

Introduzione

Il progetto CRIS

Le imprese sociali della Basilicata, come del resto tutte quelle del Sud, hanno difficoltà nel reperimento di fondi per la propria sussistenza e per garantire continuità ai servizi offerti ai cittadini. Per sopperire alle carenze economiche e favorire il consolidamento di questo settore sono state avviate diverse iniziative di ampio raggio, tra cui vi è il progetto CRIS (Centri Risorse per le Imprese Sociali). Questo progetto è stato presentato ed approvato dalla Regione Basilicata, finanziato dal PIC Equal nell'ambito della misura 2 Asse Imprenditorialità, il cui obiettivo è quello di rafforzare l'economia sociale nelle direzioni della sostenibilità e della qualità delle imprese e dei servizi.

CRIS è gestito da L'APE, Banca Popolare Etica, ISME, dal Consorzio fra cooperative sociali Horus, dal Consorzio Cooperative Sociali C.S. ed Euromediterranea Pianificazione e Sviluppo. A questo partenariato è dato il compito di promuovere nuova imprenditorialità e rafforzare le imprese sociali già operanti sul territorio, attraverso: 1) promozione e diversificazione nell'offerta di servizi, 2) sperimentazione di forme di intervento innovative, 3) sostegno alla riqualificazione e all'aggiornamento del management aziendale, 4) ampliamento delle capacità progettuali.

I destinatari del progetto sono associazioni e gruppi che intendono costituire una impresa sociale o ridefinire la propria idea di impresa: imprese cooperative di tipo A che intendono accrescere la propria competitività attraverso la differenziazione e l'ampliamento dei servizi offerti; le imprese cooperative di tipo B che aspirano a consolidare la propria azione con investimenti in nuovi settori o sperimentare modalità e strategie innovative.

Ma il progetto ha anche come obiettivo la promozione di nuova imprenditorialità sociale, in particolare di cooperative di inserimento lavorativo che sviluppino idee imprenditoriali innovative. L'azione si svolge attraverso tre fasi:

- 1) analisi e prevalutazione della compagine sociale (team-building, azioni di verifica del fabbisogno formativo, bilancio di competenze);
- 2) accompagnamento nella definizione del progetto di impresa e stesura del business plan (mission aziendale, prodotti e/o servizi da erogare e relativo processo, studio del mercato di riferimento, piano degli investimenti, piano di previsione economico-finanziaria);
- 3) supporto negli adempimenti amministrativi e burocratici per la costituzione.

Il progetto CRIS ha anche come obiettivo quello di consentire alle imprese sociali l'acquisizione dei capitali a supporto delle politiche di investimento e sviluppo delle attività, informandole sulle opportunità di accesso al credito ed orientandole nella scelta della forma di finanziamento più idonea alle esigenze o situazioni concrete.

Tra le diverse attività previste rientra anche la realizzazione della ricerca presentata in questo volume.

1. LA RICERCA

1.1 Quadro di sintesi

La ricerca sulla cooperazione sociale in Basilicata ha riguardato i seguenti campi:

- 1) analisi delle caratteristiche strutturali e le dinamiche più recenti del settore sociale in Basilicata,
- 2) analisi delle imprese sociali sia dal punto di vista dei fabbisogni formativi dei dipendenti e del management, che dal punto di vista dei fabbisogni dei prodotti e/o servizi offerti dalle imprese sociali.

Le cooperative intervistate sono suddivise come segue:

tipo di cooperativa

	Frequenza	%
A	43	61,4
B	19	27,1
A e B	5	7,1
consorzio	2	2,9
nr	1	1,4
Total	70	100,0

L'indagine ha riguardato un campione di 196 cooperative operanti in Basilicata coprendo tutte le tipologie di cooperative esistenti derivate dall'elenco regionale delle cooperative, da questo campione sono state eliminate tutte quelle cooperative che sono risultate chiuse, in liquidazione oppure oggettivamente inesistenti o irraggiungibili.

Il campione da sondare è quindi sceso a 127 cooperative alle quali è stato somministrato il questionario semi strutturato composto da 14 sezioni riscontrando una risposta positiva di 70 cooperative con una copertura del campione pari al 55,1%.

1.1.2 Alcune caratteristiche del campione

Dal totale delle risposte valide ai questionari somministrati, emerge che le cooperative che risultano attive da più di 15 anni sono il 30%, contro il 51,4% delle cooperative attive da meno di 15 anni. Ciò denota da un lato il radicamento della forma cooperativa in Basilicata e dall'altro una schiera di giovani cooperative che si impegnano nei settori sociali e socio-assistenziali. E' emerso inoltre che il divario medio tra anno di costituzione e anno di inizio attività è breve e supera di poco i 18 mesi. La quasi totalità delle cooperative esaminate è fortemente radicata nel territorio di appartenenza, in quanto hanno la loro sede legale ed operativa nello stesso Comune. Il quadro dirigenziale delle stesse è in linea con le tendenze nazionali, con titoli di studio medi (Diploma, Maturità) dei Presidenti pari al 62%, seguito dal 29% dei Presidenti con un titolo di studio alto (Laurea). La divisione di genere rispecchia un sostanziale equilibrio tra uomini e donne.

Il background di esperienze che hanno portato ad intraprendere una scelta di cooperazione da parte dei presidenti delle cooperative è abbastanza eterogeneo. Il quadro comprende esperienze molto lontane tra loro, come essere stato insegnante oppure socio lavoratore di cooperative, animatore socio-culturale oppure tutor in corsi di formazione. Il 60,5% delle cooperative di tipo A e il 73,7% di quelle di tipo B ha un Consiglio di Amministrazione con 3 componenti. Mediamente i consigli di amministrazione sono formati da 3,42 soci lavoratori e da 1,60 soci volontari. Una delle componenti fondamentali delle cooperative sono poi le **RETI** interorganizzative che, oltre ad un aiuto nella consulenza, aprono alle cooperative possibilità di partenariati per lo sviluppo di progetti più ampi, particolare interesse riveste la possibilità di stringere rapporti proficui con le Pubbliche Amministrazioni per la programmazione di alcuni ambiti della legge 328/2000. Le cooperative iscritte sia presso gli Albi Regionali che Nazionali degli enti cooperativi risultano essere l'85,7%, la percentuale residuale che ancora non è iscritta presso uno di questi albi giustifica questa mancanza con l'inizio del procedimento di iscrizione. Gli organismi e le associazioni ai quali le cooperative aderiscono sono fondamentalmente grossi consorzi, che diventano veri punti di riferimento a livello di consulenza e supporto imprenditoriale. Per quanto riguarda le associazioni di rappresentanza i due gruppi più numerosi risultano essere Federsolidarietà/Confcooperative con il 49% delle iscrizioni e LegaCoop con il 27%.

1.1.3 La formazione

Dal punto di vista dell'offerta formativa per i soci lavoratori è previsto la formazione all'interno della cooperativa (nel 2004 il 31,4% delle cooperative ha previsto formazione per i soci lavoratori), Alla formazione per i soci lavoratori, sono state dedicate nel 2004, in media 40,5 ore, mentre per i soci non lavoratori le ore di formazione scendono a 33. Le cooperative esaminate, nel periodo 2002/2004 hanno svolto attività di ricerca in maniera molto marginale; su 70 cooperative solo 13 (pari al 18,6 % del totale) ha svolto attività di ricerca.

1.1.4 Management, base sociale e risorse umane

Soprattutto per le cooperative di piccola dimensione un aspetto negativo è rappresentato dal fatto che sono molto legate alla Pubblica Amministrazione, che copre gran parte dei costi di produzione dei servizi.

In Basilicata tra i soci lavoratori la rappresentanza media maschile nei CdA supera di poco quella femminile attestandosi a 2,68 contro il 2,43.

Il dato viene di poco ribaltato nell'analisi della composizione dei soci volontari che vedono una donna ogni due CdA (valore medio 0,60).

Quindi, mediamente, sul bilancio delle risorse umane, incidono più gli uomini rispetto alle donne. La presenza media maschile è pari a 5,20 persone con picchi di 6,14 per la categoria dei "dipendenti a tempo pieno non soci" e di 4,64 per i "dipendenti part-time non soci".

Le donne raggiungono medie più basse nel conteggio totale delle categorie arrivando a 4,50 presenze, con picchi medi di 8,67 presenze nella categoria dei "dipendenti a tempo pieno soci" e di 8,96 presenze nei "dipendenti part-time non soci".

Per quanto riguarda le cooperative di tipo B un dato in controtendenza con le medie nazionali, è la composizione della base sociale; infatti mentre a livello nazionale le persone con problemi di natura sociale legati all'abuso di sostanze, quali alcool e droghe, risultano essere pari al 40% delle presenze e i disabili fisici solo al 12%, in Basilicata il 57,1% delle presenze è costituita da disabili, mentre il 17,8% presenta problemi di dipendenza da sostanze.

1.1.5 Le attività

Le attività delle cooperative esaminate siano esse di tipo A che di tipo B o miste, ha in prevalenza carattere continuativo (88,6% dei casi), questo dato è derivato da una consolidata presenza delle cooperative sul territorio e da una stretta collaborazione con le Pubbliche Amministrazioni. Solo poche cooperative emergenti, hanno attività di carattere saltuario, riconducibili alla stagionalità delle loro attività e alle scadenze degli appalti. La tipologia di servizi offerti agli utenti è in prevalenza l'assistenza domiciliare, che occupa quasi il 40% di tutte le tipologie; dato questo ultimo, che viene confermato dalla prevalenza del settore "socio-assistenziale" (58,6%), seguito dal settore "socio-educativo" (29,3%). Nelle cooperative analizzate sussiste inoltre una "plurispecializzazione" delle cooperative che dedicano le loro attività in più tipologie ricadenti nello stesso settore.

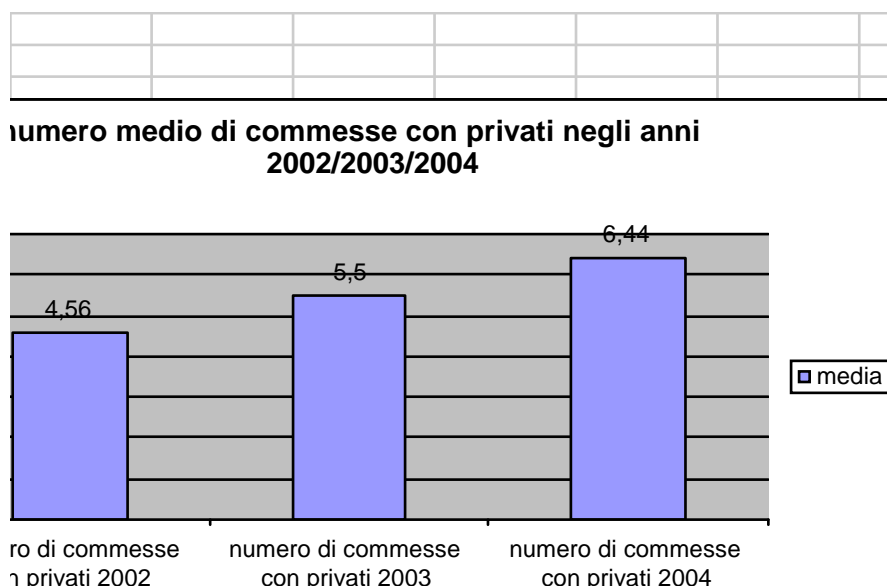
Settore di attività prevalente

	Risposte	
	N	%
socio sanitario	7	12,1%
socio educativo	17	29,3%
socio assistenziale	34	58,6%
Total	58	100,0%

Le cooperative di tipo B si caratterizzano nella prevalenza del settore dedicato ai “servizi” (72%).

La media delle commesse con i privati ha avuto uno sviluppo costante, sviluppandosi da 4.56 (commesse annue nel 2002) a 6.44 (commesse annue nel 2004). Il settore che ha avuto un aumento medio più marcato nel triennio 2002-2004 è stato quello della cooperazione di tipo B, che è passato da una media di 8.44 commesse da privati nell’anno 2002 a 13.89 commesse nell’anno 2004. Performance simili sono state eguagliate dalle cooperative di tipo B anche nella media delle commesse del settore pubblico (da 1.44 nel 2002 a 2.39 nel 2004) e con l’incidenza dei committenti privati (da 6.38 nel 2002 a 9.00 nel 2004). Le cooperative di tipo A hanno avuto gli stessi trend ma con incidenze molto più ridotte. Le cooperative di tipo A sono molto più legate alle commesse pubbliche e in questa dimensione avvertono una dipendenza che in alcuni casi funziona da freno allo sviluppo di nuove iniziative.

Medie del numero annuo di commesse con privati.



1.1.6 I fabbisogni

Le cooperative lucane, da quanto emerge, hanno sicuramente bisogno di accrescere il loro grado di affidabilità nei confronti degli stakeholders e, le loro capacità manageriali. L’affidabilità si fonda su alcuni fattori fondamentali.

Innanzitutto il contesto territoriale nel quale si trovano ad operare, l’andamento generale dell’economia del territorio e la capacità della cooperativa di rivestire, nella programmazione e progettazione delle politiche sociali del territorio, un ruolo di collaborazione con gli enti locali. Rispetto a questo primo punto, presentano un elevato grado di propensione alla rilevazione dei bisogni dell’utenza; di propensione a progettare e a programmare con gli enti locali, intendono infatti collaborare con essi effettuando attività di ricerca territoriale.

In secondo luogo riveste fondamentale importanza la capacità di *fare rete*, ossia intessere relazioni di partenariato, non solo con i consorzi (considerati “facilitatori” di una crescita socialmente sostenibile), ma anche con realtà del sociale diverse dalla cooperazione (associazioni, gruppi informali, che svolgono la stessa tipologia di servizio). Rispetto a questo secondo punto, gli indicatori della volontà di fare rete sono: il numero di attività e progetti svolti, in particolare, con altre realtà del terzo settore; iscrizioni ad organismi ed associazioni o partecipazione fattiva ad essi.

Terzo fattore di affidabilità è la capacità di creare occupazione e, di integrare, si parla in tal caso di sviluppo di una capacità lavorativa, che coinvolga soprattutto le donne e le persone svantaggiate e, che diventa fondamentale per le cooperative, per assolvere ad un loro ruolo sociale. In proposito gli indicatori utilizzati sono stati: presenza di donne nel CdA; indice di eccedenza; presenza di

volontari; numero di addetti; saldo positivo di presenze femminili nei direttivi; numero di persone svantaggiate divenute socie della cooperativa.

Quarto fattore, indice della volontà di accrescere il loro grado di affidabilità, è quello di migliorare la loro situazione economica, ossia la loro capacità di mantenere equilibri di bilancio costanti o in progressione nel tempo, mantenendo al tempo stesso un assetto societario e finanziario solido e riuscendo così a contenere le congiunture economiche sfavorevoli.

Indicatori più importanti di questa propensione sono stati: continuità nell'attività; valori di attività in aumento o in progressione; costi della produzione inferiori al valore della produzione stessa, utile ordinario; fiducia degli istituti di credito (assente a causa del carente grado di "bancabilità", che le caratterizza e, che costituisce una delle loro criticità).

Quinto fattore sul quale tali cooperative intendono lavorare, per potersi migliorare, è la propensione verso l'innovazione e la qualità del servizio; restare al passo con le tecnologie infatti, in alcuni casi, diventa una necessità, che può compromettere l'andamento di alcuni settori di un'azienda. L'utilizzo di innovazioni tecnologiche che facilitino i processi, utilizzate in modo razionale ed intelligente, diventa anche elemento di fiducia verso la cooperativa stessa. Elemento distintivo è la scelta da parte della cooperativa di intraprendere un percorso rivolto all'organizzazione interna e a migliorare il servizio offerto all'utenza.

Fondamentali in tal caso risultano i seguenti indicatori: dotazione di supporti informatici per la gestione della cooperativa; connessione ad internet; dotazione di set di indicatori di qualità; verifica del rispetto dei protocolli di qualità da parte del personale esterno; investimenti sulla qualità ed incidenza sul bilancio; certificazioni di qualità.

Infine, per un miglioramento interno, le cooperative vogliono accrescere la formazione e la capacità di analisi dei fabbisogni aziendali e delle criticità interne ed esterne. La formazione continua diventa pertanto necessaria per migliorare il servizio offerto all'utenza. Saper verificare i propri fabbisogni formativi senza escludere le criticità organizzative del sistema, assicura una garanzia elevata di vita sul mercato. Indicatori in tal caso utilizzati possono essere: tool kit di verifica dei fabbisogni aziendali; soddisfazione degli operatori ed esigenze formative, sviluppo di aree formative, formazione costante degli operatori, formazione di una mappa di individuazione di criticità per lo sviluppo.

In relazione al fabbisogno formativo e alla ricerca emerge che solo 12 cooperative su 13 risposte hanno svolto attività di ricerca autonomamente, sviluppando argomenti inerenti alla *mission* della cooperativa. Le analisi dei bisogni e delle "condizioni giovanili e degli anziani" la fanno da padrone per la scelta degli argomenti di studio. La ricerca impegna in media il 9,8% del fatturato delle cooperative che la praticano utilizzando il materiale raccolto per relazioni (7,1%) oppure per raccolte di tabelle (4,3%). Si preferisce consultare le ricerche su supporto cartaceo mentre gli altri sistemi di consultazione risultano marginali.

1.1.7 Alcune criticità emerse dalla ricerca

Da quanto detto nei precedenti paragrafi, emerge chiaramente che, nella realtà cooperativistica lucana, come in altre cooperative del Sud, esistono numerose criticità, che riguardano i diversi aspetti della struttura organizzativa, sociale ed economica delle stesse. Innanzitutto è possibile ravvisare criticità concernenti la composizione dei CdA, che sono a prevalenza maschile. La struttura organizzativa è costituita in gran parte da soci lavoratori, circa i 2/3 di essi sono donne, ma non prevalgono le donne nei gruppi dirigenti, seppure siamo a livelli molto apprezzabili. Solo parte del fatturato viene destinato alla ricerca, peraltro fondamentale, per le cooperative che operano nel settore dei servizi alla persona. Esse avvertono un considerevole fabbisogno formativo nelle aree riguardanti: i finanziamenti dall'Unione Europea; le tecniche di progettazione; la gestione economico-finanziaria; le nuove politiche sociali; i metodi e le tecniche per la lettura del bisogno; lo sviluppo della rete informatica; valutazione, qualità e certificazione; il marketing; le risorse umane.

Per quanto attiene ai fabbisogni di servizi, molte cooperative necessitano di supporto nelle aree di: ambiente e sicurezza sul lavoro; amministrazione del personale; capitale di rischio; controllo di qualità e certificazione del prodotto; informatica per gestione; logistica; ricerca, sviluppo ed innovazione tecnologica; studi di fattibilità tecnica e dei programmi.

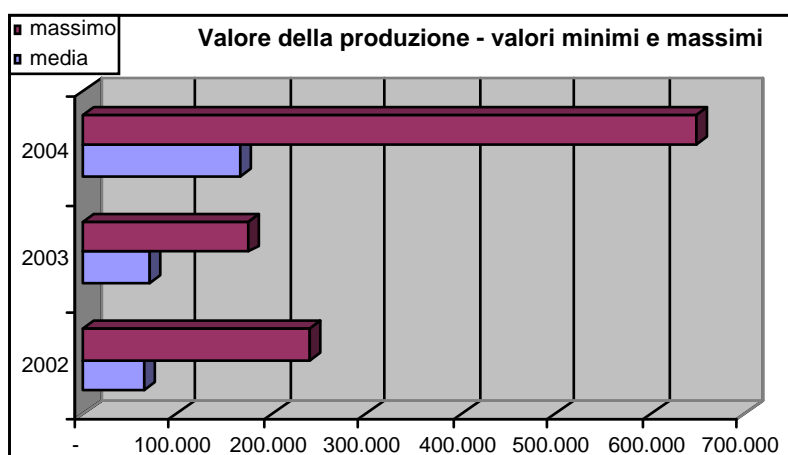
Infine le aree particolarmente critiche per lo sviluppo delle cooperative sono:

- 1) la capitalizzazione delle imprese;
- 2) la concertazione delle politiche sociali;
- 3) l'innovazione dei servizi;
- 4) la legislazione nazionale e regionale dedicata,
- 5) il mercato privato;
- 6) i rapporti con il territorio e le istituzioni locali;
- 7) la rappresentanza politico-sindacale;
- 8) le reti e le forme associative d'impresa;
- 9) il sistema delle regole di mercato.

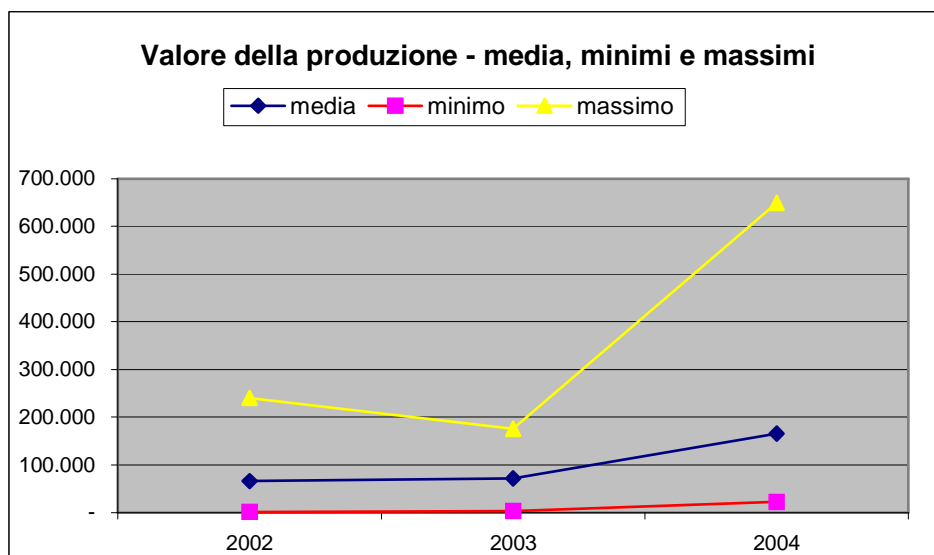
1.2. Aspetti economici

Nel triennio preso in considerazione, il valore medio della produzione ha presentato un consistente aumento, passando da € 66.374 del 2002, ad € 165.79 del 2004. Tale incremento non si è realizzato gradatamente, ma ha presentato un consistente picco, passando da € 71.432 del 2003 ad € 165.779 del 2004, che possiamo considerare l'anno quasi a regime dell'avvio dei servizi previsti nel piano sociale regionale.

<i>valore della produzione</i>			
	2002	2003	2004
media	66373,50	71432,18	165778,93
minimo	1274	3035	21951
massimo	240000	175771	650000



Un'analisi più approfondita, evidenzia come, nel triennio 2002-2004, tra gli importi minimi e massimi del valore della produzione ci sia una forte forbice, che nonostante una leggera flessione nel 2003, nel 2004 presenta un vero e proprio picco.



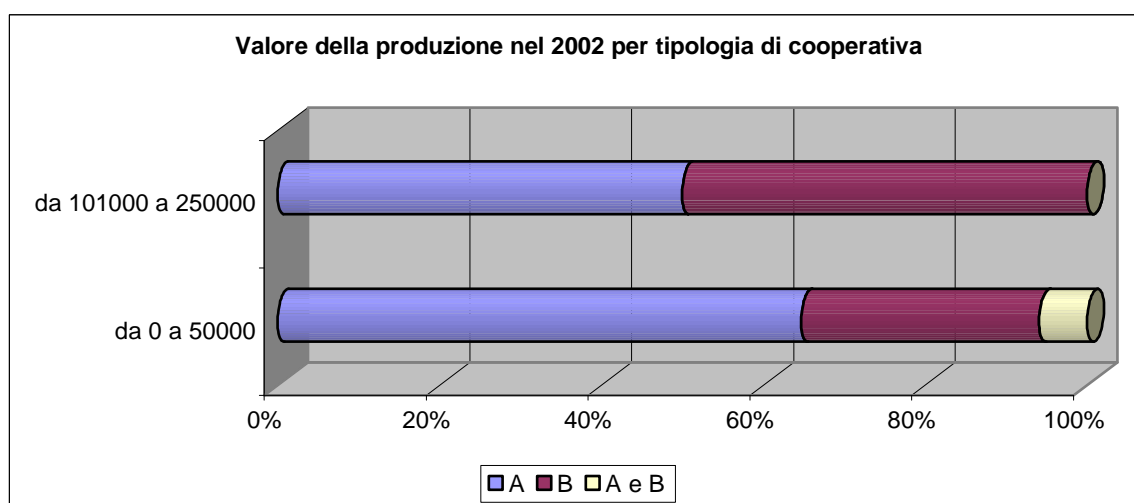
La distribuzione del valore della produzione per anno e tipologia di cooperativa permette di capire più in profondità la situazione.

La tabella che segue pone chiaramente in luce come, per **l'anno 2002** vi sia una forte polarizzazione delle cooperative intervistate in due fasce di valore della produzione.

L'89,5% delle cooperative analizzate presentava un valore della produzione compreso tra zero e € 50.000, il che testimonia la piccola dimensione delle cooperative lucane, dato che si conferma considerando anche i valori disaggregati per tipologia di cooperativa.

Il restante 10,5% delle cooperative rientranti nel campione riporta valori della produzione compresi tra i € 101.000 e € 250.000.

Quanto alla tipologia delle cooperative operanti nel 2002, emerge chiaramente come una fetta consistente del valore della produzione (63.2%) sia costituita da cooperative di tipo A, seguita con il 31.6% dalle cooperative di tipo B. Solo una quota esigua del valore della produzione (5.3%) risulta realizzata da cooperative di tipo A e B.



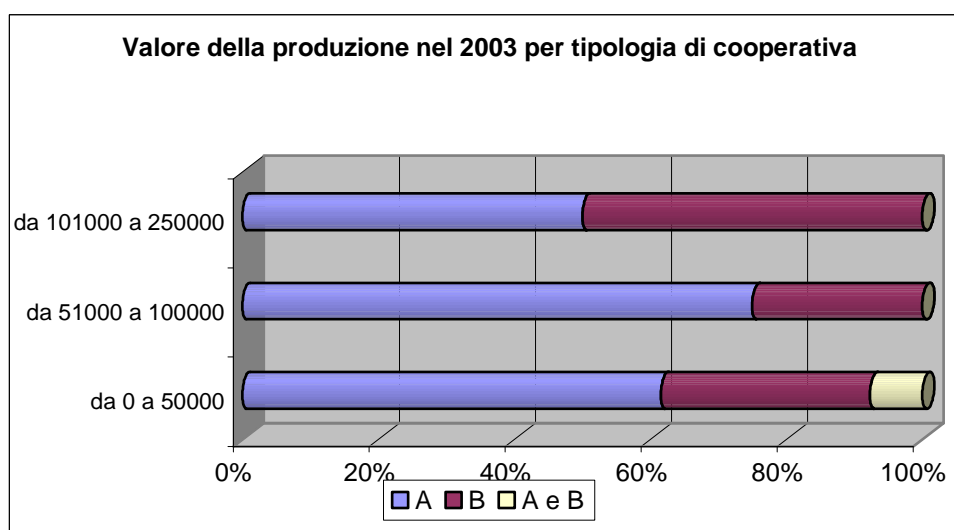
La situazione del 2003, pur presentando elementi simili rispetto al 2002, si connota per alcune peculiarità.

Anche nel 2003, infatti, la fetta più consistente del campione preso in analisi, pari al 68,4%, presentava un valore della produzione compreso tra zero e € 50.000, ciò nonostante, parte delle cooperative che nel periodo precedente rientravano in tale fascia subisce un miglioramento, con un incremento del valore della produzione, attestandosi di tal guisa nella fascia immediatamente successiva (valore della produzione da € 51.000 a €100.000). Invariata risulta la percentuale delle cooperative con valori della produzione compresi tra i € 101.000 e € 250.000 (pari al 10,5%).

Quanto al tipo di cooperative, nel 2003 la situazione appare del tutto immutata rispetto all'anno precedente; al primo posto troviamo le cooperative di tipo A, che concorrono per il 63,2% alla determinazione del valore della produzione complessivo, seguono quindi con il 31,6% le cooperative di tipo B, distanziate al terzo posto dalle cooperative di tipo A e B con il 5,3%.

valore della produzione nel 2003 in base al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
valore della produzione	da 0 a 50.000	frequenza	8	4	1	13
		%	42,1%	21,1%	5,3%	68,4%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	3	1	0	4
		%	15,8%	5,3%	,0%	21,1%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	1	1	0	2
		%	5,3%	5,3%	,0%	10,5%
Total	frequenza	12	6	1	19	
	%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%	



Il tendenziale incremento del valore della produzione emerso dall'analisi dei dati relativi al 2003, viene ad avvalorarsi dall'osservazione della *situazione* emersa *per il 2004*.

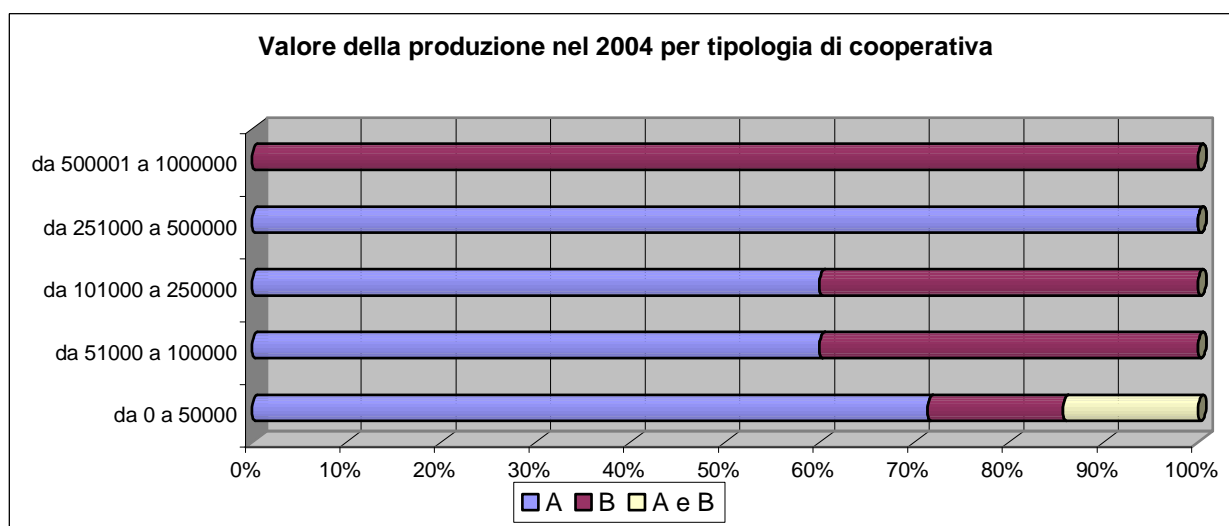
La fascia del valore della produzione che presenta i valori più elevati continua ad essere quella compresa tra zero e € 50.000, che comprende il 36,8% delle cooperative incluse nel campione considerato. Tale fascia, però, pur presentando in termini assoluti il valore più elevato, manifesta una tendenziale riduzione in termini relativi, a tutto vantaggio delle fasce immediatamente successive; nel dettaglio le cooperative con valore della produzione compreso tra € 51.000 e € 100.000 passano dal 21,1% del 2003 al 26,3% del 2004; in aumento é anche il numero delle cooperative con valore della produzione compreso tra € 101.000 e € 250.000 che passano dal 10,5% del 2003 al 26,3% del 2004.

L'incremento del valore della produzione delle imprese lucane si traduce, inoltre, nello spostamento di alcune cooperative verso le fasce più elevate che presentano, sia per il range da € 251.000 a € 500.000, che per quello da 501.000 a 1.000.000, un'incidenza percentuale del 5,3%.

Del tutta immutata appare la distribuzione del valore della produzione per tipologia di cooperativa; il 63.2% del valore della produzione è generato da cooperative di tipo A, il 31.6% da cooperative di tipo B, ed il 5.3% da cooperative miste.

valore della produzione nel 2004 in base al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
valore della produzione	da 0 a 50.000	frequenza	5	1	1	7
		%	26,3%	5,3%	5,3%	36,8%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	3	2	0	5
		%	15,8%	10,5%	,0%	26,3%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	3	2	0	5
		%	15,8%	10,5%	,0%	26,3%
	da 251.000 a 500.000	frequenza	1	0	0	1
		%	5,3%	,0%	,0%	5,3%
	da 501.000 a 1.000.000	frequenza	0	1	0	1
		%	,0%	5,3%	,0%	5,3%
Total	frequenza	12	6	1	19	
	%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%	



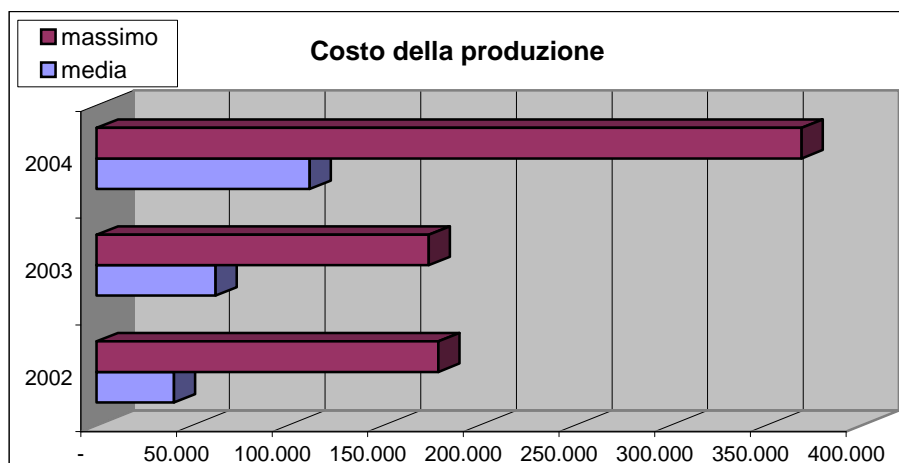
Si può quindi affermare che nel triennio considerato, il valore della produzione delle cooperative lucane ha subito un tendenziale aumento, presentando una concentrazione verso fasce via, via più elevate. Nel periodo 2002 – 2004, inalterata è stata la ripartizione per tipologia di cooperative, con la netta prevalenza delle cooperative di tipo A. Questo segnala l'importanza della pianificazione sociale regionale (e dei piani di zona) che ha immesso risorse per i servizi alla persona in un mercato sociale fino ad allora quasi inesistente. Ma segnala anche che a posizionarsi su tale mercato, in modo significativo, sono state le cooperative più attrezzate e più capaci di interpretare sia in termini organizzativi che di qualità le esigenze del territorio. Sono state quelle più capaci a fare rete, ad essere in rete. Queste cooperative hanno più di altre intercettato in termini progettuali la volontà degli enti locali.

1.2.1 Il costo della produzione

Nel triennio preso in considerazione, il costo della produzione medio ha presentato un trend crescente, passando da € 40.412 del 2002, ad € 62.123 del 2003, per giungere ad € 111.285 nel 2004.

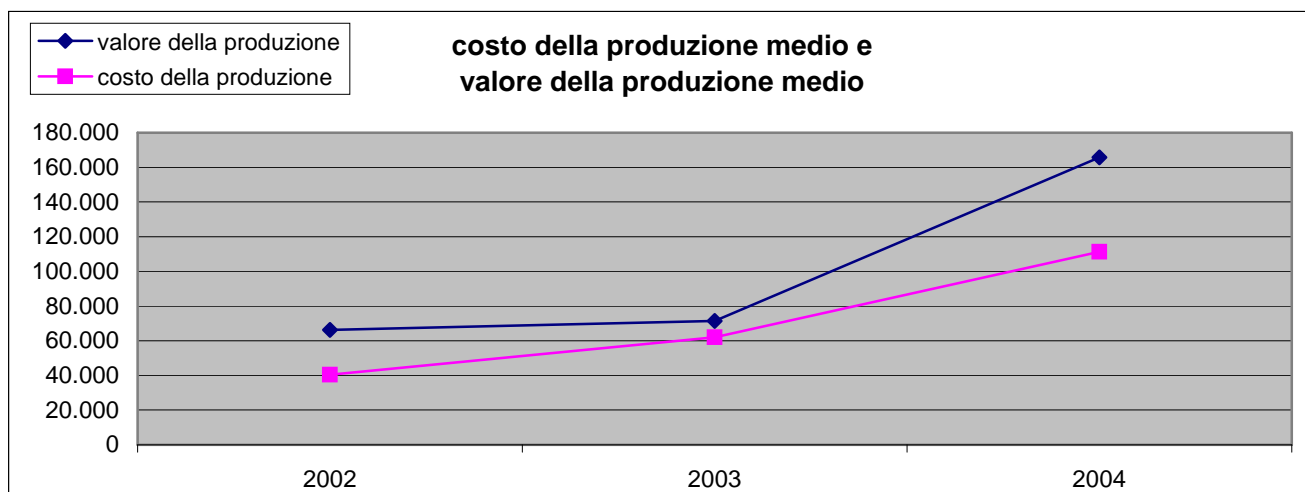
costo della produzione			
	2002	2003	2004
media	40.412	62.123	111.285
minimo	115	3.405	13.490
massimo	178.538	173.508	368.479

Per comprendere tale cospicuo aumento, occorre considerare la situazione più nel dettaglio. Così facendo è possibile rilevare come, nel triennio 2002-2004, la forbice tra gli importi minimi e massimi del costo di produzione ha subito un andamento altalenante, contraendosi sensibilmente nel 2003, per poi aumentare considerevolmente nel 2004.



L'analisi congiunta dei dati medi del valore e del costo della produzione evidenzia un andamento positivo per le cooperative del campione considerato. Nel citato triennio, infatti, il costo della produzione medio ha registrato valori inferiori rispetto al valore medio della produzione, garantendo spazi di redditività della gestione caratteristico - patrimoniale.

Una più attenta analisi dell'entità di tali grandezze mostra come la redditività della gestione tipica, pur subendo una diminuzione nel 2003, ha manifestato un più che considerevole aumento nel 2004; ciò è da imputarsi al modesto incremento del valore della produzione nel 2003 ed alla sua successiva brusca impennata nel 2004.



L'analisi della **distribuzione del costo della produzione per anno e tipologia di cooperativa** evidenzia come *nel 2002* le cooperative del campione considerato presentavano un costo della produzione distribuito su tre fasce.

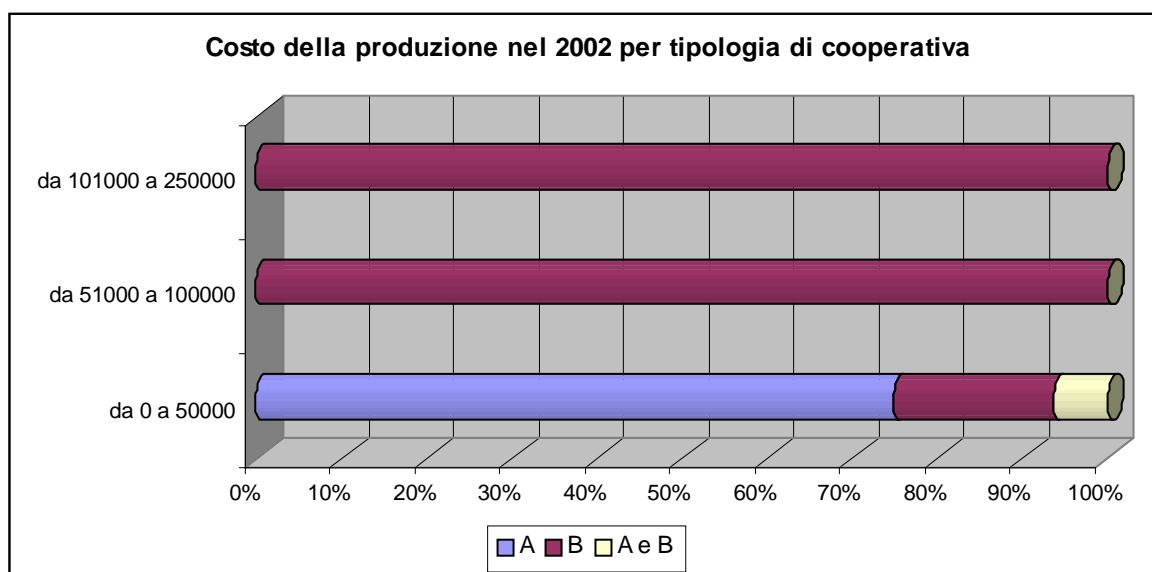
L'88,9% delle cooperative analizzate mostrava un costo della produzione compreso tra zero e € 50.000. Tale dato conferma la piccola dimensione delle cooperative lucane, già rilevata per il 2002 all'atto dell'analisi della distribuzione del valore della produzione.

La restante parte delle cooperative presentava un costo della produzione equamente distribuito nelle fasce tra i € 51.000 e € 100.000, da un lato, ed i € 101.000 e € 250.000, dall'altro.

Con riferimento al tipo di cooperative, si rileva come la gran parte del costo della produzione riguarda cooperative di tipo A (66,7%), seguita con il 27,8% dalle cooperative di tipo B. Solo una quota esigua del costo della produzione (5,6%) si riferisce a cooperative di tipo misto.

costo della produzione 2002 per tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo della produzione	da 0 a 50.000	frequenza	12	3	1	16
		%	66,7%	16,7%	5,6%	88,9%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	0	1	0	1
		%	,0%	5,6%	,0%	5,6%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	0	1	0	1
		%	,0%	5,6%	,0%	5,6%
Total	frequenza	12	5	1	18	
	%	66,7%	27,8%	5,6%	100,0%	



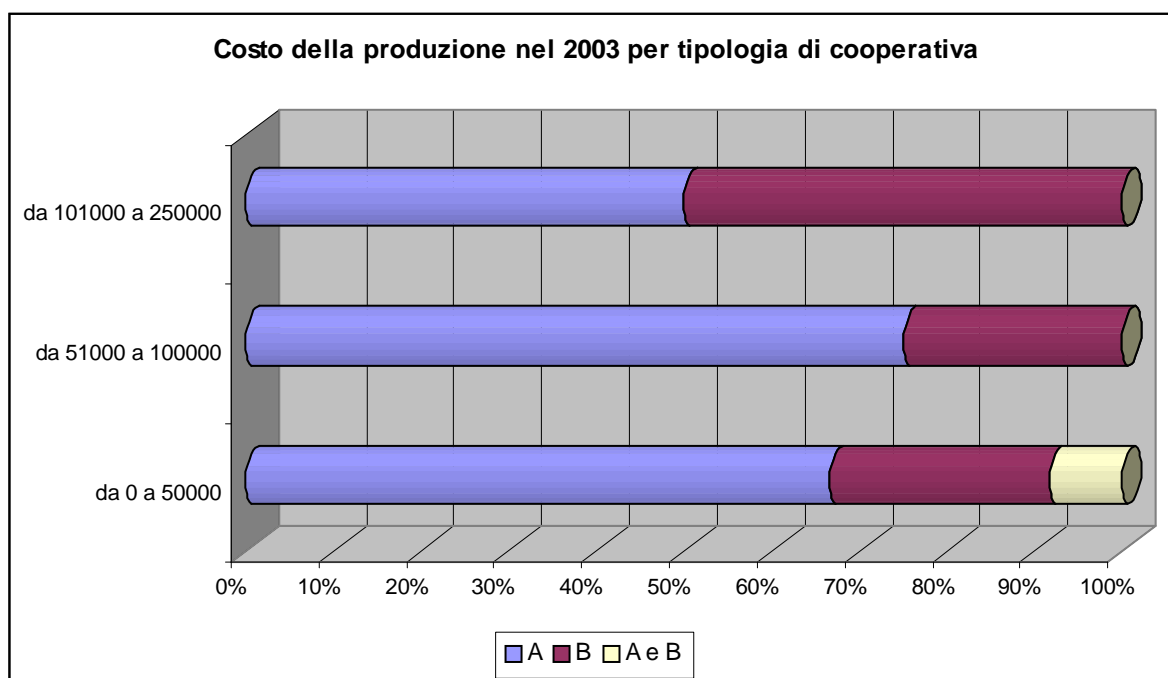
La situazione del 2003, pur mostrando dal punto di vista strutturale una distribuzione simile rispetto a quella evidenziata per il 2002, presenta alcuni aspetti di miglioramento.

Nel 2003, di fatti, il campione analizzato si distribuisce nelle stesse fasce considerate nell'anno precedente, ma ciò che cambia è come dette cooperative si distribuiscono tra le varie classi di costo. La fetta più consistente del campione, pari al 66,7%, presentava un costo della produzione compreso tra zero e € 50.000, ciò nonostante, parte delle cooperative che nel periodo precedente rientravano in tale fascia, crescendo in termini dimensionali, hanno presentato un incremento del costo della produzione, attestandosi nella fascia immediatamente successiva, che passa dal 56,6% del 2002, al 22,2% del 2003 (valore della produzione da € 51.000 a € 100.000). Aumentata risulta anche la percentuale delle cooperative con costi della produzione compresi tra i € 101.000 e € 250.000, che si muove dal 56,6% del 2002, all'11,1% del 2003.

Quanto al tipo di cooperative, nel 2003 la situazione appare totalmente invariata rispetto all'anno precedente; al primo posto troviamo le cooperative di tipo A, che concorrono per il 66,7% alla determinazione del costo della produzione complessivo, seguono quindi con il 27,8% le cooperative di tipo B, distanziate al terzo posto dalle cooperative di tipo A e B con il 5,6%.

costo della produzione 2003 per tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo della produzione	da 0 a 50.000	frequenza	8	3	1	12
		%	44,4%	16,7%	5,6%	66,7%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	3	1	0	4
		%	16,7%	5,6%	,0%	22,2%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	1	1	0	2
		%	5,6%	5,6%	,0%	11,1%
Total	frequenza	12	5	1	18	
	%	66,7%	27,8%	5,6%	100,0%	



Il tendenziale incremento emerso dall'analisi dei dati del costo della produzione relativo al 2003 è confermato dall'analisi dei **dati del 2004**.

La fascia del costo della produzione che presenta i valori più elevati continua ad essere quella compresa tra zero e € 50.000, che comprende il 44,4% delle cooperative incluse nel campione considerato. Tale fascia, però, pur presentando in termini assoluti il valore più elevato, manifesta una tendenziale riduzione in termini relativi, a tutto vantaggio delle fasce più elevate.

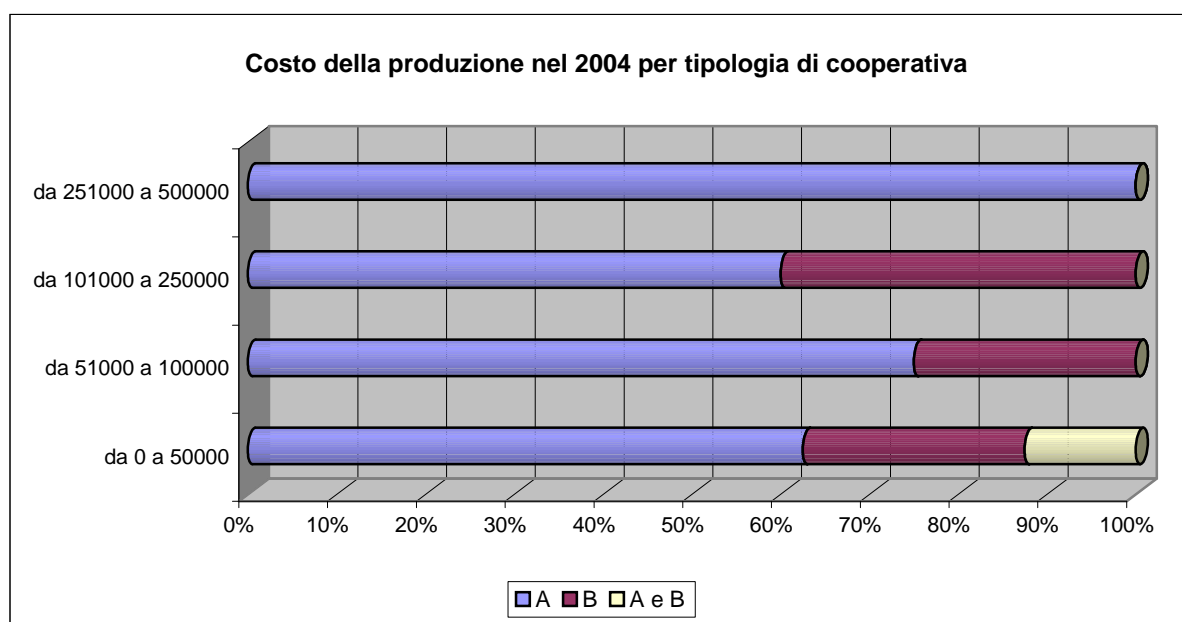
La fascia immediatamente successiva, infatti, relativa a valori del costo della produzione compresi tra € 51.000 e € 100.000 risulta invariata, sia coriferimento ai dati assoluti che percentuali.

In aumento sono i valori delle fasce successive; nello specifico si nota come le cooperative con costo della produzione compreso tra € 101.000 e € 30.000 passano dall'11,1% del 2003 al 27,8 del 2004, così come le cooperative con valore della produzione da € 251.000 a € 500.000 si attestano al 5,6%.

Anche nel 2004, così come nell'esercizio precedentemente considerato, appare del tutto immutata la distribuzione del costo della produzione per tipologia di cooperativa.

costo della produzione 2004 per tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo della produzione	da 0 a 50.000	frequenza	5	2	1	8
		%	27,8%	11,1%	5,6%	44,4%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	3	1	0	4
		%	16,7%	5,6%	,0%	22,2%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	3	2	0	5
		%	16,7%	11,1%	,0%	27,8%
	da 251.000 a 500.000	frequenza	1	0	0	1
		%	5,6%	,0%	,0%	5,6%
Total	frequenza	12	5	1	18	
	%	66,7%	27,8%	5,6%	100,0%	

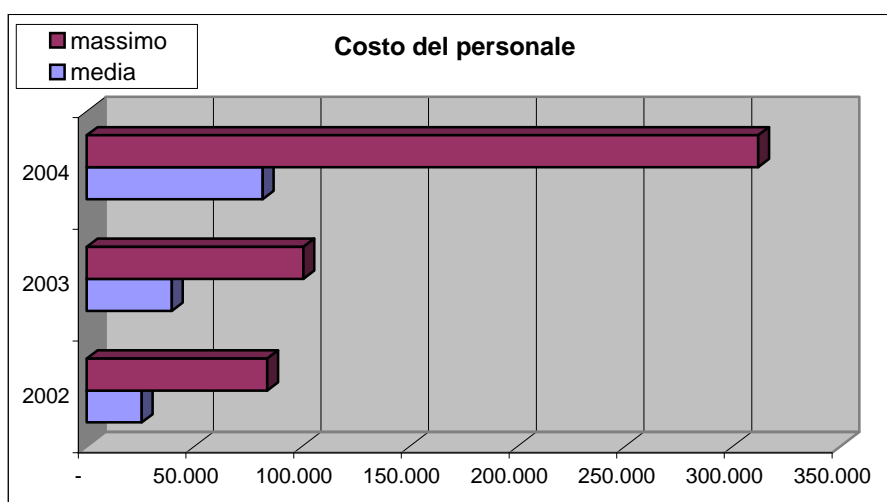


E' possibile affermare che nel triennio considerato, il costo della produzione delle cooperative lucane oggetto di analisi ha subito un tendenziale aumento, presentando una concentrazione verso fasce via, via più elevate; tale tendenza considerata congiuntamente all'incremento del valore della produzione registrato da dette aziende nello stesso periodo, segnala l'incremento della dimensione di dette strutture. Quanto alla distribuzione del costo della produzione per tipologia di cooperative, nel periodo 2002 - 2004 non ci sono stati mutamenti; la frequenza più elevata ha di fatti sempre riguardato le cooperative di tipo A.

1.2.2 Il costo del personale

Nel periodo 2002 – 2004, le cooperative del campione analizzate hanno riportato un consistente aumento del costo del personale, sia con riferimento ai valori medi, che a quelli minimi e massimi. Nello specifico, il valore medio del costo del personale è passato da € 25.575,00 del 2002, ad € 39.613,73 del 2003, per più che raddoppiare nel 2004, attestandosi ad € 81.832,71.

costo del personale			
	2002	2003	2004
media	25.575,00	39.613,73	81.832,71
minimo	1.116,00	1.153,00	9.273,00
massimo	83.897,00	100.678,00	311.871,00



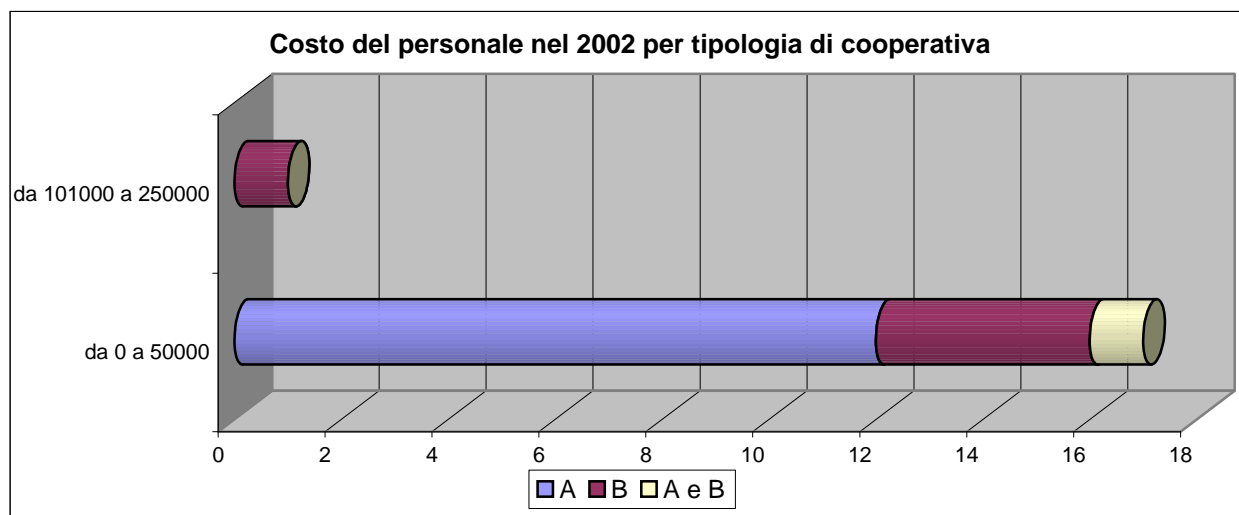
L'osservazione della distribuzione del costo del personale per fasce di costo e per tipologia di cooperative permette di comprendere ancor meglio la situazione.

Nel 2002 la quasi totalità delle cooperative (94,4%) ricadeva nella fascia di costo del personale da zero a € 50.000; solo una quota esigua, pari al 5,6% del campione, sosteneva costi del personale compresi tra € 51.000 ed € 100.000.

Tale voce di costo si riferiva prevalentemente, nel 66,7% dei casi, a cooperative di tipo A; una quota meno consistente (pari al 27,8%) riguardava le cooperative di tipo B, mentre una quota veramente esigua (pari al 5,6%) interessava le cooperative A e B.

costo del personale anno 2002 per tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo del personale	da 0 a 50.000	frequenza	12	4	1	17
		%	66,7%	22,2%	5,6%	94,4%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	0	1	0	1
		%	,0%	5,6%	,0%	5,6%
Total		frequenza	12	5	1	18
		%	66,7%	27,8%	5,6%	100,0%

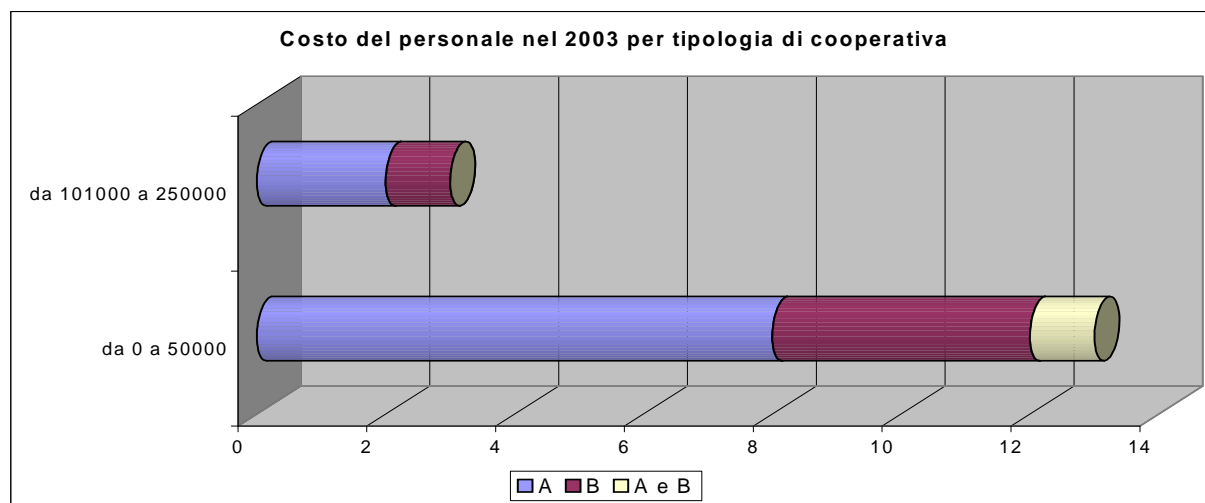


L'analisi dei **dati relativi al 2003** mette in luce come anche in questo periodo la gran parte delle cooperative del campione rientra nella classe di costo del personale compresa tra zero e € 50.000; ciò che cambia è l'entità di tale ripartizione. Si assiste, infatti, ad una riduzione di ben tredici punti percentuali della fascia da zero a € 50.000, a favore del range da € 51.000 a € 100.000, che passa dal 5,6% del 2002, al 18,8% del 2003.

Per quanto attiene la distribuzione del costo del personale per tipo di cooperative, pur rilevandosi nel 2003 degli scostamenti rispetto ai dati del periodo precedente, non si ritiene di dovergli attribuire valenza significativa, visto il minor numero di cooperative prese in esame (16 anziché 18), e considerando il fatto che nel 2004 la ripartizione del costo del personale per tipologie di cooperative appare invariata rispetto al 2002.

costo del personale anno 2003 per tipo di cooperativa

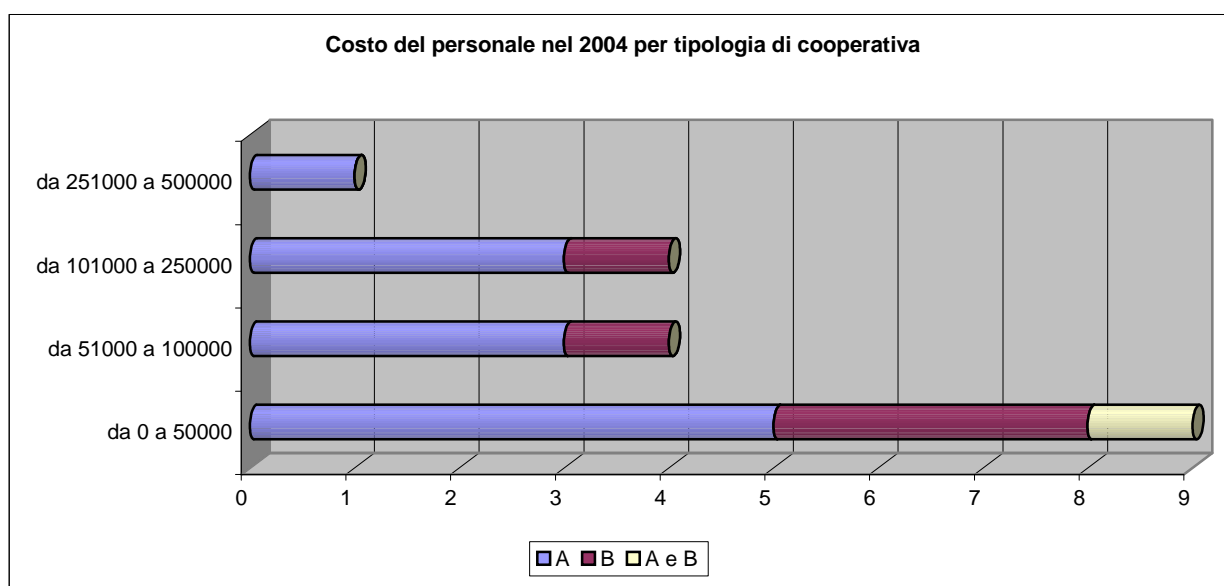
			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo del personale	da 0 a 50.000	frequenza	8	4	1	13
		%	50,0%	25,0%	6,3%	81,3%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	2	1	0	3
		%	12,5%	6,3%	,0%	18,8%
Total		frequenza	10	5	1	16
		%	62,5%	31,3%	6,3%	100,0%



Nel 2004 le cooperative considerate si distribuiscono su un numero più elevato di classi di costo del personale. La metà del campione analizzato presenta un costo del personale compreso tra zero € 50.000; la fascia immediatamente successiva, da € 51.000 a € 100.000, subisce un incremento di oltre tre punti percentuali. La forte contrazione della frequenza delle cooperative della prima fascia, di circa il 30%, va in gran parte a vantaggio delle classi da e 101.000 a € 250.000 e da € 251.000 a € 500.000, che si attestano rispettivamente al 22.2% ed al 5.6%. Lo spostamento della maggiore frequenza delle cooperative del campione verso fasce con costo della produzione più elevato è presumibilmente da attribuirsi al potenziamento della capacità produttiva, con conseguente maggiore richiesta di personale.

costo del personale anno 2004 per tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
costo del personale	da 0 a 50.000	frequenza	5	3	1	9
		%	27,8%	16,7%	5,6%	50,0%
	da 51.000 a 100.000	frequenza	3	1	0	4
		%	16,7%	5,6%	,0%	22,2%
	da 101.000 a 250.000	frequenza	3	1	0	4
		%	16,7%	5,6%	,0%	22,2%
	da 251.000 a 500.000	frequenza	1	0	0	1
		%	5,6%	,0%	,0%	5,6%
Total	frequenza	12	5	1	18	
	%	66,7%	27,8%	5,6%	100,0%	

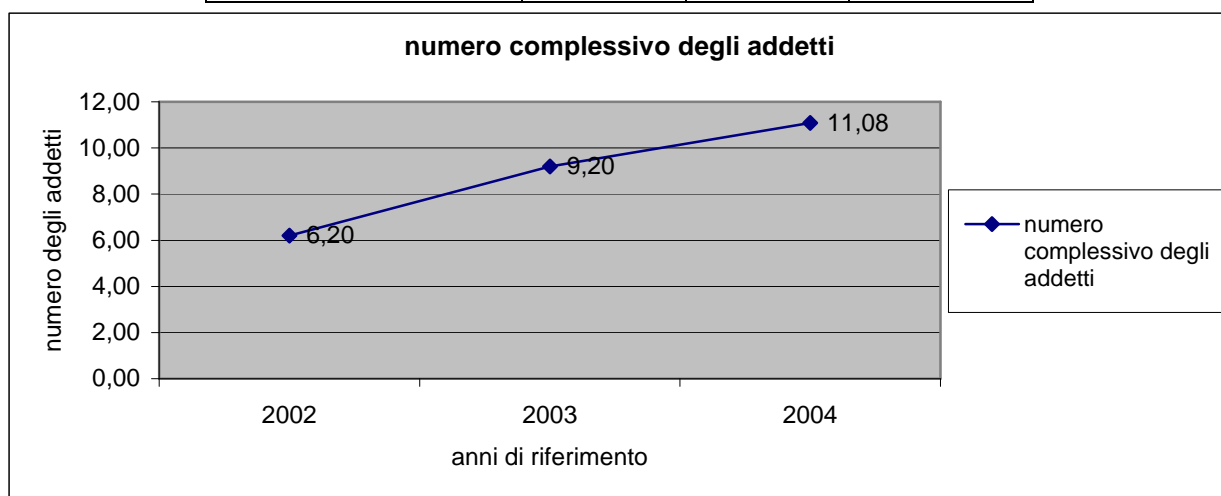


Le considerazioni sulle cooperative lucane, effettuate analizzando l'andamento del costo del personale, sono avvalorate dai dati relativi al numero complessivo degli addetti.

I dati mostrano, di fatti, come dal 2002 al 2004 si sia verificato un consistente aumento del numero medio degli addetti per cooperativa che è passato da 6.20 unità del 2002 a 11,8 addetti del 2004.

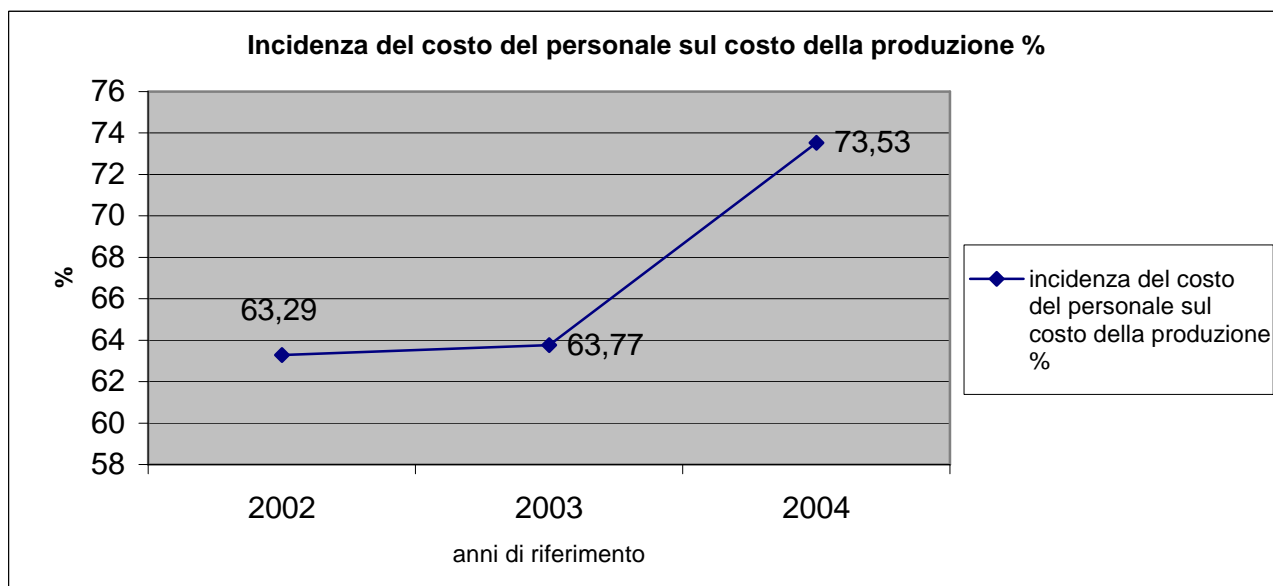
numero complessivo addetti			
	2002	2003	2004
media	6,20	9,20	11,08

minimo	1	2	3
massimo	15	42	35

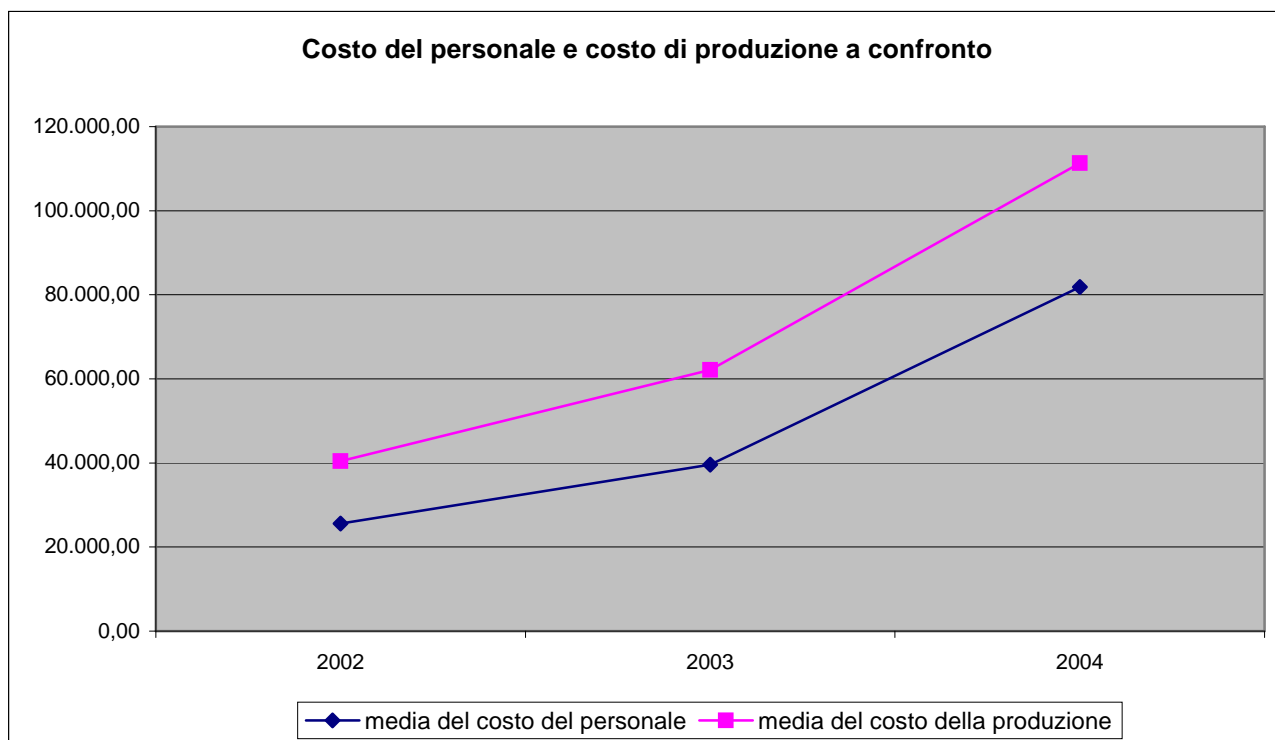


I dati percentuali ottenuti rapportando il costo del personale al costo di produzione mostrano come, in tutto il periodo in analisi, i valori così calcolati hanno avuto sempre un'incidenza superiore al 60%, aumentando nel triennio, in misura prima lieve e poi rilevante, passando dal 63,29% del 2002, al 63,77% del 2003, per attestarsi al 73,53 del 2004.

<i>Incidenza del costo del personale sul costo della produzione %</i>			
	2002	2003	2004
media	63,29	63,77	73,53

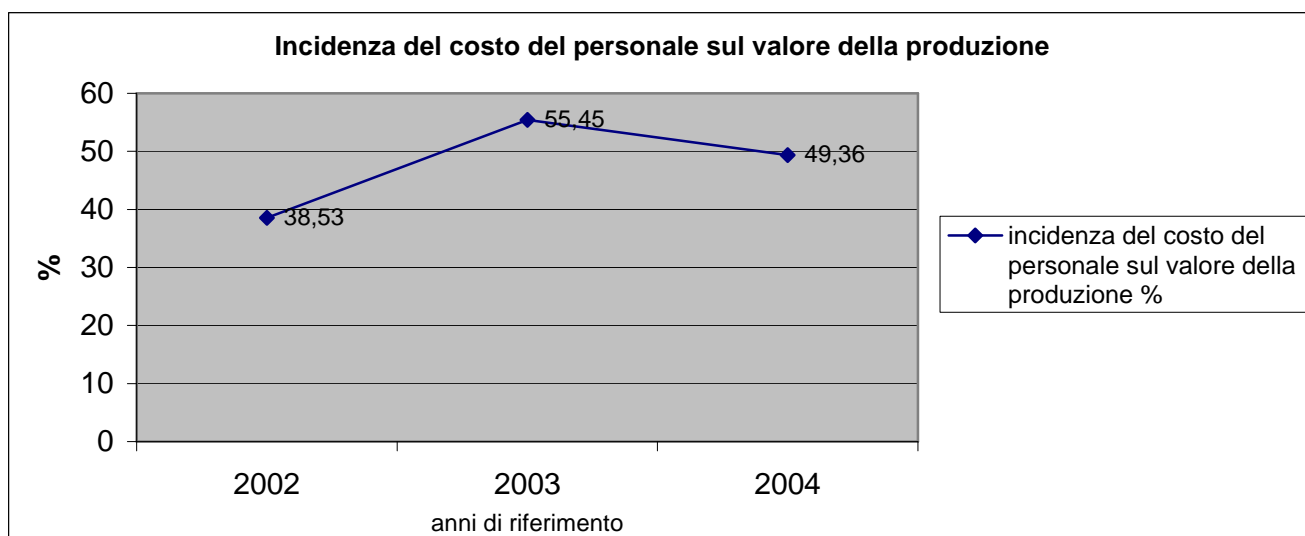


L'esame congiunto del costo del personale e del costo della produzione, evidenziato dal grafico che segue, rileva come l'andamento delle due curve sia simile, il che dimostra come il trend del costo di produzione sia stato fortemente influenzato dall'andamento del costo del personale, che come dianzi esposto ne costituisce la componente prevalente.



L'andamento della curva dell'incidenza del costo del personale sul valore della produzione rappresenta chiaramente come, nel periodo 2002 – 2004, vi sia stato un processo altalenante; il peso percentuale del costo del personale sul valore della produzione è prima aumentato, passando dal 38,53% del 2002, al 55,45% del 2003, per poi decrescere nel 2004 attestandosi al 49,36%..

<i>Incidenza del costo del personale sul valore della produzione %</i>			
	2002	2003	2004
media	38,53	55,45	49,36



Tale andamento non è tanto da attribuirsi a minori spese per il personale, quanto, piuttosto all'esiguo incremento del valore della produzione rilevato nel 2003.

Nel 2004 il numero di addetti delle cooperative che hanno risposto al questionario era di circa 900 unità (+56% rispetto al 2002), con una stima sull'universo di circa 1500 addetti. Nel 2006

l'incremento non ha registrato gli stessi ritmi attestandosi comunque su un totale addetti stimato di 1800 (+ 20% rispetto al 2004). Le incertezze normative e di risorse hanno provocato già dal 2006 una frenata della crescita dell'occupazione con qualche segnale, viceversa di calo.

1.2.3 Utile (disavanzo) ordinario di esercizio.

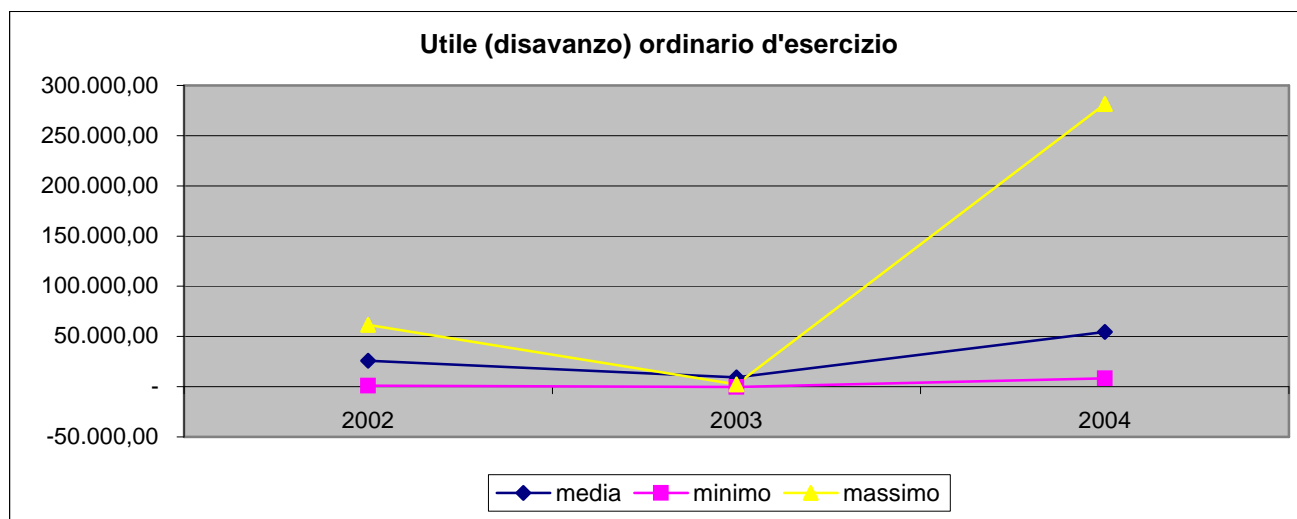
Per effettuare l'analisi del reddito ordinario d'esercizio nei tre periodi presi in esame, si è proceduto scomputando dal valore della produzione di ciascun anno il relativo costo della produzione.

Nel nostro caso il reddito ordinario d'esercizio è stato calcolato considerando i dati medi del valore della produzione e del costo della produzione.

L'analisi dell'utile o del disavanzo ordinario di esercizio è indispensabile per accertare se le cooperative rientranti nel campione hanno lavorato in perdita o hanno conseguito un guadagno.

Dai dati riportati nella tabella che segue, è possibile notare come nel 2003 vi sia stato un calo dell'utile ordinario d'esercizio, rilevabile sia con riferimento ai valori minimi, che a quelli medi e massimi. La forbice tra i valori del reddito ordinario d'esercizio minimo e quello massimo, si è prima ridotta, nel 2003, per poi accrescere notevolmente nel 2004; ciò testimonia l'accentuazione dell'eterogeneità reddituale delle cooperative inserite nel campione.

utile ordinario di esercizio			
	2002	2003	2004
media	25.961,25	9.309,09	54.494,29
minimo	1.159,00	- 370,00	8.461,00
massimo	61.462,00	2.263,00	281.521,00



1.3 Aspetti patrimoniali e finanziari

Lo studio della situazione patrimoniale e finanziaria ha interessato l'analisi delle **condizioni di pagamento generalmente accordate** dalle cooperative intervistate al loro committente principale.

I dati rilevati, nonostante la presenza di ben quattro cooperative che non hanno fornito alcuna indicazione in merito alle dilazioni di pagamento accordate ai loro clienti, mostrano la tendenza delle cooperative lucane a non concedere lunghe dilazioni. La tempistica di pagamento più richiesta, praticata dal 31,6% delle cooperative, è, infatti, quella a 30 giorni, seguita immediatamente dalle dilazioni a 60 giorni, concesse dal 15,8% delle cooperative. Il 10,5% del campione dichiara di richiedere pagamenti a pronti; con la stessa frequenza vengono accordati pagamenti oltre i 120 giorni. Esigua è infine la quota delle cooperative che concede usualmente dilazioni a 90 ed a 120 giorni.

L'osservazione dei dati sulle condizioni di pagamento accordate al committente principale ripartiti per tipologia di cooperativa mette in luce la seguente situazione:

- per le cooperative di tipo A, il termine di pagamento maggiormente praticato è quello a 30 giorni, immediatamente seguito dal pagamento a pronti. Per questo tipo di cooperative, i tempi di pagamento di più lunga durata (90, 120 ed oltre 120 giorni) sono accordati con minore frequenza (nel 5,3% dei casi);
- per le cooperative di tipo B, la dilazione di pagamento più diffusa è quella a 60 giorni; seguita, a pari merito, dalle dilazioni a 30 ed oltre 120 giorni.

condizioni di pagamento accordate al committente principale rispetto al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
condizioni di pagamento accordate al committente principale	pronta cassa	frequenza	2	0	0	2
		%	10,5%	,0%	,0%	10,5%
	30 gg	frequenza	5	1	0	6
		%	26,3%	5,3%	,0%	31,6%
	60 gg	frequenza	0	3	0	3
		%	,0%	15,8%	,0%	15,8%
	90 gg	frequenza	1	0	0	1
		%	5,3%	,0%	,0%	5,3%
	120 gg	frequenza	1	0	0	1
		%	5,3%	,0%	,0%	5,3%
	oltre 120 gg	frequenza	1	1	0	2
		%	5,3%	5,3%	,0%	10,5%
	nr	frequenza	2	1	1	4
		%	10,5%	5,3%	5,3%	21,1%
Total		frequenza	12	6	1	19
		%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%

Accertate le dilazioni di pagamento generalmente concesse dalle cooperative intervistate ai loro clienti principali, si è cercato poi di verificare se i termini di pagamento concordati fossero poi effettivamente rispettati dai committenti.

I dati raccolti, nonostante la presenza di ben quattro cooperative che hanno preferito non rispondere a questa domanda, segnalano come nel 52,6% dei casi i **tempi di pagamento vengono rispettati**.

rispetto dei tempi di consegna in base al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
i tempi di consegna vengono rispettati?	si	frequenza	7	3	0	10
		%	36,8%	15,8%	,0%	52,6%
	no	frequenza	3	2	0	5
		%	15,8%	10,5%	,0%	26,3%
	nr	frequenza	2	1	1	4
		%	10,5%	5,3%	5,3%	21,1%
Total		frequenza	12	6	1	19
		%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%

Solo 5 cooperative su 19 (pari al 26,3% del campione in esame), segnalano il mancato rispetto dei termini di pagamento pattuiti, con un ritardo medio di 60 giorni, riscontrato nel 60% dei casi. Per il restante 40% il ritardo medio di pagamento si aggira, nel 20% dei casi, a 30 giorni e per l'altro 20%, ad oltre 90 giorni.

La situazione si differenzia, qualora si passa dai dati aggregati a quelli scissi per tipologia di cooperativa. In tal modo è possibile notare come, nell'ipotesi di mancato rispetto dei termini di pagamento:

- per le cooperative di tipo A, il ritardo medio si aggira intorno ai 60 giorni;
- per le cooperative di tipo B, invece, i ritardi eccedono rispetto al pattuito in eguale misura (pari al 20%) di 30 e di oltre 90 giorni.

ritardo medio dei pagamenti rispetto al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa		Total
			A	B	
se no, quanto tempo in media eccedono rispetto al pattuito?	30 gg	frequenza	0	1	1
		%	,0%	20,0%	20,0%
	60 gg	frequenza	3	0	3
		%	60,0%	,0%	60,0%
	oltre i 90 gg	frequenza	0	1	1
		%	,0%	20,0%	20,0%
Total		frequenza	3	2	5
		%	60,0%	40,0%	100,0%

In linea generale, il cliente meno rispettoso degli accordi di pagamento pattuiti è l'ente pubblico, con frequenza pari al 75%. Tale valore è del tutto in linea con i dati nazionali, che vedono le pubbliche istituzioni più lente nell'espletamento delle pratiche burocratico/amministrative connesse alla liquidazione dei pagamenti.

Lo studio della tabella seguente, che riporta l'indicazione della **tipologia di cliente più ritardatario** disaggregata per tipologia di cooperativa, mostra, inoltre, come:

- nelle cooperative di tipo A, sono gli enti pubblici ad essere i più tardivi nei pagamenti;
- nelle cooperative di tipo B, invece, il ritardo riguarda in eguale misura i clienti pubblici ed i privati.

cliente più ritardatario rispetto al tipo di cooperativa

			tipo di cooperativa		Total
			A	B	
quale è il cliente più ritardatario	enti pubblici	frequenza	7	2	9
		%	58,3%	16,7%	75,0%
	privati	frequenza	0	2	2
		%	,0%	16,7%	16,7%
	entrambi	frequenza	0	1	1
		%	,0%	8,3%	8,3%
Total		frequenza	7	5	12
		%	58,3%	41,7%	100,0%

E' possibile quindi affermare che le cooperative lucane intervistate non sono inclini a concedere lunghe dilazioni di pagamento ai loro clienti (in genere 30 giorni), e come tali termini dilatori vengano generalmente rispettati. Nei casi in cui i committenti non ottemperano gli accordi di pagamento assunti, il ritardo medio si aggira intorno ai 60 giorni ed interessa prevalentemente i rapporti con i committenti pubblici.

1.3.1 Rapporti con gli istituti di credito

In via preliminare, rispetto all'indagine sui rapporti delle cooperative con gli istituti di credito, si è ritenuto opportuno reperire informazioni sulle **tipologie di finanziamento** utilizzate dalle cooperative analizzate **per la copertura degli impegni assunti**.

Dai dati raccolti, è stato possibile ricavare come la copertura degli investimenti venga effettuata prevalentemente con il ricorso a mezzi propri (24,44%), quindi con finanziamenti pubblici (12,6%), e poi con finanziamenti di terzi (4,06%).

media delle modalità di pagamento				
		modalità di pagamento mezzi propri %	modalità di pagamento finanziamenti pubblici %	modalità di pagamento finanziamento di terzi %
Total	media	24,44	12,06	4,06

Per le cooperative lucane, quindi, il ricorso al credito, pur rappresentando uno strumento indispensabile per la realizzazione degli investimenti, costituisce uno degli strumenti di finanziamento e peraltro, quello tra gli altri di minore rilevanza.

In via generale, le cooperative intervistate hanno rapporti con un solo istituto di credito (68,4% dei casi); soltanto due cooperative su 19 hanno dichiarato di intrattenere rapporti con due/tre istituti di bancari. Nello specifico si nota come:

- le cooperative di tipo A, hanno prevalentemente rapporti con un solo istituto creditizio (47,4% dei casi); solo il 10,5% delle cooperative di tale tipologia ha rapporti con due/tre banche;
- le cooperative di tipo B, hanno rapporti esclusivamente con un istituto di credito;

I dati relativi alle cooperative di tipo A e B non sono disponibili; l'unica cooperativa di tale tipologia che faceva parte del campione ha ritenuto opportuno non fornire risposta a tale domanda.

quantità di istituti di credito con i quali la cooperativa ha rapporti

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
con quanti istituti di credito avete rapporti?	1	frequenza	9	4	0	13
		%	47,4%	21,1%	,0%	68,4%
	da 2 a 3	frequenza	2	0	0	2
		%	10,5%	,0%	,0%	10,5%
	nr	frequenza	1	2	1	4
		%	5,3%	10,5%	5,3%	21,1%
Total	frequenza	12	6	1	19	
	%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%	

Alle cooperative è stato quindi chiesto quali erano le **operazioni bancarie di cui usufruivano maggiormente**. È importante qui segnalare come ben 6 cooperative, 2 di tipo A, 3 di tipo B ed una di tipo A e B, hanno preferito non rispondere a tale domanda; la ragione di tale comportamento, probabilmente è da ricercare nel fatto che per molte strutture le informazioni relative al credito rappresentino un dato sensibile, che non intendono far trapelare al di fuori dell'azienda.

Nonostante l'alto numero di risposte non fornite, è possibile notare come, il ricorso agli istituti di credito nella maggioranza dei casi (47,4%) avviene per finanziamenti a breve termine; segue

l'apertura del conto corrente bancario con il 10,5%; quindi i finanziamenti a medio lungo termine e le altre operazioni bancarie, entrambi con il 5,3%.

L'analisi dei dati disaggregati per tipologia di cooperative, mostra come il ricorso al credito venga effettuato per la maggior parte dalle cooperative di tipo A e che:

- le cooperative di tipo A, pur rivolgendosi agli istituti di credito, prevalentemente per finanziamenti a breve termine, richiedono anche gli altri servizi bancari (c/c nel 10,5% dei casi, finanziamenti a medio e lungo termine e altre operazioni bancarie con frequenza del 5,3%);
- le cooperative di tipo B, invece, hanno rapporti con le banche solo per l'ottenimento di finanziamenti a breve termine.

I dati sulle cooperative di tipo A e B non sono disponibili.

servizi maggiormente utilizzati dalle cooperative

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
quali sono i servizi di cui usufruite maggiormente?	finanziamenti a breve termine	frequenza %	6 31,6%	3 15,8%	0 ,0%	9 47,4%
	finanziamenti a medio e lungo termine	frequenza %	1 5,3%	0 ,0%	0 ,0%	1 5,3%
	altro	frequenza %	1 5,3%	0 ,0%	0 ,0%	1 5,3%
	nr	frequenza %	2 10,5%	3 15,8%	1 5,3%	6 31,6%
	c/c	frequenza %	2 10,5%	0 ,0%	0 ,0%	2 10,5%
Total		frequenza %	12 63,2%	6 31,6%	1 5,3%	19 100,0%

La gran parte delle cooperative intervistate (73.7%), si dichiara soddisfatta del **livello qualitativo dei servizi erogati dagli istituti di credito**; quattro cooperative non forniscono la loro risposta, mentre una sola struttura cooperativa manifesta la propria insoddisfazione.

Considerando i dati disaggregati, il maggior livello di soddisfazione è manifestato dalle cooperative di tipo A, con ben il 57,9% dei consensi; le cooperative di tipo B, pur essendo soddisfatte nel 15,8% dei casi, mostrano una quota pari al 5,3% di cooperative insoddisfatte e ben il 10,5% di risposte non fornite.

soddisfazione rispetto ai servizi offerti dagli istituti di credito

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
siete soddisfatti dei servizi offerti dagli istituti di credito con i quali avete rapporti?	si	frequenza %	11 57,9%	3 15,8%	0 ,0%	14 73,7%
	no	frequenza %	0 ,0%	1 5,3%	0 ,0%	1 5,3%
	nr	frequenza %	1 5,3%	2 10,5%	1 5,3%	4 21,1%
Total		frequenza %	12 63,2%	6 31,6%	1 5,3%	19 100,0%

Con riferimento al livello qualitativo dei **rapporti con gli istituti di credito**, i dati sono abbastanza confortanti, nonostante la presenza di 4 cooperative che non hanno fornito alcuna indicazione a tale proposito.

Ben il 36,8% del campione intervistato ha reputato soddisfacenti i propri rapporti con le banche; a ciò si aggiunge un ulteriore 42,1% di cooperative che li ha ritenuti accettabili. Nessuna cooperativa del campione ha dichiarato i propri rapporti con le banche, non soddisfacenti o conflittuali.

A livello disaggregato, il maggior livello di gradimento dei rapporti con gli istituti di credito è stato manifestato dalle cooperative di tipo A, con il 57,9% dei giudizi positivi; seguito dalle cooperative di tipo B nel 21% dei casi; i dati sulle cooperative di tipo A e B non sono invece disponibili.

rapporti con gli istituti di credito

			tipo di cooperativa			Total
			A	B	A e B	
come sono i vostri rapporti con gli istituti di credito?	soddisfacenti	frequenza	5	2	0	7
		%	26,3%	10,5%	,0%	36,8%
	accettabili	frequenza	6	2	0	8
		%	31,6%	10,5%	,0%	42,1%
	nr	frequenza	1	2	1	4
		%	5,3%	10,5%	5,3%	21,1%
Total		frequenza	12	6	1	19
		%	63,2%	31,6%	5,3%	100,0%

Le cooperative lucane fanno fronte ai propri investimenti prevalentemente con il ricorso ai mezzi propri, il che in qualche modo ne limita le potenzialità di crescita. Il finanziamento da parte di terzi, pur rappresentando un elemento indispensabile per la funzionalità delle strutture lucane, costituisce una fetta di modesta importanza (4,06%). Le aziende intervistate hanno dichiarato di intrattenere rapporti prevalentemente con un istituto di credito, nella gran parte per il finanziamento d'operazioni a breve termine. Il livello qualitativo percepito dei servizi offerti dalle banche è ritenuto soddisfacente nel 73,7% dei casi, così come generalmente buoni sono reputati i rapporti tra gli istituti di credito e le aziende cooperative.

2. CONSIDERAZIONI GENERALI

2.1 Uno po' di storia

Prima della legge 381/91 in Basilicata esiste una cooperazione di servizi sociali e più largamente di servizi nel campo dell'assistenza nata a partire dai primi anni 80 (la prima è del '78), su motivazioni legate da una parte alle necessità occupazionali, dall'altra al tentativo di alcune amministrazioni comunali di sperimentare nuovi servizi soprattutto nel campo dell'assistenza agli anziani. Alcune leggi a sostegno della promozione cooperativa (es. legge regionale 32/85) determinano una momentanea spinta alla nascita di nuove cooperative, molte delle quali cesseranno l'attività nel corso della seconda metà degli anni 80.

La cooperazione sociale, in ogni caso, si caratterizza alle origini per debolezza strutturale, improvvisazione imprenditoriale, fragilità della base sociale.

L'ambiente esterno rilevante presenta una situazione difficile:

1. Per la P.A. e per il ceto politico locale, la fornitura di beni collettivi (in particolare servizi sociali) è improduttiva sul piano dell'influenza politica, ma diventa produttiva se l'interesse si sposta dalla fornitura ai fornitori verso i quali si può esercitare una qualche pressione.

2. Le politiche sociali sono una chimera. Prevale una visione riduttiva dei servizi sociali come un settore ininfluenza ai fini dello sviluppo che invece passa attraverso le grandi infrastrutture, l'industria edile, l'industrializzazione esogena, i finanziamenti statali.

3. Vuoto conoscitivo e culturale intorno alle politiche sociali che caratterizza una fase pionieristica di frontiera, difficile, faticosa. Bisogna fare i conti con una cultura familistica ancora molto forte in alcune realtà, con una opinione pubblica debole, con un ceto politico e burocratico inadeguato.

Nasce una cooperazione sociale marginale e periferica con poche o nessuna garanzia normativa e salariale, molto legata al credito politico.

Gli Anni 1996-1999

La cooperazione sociale organizzata comprende che occorre lanciare una forte iniziativa unitaria con tutti gli attori istituzionali e sociali chiamati a svolgere un ruolo significativo nelle politiche sociali regionali. E' urgente recuperare il ritardo storico, attraverso un ruolo centrale degli enti locali e la partecipazione attiva dei sindacati e del movimento cooperativo alle scelte e agli orientamenti di politica sociale. Scelte e orientamenti che sono tutti da costruire. Nasce l'accordo quadro sugli orientamenti delle politiche sociali firmato dalle OO.SS. confederali, dalle centrali cooperative, dall'Anci e dalla Lega e delle autonomie locali, con la "benedizione" della Regione Basilicata. In seguito all'accordo viene stipulata una convenzione tra Anci, Lega delle autonomie da una parte e la rete di imprese sociali più significativa sul territorio, il Consorzio C.S, dall'altra. A partire dalla convenzione e in coerenza con i principi e gli orientamenti sanciti nell'accordo quadro, l'Anci e il Consorzio C.S. avviano una campagna di sensibilizzazione in tutto il territorio regionale. Agli incontri seminariali partecipano decine di sindaci, segretari comunali, funzionari, operatori sociali. Centinaia di persone discutono di politiche sociali attive e di sviluppo del territorio, di centralità del ruolo dei Comuni, di welfare municipale, di cittadinanza attiva, di partnership tra enti locali e cooperazione sociale. Circa 20 seminari territoriali, 100 incontri con i Comuni. Obiettivi principali: a) far prendere coscienza dell'importanza delle politiche sociali per lo sviluppo delle comunità locali; b) sostenere il protagonismo dei Comuni e la loro centralità nel governo delle politiche sociali; c) conoscere le potenzialità vere di una cooperazione sociale autentica.

L'iniziativa coinvolge la Regione Basilicata che, a partire dagli orientamenti definiti nell'accordo quadro, e nel solco del vivace dibattito scaturito, emana la l.r. 25/97, la l.r. 1/98, fino al varo del primo PSA regionale.

Dal bazar al mercato sociale

L'innovazione legislativa si accompagna ad un timido risveglio culturale e politico intorno ai temi centrali delle nuove politiche sociali. La cooperazione sociale acquista una dignità imprenditoriale e culturale. L'insistenza delle OO.SS. trova riscontri in un quadro di attenzione più chiaro. Si affacciano i primi bandi di gara a concorso, si apre il mercato pubblico per la gestione delle strutture residenziali per dimessi dall'ex o.p.; la legge 285 per l'infanzia apre nuove prospettive metodologiche di governo e gestione dei servizi sul territorio; le gare a ribasso sono sempre meno adottate; le sentenze del Tar di Basilicata rinforzano e tutelano il sistema di regole che, finalmente,

si diffonde anche se a fatica nel sistema degli appalti, e nel gioco della competizione. Il nuovo Psa apre prospettive, ignote al nostro territorio, sia di mercato sia di orientamenti nella programmazione e nel governo delle politiche socio-assistenziali ed educative. Nasce, almeno sulla carta, un vero sistema dei servizi sociali.

Dopo l'approvazione del Psa si determinano, quindi, in Basilicata le condizioni potenziali per uno sviluppo moderno dei servizi sociali. In altre parole può nascere sul territorio un sistema integrato di responsabilità sociali capace di generare valore aggiunto in termini di fiducia, riqualificazione degli spazi civili, protagonismo dei cittadini singoli e organizzati, occupazione, qualificazione della domanda e offerta di servizi.

Negli ultimi 5 anni, dunque, il salto compiuto ha consentito di superare almeno un decennio di ritardi.

I problemi aperti

Negli ultimi anni la cooperazione sociale in Basilicata ha registrato una crescita quantitativa senza precedenti. Siamo a oltre 200 cooperative, di cui 60 finalizzate all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati. Su questo versante si segnalano due questioni fondamentali:

1. il problema della qualità
2. il problema del mercato

La crescita "tumorale" del numero di cooperative pone un problema di qualità dell'impresa e dell'azione imprenditoriale.

Questo tema è intrecciato con la costruzione e la manutenzione del mercato. Una cooperazione sociale non in qualità può determinare fatti negativi nel mercato nascente: scarsa qualità, debolezza contrattuale, consenso forzato su prezzi bassi, avviluppamento in dinamiche politiche locali di stampo protezionistico, ricerca di tutela partitica.

Il problema non è la competizione che, anzi, va favorita proprio da regole chiare e trasparenti, ma il maldestro tentativo di alcuni di sottrarsi alla competizione. Il mancato rispetto delle regole rischia di:

- a) Viziare un mercato nascente su buoni presupposti
- b) Evitare una sana competizione
- c) Riaffermare vecchie prassi e modalità ormai superate
- d) Determinare la necessità (artificiosa) di accettare prezzi ai limiti della legalità
- e) Impoverire un mercato nei suoi primi anni di rilancio.

Oggi anche alla luce della ricerca potremmo distinguere la cooperazione sociale in Basilicata in 4 categorie di imprese:

- a) Quelle vecchie, cosiddette storiche, nate nei primi anni 80, che non sono riuscite a liberarsi da una condizione di dipendenza perversa dalla pubblica amministrazione, che non sono riuscite a conquistarsi sul campo autorevolezza progettuale e credibilità imprenditoriale; sono quelle che continua a prestare manodopera ad una pubblica amministrazione ancora arretrata sul versante dei nuovi scenari di welfare in Basilicata e in Italia; sono quelle che ancora hanno bisogno di protezione politica; autoreferenziali che difendono una nicchia immutata e immutabile. Non sono imprese vere, né cooperative sociali autentiche. Il loro è un problema di dirigenti, di formazione, di scambi, di apertura, di professionalità. Presentano problemi aziendali che non si giustificano in una fase come questa e in relazione a tante altre cooperative sociali che invece hanno un progetto serio e lo perseguono con tenacia e coerenza.
- b) Quelle vecchie, che hanno avuto la capacità di affermare una presenza qualificata nel territorio, che hanno un rapporto positivo e produttivo con l'opinione pubblica e con gli utenti, che hanno

fatto un salto di qualità o che stanno investendo in un progetto di sviluppo che coinvolge il territorio.

- c) Quelle nuove, nate in seno al movimento organizzato e alle reti imprenditoriali affermate; sono quelle che presentano il maggiore grado di sviluppo sia interno (relativo ai processi aziendali, alla qualità, alla formazione e alla professionalità) sia esterno (radicamento territoriale, innovazione, sperimentazione, forte capacità progettuale, intense relazioni interorganizzative e di scambio con altre realtà). Queste applicano il contratto di lavoro e sono entrate nel mercato attraverso un'azione di rete fondata sulla competenza e sulla capacità progettuale e di innovazione. Queste sono nate soprattutto sull'onda del piano sociale regionale.
- d) Quelle nuove, nate male, fuori dai circuiti imprenditoriali esistenti, improvvisate e con le idee confuse. Molte di queste sono inattive, in attesa di chissà quale opportunità di derivazione esogena. Molte di queste sono nate su basi assolutamente opposte ai principi della 381, spesso si tratta di trasformazioni opportunistiche di cooperative di lavoro ormai chiuse o senza concrete possibilità di sviluppo.

I problemi si chiamano qualità, competenza, fare sistema, coerenza, democrazia e partecipazione, base sociale mista, apertura, valori, imprenditorialità, formazione seria, rispetto delle regole – quando ci sono- , avere un progetto per il territorio. Il salto di qualità risiede in questi titoli. Una cooperazione sociale non autentica o che non intende incamminarsi nel solco dell'autenticità, rinforza una pubblica amministrazione ancorata a vecchi modelli e schematismi burocratici, inadeguata e incapace di vedere nelle politiche sociali una delle chiavi fondamentali dello sviluppo. A questi titoli si affianca una situazione attuale del mercato pubblico avviato, come abbiamo visto, soprattutto con la pianificazione sociale territoriale da un lato e con i servizi esternalizzati dalle aziende sanitarie locali (specie salute mentale, ADI) resa fragile da due fattori critici: a) l'eccessivo ritardo nel pagamento dei corrispettivi, con attese fino a 8 mesi, e b) specie in alcuni settori l'inadeguatezza dei corrispettivi rispetto ai costi del lavoro e di gestione.

E' aperta in sostanza una questione finanziaria non ancora risolta sul versante delle imprese e sul versante delle politiche pubbliche di sostegno alle imprese.

2.2 Dalla situazione attuale al futuro possibile

Abbiamo trovato attraverso la ricerca, una cooperazione sociale non omogenea sul piano imprenditoriale, economico-finanziario e degli assetti societari, se vogliamo semplificare le 4 tipologie individuate possiamo ridurre a due dimensioni il panorama della cooperazione sociale attuale:

- da un lato un gruppo di cooperative nate sull'onda della prima programmazione sociale regionale che possiamo definire di ultima generazione
- dall'altro un gruppo di cooperative storiche che ha dato inizio alla diffusione della cooperazione sociale in Basilicata che possiamo definire gruppo storico

Se il primo gruppo ha un problema generale che riguarda la capacità di investimento, frenata tra l'altro dalle incertezze normative che incidono sulle basi del mercato, il secondo gruppo rimane legato a vecchi schemi imprenditoriali e gestionali che frenano una cultura dell'innovazione e quindi anche dell'investimento.

Ma la questione è più vasta e coinvolge molte sfere. Se il piano sociale regionale ha determinato una serie di regole che hanno costruito le basi per un mercato sociale esclusivamente pubblico, ha dedicato risorse in modo ragionato ai servizi socio-assistenziali; le leggi e i provvedimenti successivi di riforma del welfare e di intervento sui fenomeni di esclusione e povertà, non hanno al

momento favorito la crescita del processo originario. Al contrario, hanno generato uno stato di incertezza e confusione, che analizzeremo più avanti.

Esiste un **problema di concertazione**, un **problema di regolamentazione** e di **cultura della pubblica amministrazione**, esiste un **problema di cultura imprenditoriale sociale** delle cooperative del loro modo di organizzarsi e di comunicare la loro missione. Questi tre problemi principali, o meglio dimensioni problematiche, sono tra loro intrecciati e cercheremo di analizzarli fornendo anche strumenti concettuali per superarli. E li analizzeremo utilizzando sia spunti derivati dalla ricerca sia un lavoro di approfondimento dell'intero percorso delle politiche sociali e dell'economia sociale in Basilicata negli ultimi dieci anni.

2.2.1 Politiche, concertazione, attori

Focus sul quadro normativo e programmatico dalle origini ai giorni nostri

La Regione Basilicata ha iniziato il processo di riordino dei servizi sociali con la L.R. n. 50/80 *“Riorganizzazione dei servizi socio-assistenziali”* che definiva la sua natura transitoria in attesa della legge di riforma dell'assistenza.

La legge dettava norme relative ai tipi e alle modalità di intervento, alla gestione coordinata e integrata dei servizi socio-assistenziali con i servizi sanitari, al modello organizzativo e funzionale articolato nel territorio, dei servizi medesimi.

Si cominciava a delineare un sistema di servizi territoriali in cui le funzioni in materia socio-assistenziali, attribuite alla competenza dei Comuni, venivano esercitate in forma coordinata e integrata dalle Unità Sanitarie Locali.

Al fine di assicurare il necessario coordinamento e collegamento programmatico e funzionale tra le attività gestite dalla USL e quelle gestite dai singoli Comuni, la Regione promuoveva tra gli enti interessati conferenze periodiche tra amministratori ed operatori nonché ogni altra utile forma di reciproca consultazione.

Gli ambiti territoriali delle Unità Sanitarie Locali individuano anche gli ambiti territoriali per la gestione dei servizi socio-assistenziali.

La L.R. n. 25/97 *“Riordino del sistema socioassistenziale”* ha dettato un modello organico di programmazione degli interventi e determinato il nuovo assetto organizzativo ed istituzionale, a partire da una nuova individuazione delle competenze da parte dei soggetti pubblici titolari.

Le Linee Guida della legge possono essere così riassunte:

- la configurazione di un nuovo assetto istituzionale ed organizzativo che tenga conto della centralità dei Comuni nello sviluppo delle politiche sociali;
- gli ambiti territoriali per la gestione dei servizi in forma associata sono individuati di norma entro i confini delle USL, tenendo conto degli ambiti territoriali dei Distretti sanitari;
- la realizzazione di un livello di prestazioni omogeneo su tutto il territorio regionale;
- l'integrazione e il coordinamento con i soggetti del privato sociale per la gestione dei servizi;
- l'integrazione e il coordinamento con il comparto sanitario, con i servizi educativi e scolastici e gli altri settori di intervento delle politiche sociali.

Sempre la L.R. 25/97 ha previsto il Piano Socio-Assistenziale quale strumento operativo per l'attuazione dei servizi, degli interventi e delle azioni di natura sociale, uno strumento quindi, regolatore dei servizi alla persona.

Con DCR n. 1280 del 21/12/99 la Regione ha adottato il primo *Piano Socio- Assistenziale 2000/2002*. Per favorire l'avvio concreto delle riforme si è poi provveduto, con *DGR 1760/2000* a fornire assistenza tecnica ai Comuni per l'implementazione del Piano.

I Comuni hanno poi definito gli ambiti zionali (in tutto 15) per la gestione associata dei servizi e provveduto a costituire uffici comunali di servizio sociale per la predisposizione delle bozze dei

primi Piani Sociali di Zona previsti dal Piano Regionale (termine stabilito con DGR 1280/2000 e differito di tre mesi con DGR 1591/2000).

Con la successiva DGR n. 2726 del 21 dicembre 2001, la Giunta ha provveduto all'approvazione dei primi Piani di Zona e all'assegnazione dei fondi ai Comuni capofila. Nella stessa delibera la Regione stabilisce i criteri di riparto e le modalità di gestione delle risorse.

La DGR n. 2726/2001 contiene l'indicazione delle dotazioni territoriali minime di servizi che, pur non essendo equiparabile ad una normativa regionale sui LIVEAS, tuttavia apre la strada ad un lavoro regionale in tal direzione.

Sono individuati come "servizi essenziali" in ciascun ambito territoriale:

- il servizio sociale comunale (cofinanziato dalla Regione al 50%) rispetto alle dotazioni fissate in ciascun Piano di Zona;
- Area Anziani: assistenza domiciliare, centri laboratori per la comunità, Affidamenti a famiglie, copertura parziale rette ricoveri, azioni finalizzate alla riconversione di ricoveri in assistenza domiciliare;
- Area Minori e Infanzia: assistenza domiciliare, centri diurni, affidi, punti ludici, micro nidi;
- Area Handicap: assistenza domiciliare;
- Area Giovani: centro di aggregazione e promozione giovanile
- Area Salute Mentale: servizio sociale e integrazione con i servizi dell'ASL.

Per tutti questi servizi vengono definiti anche gli standard minimi di presenza sul territorio.

Non sono ancora stati disciplinati i LEA. L'intenzione è comunque quella di salvaguardare in tutti i modi le posizioni dei Comuni rispetto alle ASL per l'applicazione del Decreto Sirchia con riferimento ai LEA, con riferimento alla compartecipazione finanziaria.

Gli assetti istituzionali

Dalla lettura comparata della legge di riordino (artt. 7,8,9) e del Piano Regionale, si evince il quadro delle competenze istituzionali su cui si va a strutturare il sistema di servizi.

Esso pone in capo alla Regione, alle Province e ai Comuni la titolarità delle funzioni socio-assistenziali.

Le Aziende Sanitarie concorrono alla realizzazione del sistema. Viene quindi recuperato il ruolo del Comune nel Governo territoriale dei servizi sanitari, insieme ad una responsabilità piena e operativa dell'Ente nel campo dei servizi socio-assistenziali.

La necessità primaria è quella di favorire la gestione diretta da parte dei Comuni dei servizi sociali: non quindi la delega alla ASL come seguito alla prima legge di riordino, ma "la gestione diretta e consapevole nel quadro di un'azione programmata di coordinamento, collaborazione, integrazione tra Comune e ASL".

Alla Regione spettano le funzioni di programmazione, indirizzo e coordinamento dei servizi socio-assistenziali, nonché la loro verifica e il controllo della loro attuazione a livello territoriale. Deve avere un ruolo determinante anche nel promuovere e favorire ogni possibile forma di collaborazione con gli altri soggetti istituzionali e sociali.

Alla Provincia spetta il ruolo di collaborare alla stesura della programmazione regionale, di provvedere alla realizzazione nel proprio territorio degli obiettivi specifici previsti nel Piano Regionale, di concorrere alla realizzazione del sistema informativo regionale. La Provincia partecipa inoltre alla definizione e realizzazione dei Piani di Zona.

Gli assetti organizzativi per le politiche sociali

La struttura dedicata alle politiche sociali è fortemente sottodimensionata e non esiste una rete di referenti regionali per tutti gli ambiti territoriali.

È costituito il Dipartimento Sicurezza e Solidarietà Sociale, al cui interno vi sono gli Uffici ed i Servizi:

- 1) l'Ufficio Programmazione e Promozione Sociale si avvale di due posizioni organizzative (una per la gestione dell'immigrazione e l'altra per la Valutazione Qualità e il finanziamento delle strutture socio-assistenziali nel settore dei minori e degli anziani), di un funzionario e di due operatori sociali e amministrativi;
- 2) l'Ufficio Gestione Interventi Sociosanitari si occupa, in modo abbastanza separato dall'altro, di legge sulle tossicodipendenze, di consultori familiari, di invalidi, di disabilità gravi).

Gli ambiti territoriali

Dai previsti 12, cui si aggiungeva la città di Potenza, si è arrivati a 15, coincidenti con i Distretti Sanitari.

La programmazione

Il percorso di programmazione sociale seguito in Regione Basilicata si articola nelle seguenti fasi:

- convenzione tra i Comuni (in base ad uno schema di riferimento fornito dalla Regione) per la costituzione dell'Ambito, per la definizione del Comune capofila e dei Comuni "capoarea", cioè preposti alla gestione associata dei fondi destinati a specifiche aree di intervento sociale (è la L.R. 25/97 ad individuare le aree per le quali è necessaria la gestione associata);
- costituzione della Unità Operativa Tecnica di Zona, composta da operatori comunali e da operatori dell'ASL, in particolare per la gestione degli interventi di integrazione sociosanitaria;
- individuazione del Coordinatore Tecnico di Zona, che è responsabile formalmente dello stato di attuazione del Piano di Zona;
- predisposizione Piano di Zona (senza i singoli progetti di intervento), che in molti casi hanno portato anche alla definizione di regolamenti per l'accesso alle prestazioni, per il funzionamento dei servizi, ecc.;
- approvazione da parte della Regione;
- predisposizione dei singoli progetti di intervento per l'attuazione del Piano di Zona;
- definizione dell'Accordo di Programma tra Comuni per la gestione delle risorse e l'attuazione del Piano di Zona.

Il Piano Socio-Assistenziale 2000-2002

Il primo Piano Socio-Assistenziale (PSA) segna, insieme alla Legge Regionale di riordino, una svolta nella storia della Regione Basilicata: alle politiche sociali viene attribuito un valore strategico all'interno di una prospettiva più complessiva di sviluppo del territorio.

Ciò significa che il Piano non ha un puro significato di risposta ai bisogni (quelli amministrativi e programmatori degli Enti Pubblici, quelli socio-assistenziali della popolazione), ma si configura come progetto di politiche sociali attive.

Il Piano si presenta quale strumento utile a sviluppare e innovare il sistema socio assistenziale regionale, a innovare un sistema per certi versi senza storia, strutturalmente debole e fondato su risorse eccessivamente scarse. L'opinione dei testimoni privilegiati è che gli interventi e i servizi sociali in Basilicata non nascono, originariamente, da politiche, ma da azioni imitative di altre esperienze extraregionali.

La Basilicata sconta una serie di ritardi nel campo delle politiche sociali riconducibile a ragioni storiche che sono state opportunamente indagate per capire da quale punto e prospettiva ripartire.

Il Piano è, anche, lo strumento che accompagna, unitamente agli altri provvedimenti e determinazioni previsti dalla legge, l'attuazione del nuovo ordinamento dei servizi e degli interventi socio-assistenziali nella Regione Basilicata, nonché la transizione verso il nuovo assetto organizzativo e operativo coerentemente a quanto contenuto nel D. Lgs 112/98¹ e nel disegno di legge governativo "Disposizioni per la realizzazione del sistema integrato di interventi e servizi sociali".

Il Piano, inoltre, è intimamente legato alle disposizioni contenute nella Legge Regionale n. 25/97 di riordino del sistema socio-assistenziale.

Per mantenere una aderenza alla realtà il Piano ha un carattere processuale, aperto ad aggiornamenti anche durante la sua attuazione.

I Piani di Zona

In attuazione dell'art. 11 comma 1 della L.R. 25/97 il Piano Regionale assume come obiettivo di riqualificazione dell'assetto istituzionale e del sistema di responsabilità, l'attivazione del Piano di Zona.

Il Piano di Zona viene letto dal legislatore regionale come "lo strumento per realizzare la piena affermazione dell'autonomia locale nella programmazione e gestione dei servizi sociali e l'occasione offerta alle comunità locali per leggere, valutare, programmare e guidare il proprio sviluppo".

Lo stato di attuazione del Piano

Non sono pochi i tasselli che ancora mancano per completare il quadro. Il piano regionale fin dall'inizio è stato presentato come un percorso a carattere processuale aperto, come un cantiere di lavoro e non come una costruzione finita. Ora, oltre la presunta fine del percorso di implementazione, sta accadendo ciò di cui si aveva timore. Non pochi addetti al cantiere o meglio ai diversi cantieri aperti nei vari territori, hanno difficoltà ad usare gli strumenti, a comprenderne la funzionalità, a coordinarsi, ad interpretare il nuovo corso. Si tratta degli operatori e dei funzionari che non hanno partecipato sin dall'inizio al percorso di elaborazione; si tratta degli operatori e funzionari che hanno vissuto con superficialità e anche con incredulità questa lenta e profonda rivoluzione. Si tratta anche degli amministratori pubblici che hanno trattato e affrontato con leggerezza le intense sollecitazioni cui sono stati sottoposti: hanno persistito nell'idea di marginalità delle politiche sociali. Occorreva un rilancio dell'iniziativa di sostegno e accompagnamento e insieme dell'iniziativa legislativa che correggesse e completasse carenze molto evidenti in un piano che è stato scritto quasi 10 anni fa: anche se nel corso del lavoro con i Comuni per la costruzione dei piani di zona, molti difetti sono stati corretti. I piani di zona sono molto più aggiornati del piano regionale. Tuttavia il piano regionale, per le finalità fondamentali cui intendeva rispondere, rimane attuale e addirittura nuovo nell'impianto concettuale e strategico di fondo.

Non è stata ancora affrontata nella giusta misura la questione della formazione, sia degli operatori comunali, sia delle figure da impegnare direttamente nei servizi territoriali. Educatori, animatori, assistenti domiciliari qualificati, coordinatori di servizi, sono figure che vanno formate.

Occorre lavorare ancora affinché si sviluppi un linguaggio di reciproca comprensione tra figure amministrative dei Comuni e figure sociali.

L'assetto istituzionale e organizzativo delineato nel piano, appare ancora troppo fragile, e necessita di continua "manutenzione".

¹ Non era ancora stata approvata la 328/200

Lo stesso dipartimento regionale sicurezza e solidarietà sociale avrebbe dovuto accelerare la propria riorganizzazione in vista delle trasformazioni già prodotte dalla nuova legislazione nazionale e locale e dei mutamenti che sempre più sostenuti si sono sviluppati nel frattempo. Emergono difficoltà di coordinamento e raccordo dell'azione regionale, di tenuta generale delle politiche sociali, soprattutto di tenuta dei processi avviati. E' probabile che occorra dare attuazione a quanto già indicato nello stesso piano sociale regionale che segnalava la necessità di una riorganizzazione dei Comuni, ma anche della Regione. Sarebbe stato opportuno in Basilicata, anche se ciò poteva apparire in contraddizione con i processi di "integrazione" auspicati tra sanità e sociale, costituire un dipartimento dedicato alle politiche sociali distinto anche se coordinato con il dipartimento sanità. Rinforzando la dotazione degli uffici e prevedendo necessariamente una funzione di coordinamento generale delle politiche sociali. Oggi si sarebbe potuto anche ritornare ad una situazione organizzativa che preveda un accorpamento in capo ad un'unica direzione e ad un unico assessorato, ma avendo alle spalle un processo di "specializzazione" sulle politiche sociali e un percorso di rinforzo sostanziale delle funzioni e del ruolo della Regione nell'area dei servizi sociali. Processo e percorso che nel corso degli ultimi venti anni non è mancato solo ai Comuni, ma per certi versi anche alla Regione. Il settore della sanità richiede e richiederà sforzi sempre più crescenti, impegno e professionalità sempre maggiori in capo alle Regioni; la stessa cosa vale per i servizi sociali e le politiche della solidarietà in generale. Chi, di questi tempi, deve governare la sanità, dirigere persone e azioni in quel settore, non può avere il tempo e gli strumenti necessari per governare e dirigere anche l'altrettanto complesso mondo delle politiche dei servizi sociali. E' una questione oggettiva che si riflette oggettivamente sulla dimensione organizzativa.

La legge 4/2007 di cui parleremo più avanti, non aiuta in questa direzione, anzi con la lunga fase transitoria che prevede rischia di generare, come ha già in parte generato, molte incertezze sia negli enti locali, sia nel mondo delle imprese sociali.

Occorre adesso rilanciare l'iniziativa a partire dai piani di zona, dal loro completamento, dai percorsi pubblici di concertazione e confronto che spettano ai Comuni.

In sintesi ciò che è mancato:

- l'attivazione dell'osservatorio sociale regionale e del sistema informativo
- la formazione degli operatori dei Comuni
- la continuità della fase di assistenza e accompagnamento ai Comuni
- un presidio costante delle funzioni regionali sui processi di attuazione del piano
- il completamento dei piani di zona a cura degli ambiti territoriali e di conseguenza
- la concertazione territoriale sul completamento dei piani di zona
- il completamento prevedeva i piani di inserimento lavorativo dei soggetti svantaggiati compresi i soggetti in esecuzione penale esterna

Queste a grandi linee le tappe principali del percorso che come evidente non è affatto concluso. Ma soprattutto ciò che non si è mai verificato, a parte la fase regionale di confronto con le organizzazioni sociali sul Piano socio-assistenziale: una vera e propria concertazione o anche attivazione di percorsi di programmazione partecipata a livello territoriale.

La legge sulla promozione della cittadinanza solidale (n. 3 del 19 gennaio 2005)

La legge in sintesi

Il programma di promozione della cittadinanza solidale è un programma di contrasto della povertà e dell'esclusione sociale di tipo universalistico e selettivo, cioè indirizzato alle famiglie in particolare stato di difficoltà economica e sociale – indipendentemente dall'appartenenza a specifiche categorie sociali – il cui reddito complessivo familiare si colloca al di sotto delle soglie di povertà ben definite, quindi identificate sulla base di bisogni specifici ed accertati.

Il programma comprende un sussidio monetario integrativo del reddito (sino al raggiungimento delle soglie di povertà prestabilite), strettamente correlato all'adesione e percorsi di inserimento sociale ed occupazionale, volti ad accompagnare i beneficiari lungo un processo di riduzione del bisogno e fuoriuscita dalla marginalità.

In quanto tale, il programma di promozione della cittadinanza solidale vuole caratterizzarsi quale politica attiva, non più fondata sulla mera erogazione del sussidio, ma imperniata su una sorta di patto con il nucleo familiare beneficiario, in base al quale l'erogazione del sussidio economico è “scambiata” contro un progetto di inserimento ed accompagnamento sociale ed occupazionale.

I benefici della legge sono destinati a famiglie i cui componenti maggiorenni, comunitari ed extracomunitari purché muniti di regolare permesso di soggiorno, devono risultare residenti da almeno 24 mesi in un comune della nostra Regione. Inoltre, la legge si indirizza anche ai lucani all'estero che sono rientrati in Basilicata e risultano ivi residenti alla data di pubblicazione del provvedimento, nonché ai senza fissa dimora domiciliati presso uno dei Comuni della Basilicata da almeno 24 mesi dalla data di pubblicazione della legge.

Le soglie di povertà non sono uniche per tutte le famiglie, ma variano in funzione del numero dei componenti del nucleo familiare e della presenza di condizioni di particolare disagio (famiglia monoparentale, presenza di disabili, ecc.). Il legislatore ha ritenuto, infatti, che fissare soglie di reddito aprioristiche, che non tengano conto del numero di persone che su quel reddito devono vivere, non fosse una scelta realistica.

Dette soglie sono state calcolate in termini di ISE (indicatore di situazione economica), un indicatore che viene utilizzato soprattutto dai comuni per erogare alcune prestazioni assistenziali. A tal fine, la soglia per una famiglia di un componente è stata stimata ad un valore pari a 3.961,00 euro annui.

La Regione, con tutti i soggetti istituzionali e sociali rilevanti (Amministrazioni Comunali, Amministrazioni Provinciali con i Centri per l'Impiego, parti sociali, sistema della cooperazione sociale e del volontariato, ASL, Servizi socio assistenziali) tenta di dare continuità alla sperimentazione nazionale del RMI, tesa a raccogliere le lezioni di tale esperienza ai fini di un miglioramento del provvedimento in termini di equità e selettività, impostazione organizzativa con l'attivazione di un sistema di rete, rafforzamento della capacità programmatica e gestionale degli interventi di sostegno alla fuoriuscita strutturale dei beneficiari dalla condizione di bisogno.

Il sostegno monetario viene erogato in via differenziale, cioè è un'integrazione al reddito che copre la differenza fra il reddito familiare effettivo dei beneficiari e la soglia reddituale di riferimento.

In media, e salvo situazioni familiari eccezionali, detto sostegno viene erogato sotto forma di assegno monetario di integrazione al reddito, comprensivo anche delle indennità e provvidenze per la partecipazione a percorsi di scolarizzazione, formazione di base e professionale, nonché di avvio al lavoro.

Uniche eccezioni sono costituite da coloro che, per oggettive situazioni, non possono essere avviati verso percorsi di inserimento (ultrasessantacinquenni, coloro che già, alla data di presentazione della domanda, partecipano a percorsi di recupero terapeutico o sono impegnati in attività di recupero scolastico o di formazione professionale, coloro che attendono alla cura di figli in età inferiore a tre anni o di persone con handicap in situazione di gravità).

La componente di sostegno monetario al reddito, sotto forma di assegno direttamente erogato alle famiglie, ha carattere del tutto temporaneo, al fine di evitare situazioni di “crowding out” e di disincentivo ad adottare comportamenti attivi mirati alla fuoriuscita dalla condizione di bisogno.

Una premialità viene garantita, al fine di incentivare comportamenti attivi nell’attuazione di percorsi di fuoriuscita definitiva dalla condizione di disagio, a favore di quelle famiglie che trovano un’occupazione in grado di incrementare il reddito familiare o che utilizzando il microcredito avviano un’attività lavorativa autonoma

Il programma di promozione della cittadinanza solidale in quanto è orientato, nelle intenzioni del legislatore, ad impegnare le risorse individuali e familiari dei beneficiari su obiettivi ed attività con loro concordate ai fini dell’inserimento sociale ed occupazionale.

La costruzione dei percorsi personalizzati di inserimento sociale ed occupazione dei beneficiari richiede di individuare modalità di programmazione ed attuazione di interventi articolati (integrando opportunamente competenze e strumenti) che implicano necessariamente uno stretto raccordo tra le politiche per la scuola ed il lavoro, le politiche sociali e le politiche sanitarie. La legge indica una vasta gamma di interventi di inserimento, identificandone la finalità, la fonte di programmazione e di finanziamento, ed i soggetti attuatori degli interventi.

Nello specifico, possono essere attivati:

1. interventi volti al recupero, alla promozione e allo sviluppo delle capacità personali e alla ricostruzione di reti sociali (quali, ad esempio, interventi a favore dei minori o dei disabili o di sostegno alla cura e alle reti familiari previsti o appositamente programmati nei Piani Sociali di Zona o interventi di recupero e riabilitazione terapeutica quali previsti nel Piano Sanitario Regionale);
2. interventi di sostegno alle spese di affitto;
3. interventi di sostegno alla scolarità nella fascia dell’obbligo;
4. programmi formativi e di accompagnamento al lavoro (quali previsti o appositamente programmati nei Programmi regionali per l’educazione, la formazione, e il lavoro), tra cui interventi di recupero scolastico, interventi di orientamento e formazione professionale, borse di inserimento lavorativo, voucher di conciliazione tra attività di lavoro e cura familiare.

In questa ultima categoria figurano anche interventi tesi a promuovere l’autoimpiego e l’emersione del lavoro irregolare, attraverso azioni mirate di accompagnamento e tutoraggio nella fase di avvio dell’attività e lo strumento del microcredito. Il microcredito e l’avvio di un’attività autonoma enfatizza la correlazione tra responsabilizzazione e corresponsione di un aiuto e può rappresentare un effettivo sbocco occupazionale per quelle persone che, per storie di disagio personale, sperimentano difficoltà individuali di inserimento nel mercato del lavoro, e per i quali il lavoro autonomo può costituire un mezzo fondamentale per costruirsi un percorso lavorativo.

La legge esclude l'impiego dei beneficiari della misura in attività di pubblica utilità svolta presso enti pubblici o strumentali, poiché tali programmi offrirebbero risposte occasionali e limitate, senza reali sbocchi, che graverebbero sull'organizzazione pubblica, anziché fornire strumenti di autonomia per i soggetti.

La partecipazione attiva ed obbligata del beneficiario ad un proprio percorso di emancipazione sociale ed economica – da rendere incompatibile con altre attività lavorative sommerse – può costituire un disincentivo/deterrente nei confronti di comportamenti opportunistici, fondati sull'aspettativa di poter assicurare una formale adesione ai programmi di reinserimento, garantendosi il sussidio economico senza dover davvero abbandonare il lavoro in nero che per molti dei beneficiari è la vera alternativa.

La programmazione degli interventi di inserimento risponde ad una logica di integrazione e raccordo delle politiche di contrasto delle vecchie e nuove povertà con quelle dell'impiego, nonché di razionalizzazione delle risorse.

L'efficacia dei percorsi di inserimento implica un sistema organizzativo che impegna fortemente le istituzioni ed i servizi sul territorio in una dimensione necessariamente di rete e sistema. Il programma assume la base territoriale ed organizzativa dei Piani Sociali di Zona e responsabilizza in forma diretta gli enti locali e i servizi sul territorio (in primo luogo le Amministrazioni Provinciali che attraverso i Servizi per l'Impiego e le Agenzie Provinciali per la formazione professionale, l'orientamento e l'impiego saranno responsabili della progettazione ed attuazione degli interventi di inserimento educativo, formativo ed occupazionale, nonché le ASL, le scuole, ecc.), con un coinvolgimento delle organizzazioni sociali e solidaristiche nell'azione di supporto e di vigilanza.

In particolare, il modello organizzativo proposto prevede che la gestione delle misure del programma sia affidata ai singoli Comuni, con un importante ruolo di coordinamento destinato ai Comuni Capofila nell'ambito dei Piano Sociali di Zona ed il coinvolgimento delle Amministrazioni Provinciali nelle azioni di inserimento lavorativo.

Il coinvolgimento dei soggetti sociali

Nelle intenzioni del legislatore vi era la mobilitazione di tutte le risorse sociali delle comunità locali, sia al fine di assicurare che i soggetti effettivamente bisognosi accedano al provvedimento, sia per aiutare i Comuni nella valutazione e selezione delle domande, sia nel tutoraggio sociale di applicazione dei contratti. Di qui la previsione dei Comitati Locali di Garanzia Sociale, composti da rappresentanti delle organizzazioni sociali e produttive, dell'associazionismo e del volontariato e la figura innovativa dei garanti dei contratti: una autentica sfida per gli enti e organizzazioni di volontariato e del privato sociale operanti sul territorio, che possono svolgere una funzione di rafforzamento dei punti di informazione e raccolta delle domande e segnalazione della domanda potenziale, nonché una funzione di accompagnamento, tutoraggio e verifica dell'effettivo adempimento dei programmi di inserimento.

Con la legge sulla promozione della cittadinanza solidale si cerca di recuperare, quindi per necessità, un rapporto negoziale e partecipato con i soggetti sociali. Ma appare immediatamente come un auspicio piuttosto che come una convinzione di fatto. L'errore è stato di coinvolgere i soggetti sociali in ritardo, a cose quasi fatte. Il coinvolgimento è avvenuto come già detto per

necessità, ovvero per le ragioni connesse agli adempimenti di garanzia, alla costituzione dei comitati locali, all'accompagnamento verso percorsi di inclusione.

La situazione regionale però segnalava e segnala un panorama di scarsa capacità da parte delle organizzazioni sociali nell'approntare e gestire piani di inserimento sociale e lavorativo. Permane inoltre una situazione di scarsa capacità dei Comuni di gestire gli adempimenti assegnati dalla legge secondo le modalità "innovative" e complesse ivi indicate. I comuni sono stati sovraccaricati di funzioni, quando ancora non riuscivano a svolgere pienamente le funzioni assegnate dal piano sociale regionale.

Si è registrato così un sostanziale fallimento della legge su questo versante. Il dialogo tra soggetti istituzionali e sociali è stato limitato alla necessità di avere soggetti garanti dei percorsi di inclusione che nei fatti non si sono ancora verificati nella misura e nelle forme sperate dal provvedimento.

Problemi per lo sviluppo dell'impresa sociale e del mercato sociale

Le Legge appena illustrata in sintesi rischia di creare problemi al mercato e quindi alla crescita dell'imprenditoria sociale. Intanto tra soggetti del terzo settore si fa un unico fascio d'erba, non considerando la normativa nazionale di regolamentazione delle singole forme organizzative e giuridiche, con conseguente distinzione di funzioni e compiti. Si torna indietro. Di conseguenza si è ignorato il fatto che le imprese sociali, hanno il loro core business proprio nei settori nei quali la legge chiede loro di lavorare gratis: diciamo agli ingegneri volenterosi di progettare gratis le case dei poveri? Insomma... Possiamo chiedere agli ingegneri di organizzare serate di beneficenza perché il loro mestiere non è organizzare serate di beneficenza.

Gli interventi di inclusione sono delicati, complicati, complessi, richiedono tempi a volte lunghi e professionalità. Manager della situazione capaci di mettere a lavoro relazioni, di mettere in asse operatori, servizi, carer informali e professionali. Tutto questo ancora non esiste.

Con tale provvedimento infatti si rischia di dare un colpo grave al fragile mercato sociale appena nato e quindi ai lavoratori sociali e alle imprese che soffrono condizioni di inadeguatezza della programmazione sociale, della formazione, della mancata applicazione e innovazione dei piani sociali.

Bene il piano casa, bene il computer in ogni casa, bene il canone sociale, bene gli assegni formativi per i master, bene i provvedimenti per la conciliazione lavoro vita familiare che possiamo considerare azioni autoreggenti, che richiedono un impegno amministrativo e burocratico alla pubblica amministrazione di basso costo e comunque alla portata dei propri livelli di efficienza, (meglio sarebbe coordinare tutte le misure). Ma il microcredito, l'inclusione sociale e lavorative, i contratti di inserimento, l'integrazione al reddito in area povertà, sono azioni che da sole non reggono, richiedono perciò una programmazione integrata molto governata, con forti implicazioni strategiche, ad alta complessità amministrativa e professionale e condizioni infrastrutturali di competenze, culture collaborative, assetti di partecipazione, molto vaste. Accanto ai bisogni connessi a specifici destinatari, i piani di zona rilevano la presenza di bisogni interni ai servizi (formazione degli operatori, potenziamento delle capacità di lettura del sistema dei servizi), bisogni gravemente ignorati.

Più che sovrapporre il provvedimento sulla cittadinanza solidale ai piani di zona mai modificati perciò vecchi, oltre che mai completamente applicati creando forti distorsioni, si tratta di inserire all'interno della nuova pianificazione sociale regionale e di zona azioni più mirate di contrasto alla povertà e forme di promozione dell'inclusione quali il prestito d'onore se si vuole il micro credito. Ma questo richiederebbe appunto una diversa organizzazione quindi pianificazione sociale. Difficile da fare se si pensa ad una programmazione unica socio-sanitaria – vedi legge 4/2007 - in sostituzione di due diverse pianificazioni che si incontrano sul piano dell'azione e degli interventi.

Sappiamo tutti che il dono crea dipendenza e il prestito responsabilità. Il percepire l'integrazione al reddito come un dono, rischia di far percepire tutto il resto eventualmente previsto nei contratti di inserimento come un obbligo, la stessa legge parla di obbligo, anziché come un diritto, come un'opportunità.

Si sarebbe potuto finanziare progetti territoriali mirati, presentati congiuntamente da attori diversi pubblici e privati finalizzati agganciati ai piani di zona o come estensione delle attività già in essere, vincolate al risultato.

Sarebbe opportuno incentivare i patti territoriali sociali per l'inclusione e l'inserimento lavorativo, soprattutto perché l'esperienza della concertazione, dell'integrazione, delle partnership su questo terreno è ancora debole se non inesistente

Tutto ciò risulta, se possibile, ulteriormente aggravato dalla realtà economico-sociale regionale e dalle marcate differenze territoriali nelle situazioni di povertà ed emarginazione, da un lato, e nei sistemi assistenziali locali, dall'altro: molto spesso, alla maggiore diffusione e gravità delle prime fa riscontro un minor grado di sviluppo dei secondi, e dunque una minore efficienza nel contrasto del bisogno proprio laddove questo è più esteso e profondo.

Nel nostro quasi sistema di welfare prevalgono ancora, in buona sostanza incoerenze, ambiguità, confusione di ruoli e di competenze.

La legge presuppone, come lo stesso piano presupponeva, inevitabilmente uno sviluppo di competenze e di professionalità – sia nel campo sociale sia in quello amministrativo-gestionale – in un settore dell'intervento pubblico troppo delicato

I Comuni spesso non hanno le risorse, né le capacità per attrezzare percorsi di inserimento organici in contesti e su individui spesso problematici. Le stesse organizzazioni sociali richiamate nella legge non hanno, tranne alcune eccezioni, competenze professionali risorse per attrezzare percorsi veri di inclusione e ancor meno per percorsi di inserimento lavorativo.

Proprio nelle zone in cui una delle cause primarie della povertà risiede nella mancanza di lavoro, è più difficile attrezzare un percorso di inserimento lavorativo. L'esperienza del RMI ci dice che non è sufficiente intervenire sulla persona povera specie nei contesti poveri. Nei territorio dove non riesce a spuntarla nemmeno chi povero non è, perché dovrebbe spuntarla il povero? Non può essere soltanto la persona il beneficiario degli interventi, ma deve esserlo il contesto, il paese, la città. Chi è povero di relazioni in un contesto povero di relazioni è difficile che arricchisca il suo carnet relazionale se non si interviene sul sistema territorio. E questo richiede una riqualificazione della programmazione territoriale dei sistemi di welfare.

La Legge regionale n. 4 del 2007 “Rete regionale integrata dei servizi di cittadinanza sociale”

La legge in sintesi

La riforma del welfare regionale muove dal riordino del sistema dei servizi sociali e socio-sanitari, secondo una lettura, nell'idea del legislatore, aggiornata degli indirizzi introdotti dalla legge quadro 328/2000. L'impianto della legge riflette l'intenzione del legislatore di delineare un sistema regionale più compiuto, appunto una rete territoriale integrata di servizi collocata nella dimensione di una governance multilivello e presidiata da un protagonismo permanente dei cittadini e dei soggetti sociali. Oggetto della disciplina sono le prestazioni sociali e socio-assistenziali, socio-

sanitarie, socio-educative e socio-lavorative che la legge ricomprende nella dizione generale di *servizi di cittadinanza sociale*.

I diritti sociali sono riconosciuti quali istituzioni della comunità solidale: i principi ispiratori del sistema sono quelli dell'universalità, dell'equità, delle selettività e della sostenibilità, che si integrano con i principi del rispetto delle pari opportunità, della non discriminazione, dell'appropriatezza e dell'efficacia. Ma la loro esigibilità è scandita da condizioni di espansione progressiva e di sostenibilità finanziaria ed è garantita dall'adozione della Carta dei servizi sociali e dall'implementazione di una serie di momenti e livelli di tutela dei diritti dell'utente.

Al centro della rete degli interventi è posta l'affermazione della eguale dignità sociale delle persone e la tutela dei diritti di cittadinanza; la parola chiave della riforma è l'integrazione dei servizi, cioè il perseguimento dell'unitarietà e continuità di risposta ai bisogni delle persone e delle famiglie. Gli indirizzi generali di attuazione delle politiche sociali integrate sembrano afferire alla logica della sussidiarietà e della solidarietà, alla mobilitazione di tutte le risorse di socialità, all'esaltazione del valore della famiglia e della comunità locale. Le aree di intervento delle reti regionali integrate comprendono i problemi e le criticità della vita familiare, delle donne e dei bambini in particolare; la condizione delle persone con disabilità e degli anziani; i bisogni delle persone interessate da patologie mentali, da devianze e da dipendenze; le esigenze di integrazione sociale dei poveri, dei migranti, degli ex detenuti.

L'assetto istituzionale del sistema sembra almeno in teoria disegnato da logiche di sussidiarietà verticale e orizzontale, con due funzioni prevalenti: quella di regia generale del sistema affidata alla Regione ed alla sua programmazione e quella di gestione attiva riservata ai Comuni associati in ambiti Socio-Territoriali. Le Province esercitano un ruolo di assistenza e di partenariato a favore dei Comuni. *I soggetti sociali del c.d. "terzo settore" riempiono gli interstizi tra istituzioni e comunità locali animando i reticoli e incrementando le articolazioni dell'economia sociale.*²

Secondo il legislatore è *importante la speciale curvatura che la legge impone all'attività delle Aziende Sanitarie Locali rendendole coprotagoniste di quella strategia della cooperazione istituzionale e dell'integrazione socio-sanitaria, che è la vera grande scommessa della riforma.*³

Nelle intenzioni del legislatore la legge muta radicalmente il contesto di riferimento normativo e regolatorio. Lo strumento programmatico fondamentale è unificato: Il Piano Regionale della Salute e dei Servizi alla persona nega legittimità al tradizionale dualismo *sociale/sanitario*. Gli ambiti socio-territoriali coincidono con i distretti sanitari (ma anche nel piano sociale precedente, tranne che in un caso); Comuni e Asl sono assoggettati a precisi vincoli di cooperazione e addirittura di coamministrazione attraverso l'operatività degli Uffici di Piano Sociale; i Comuni associati approvano un Piano intercomunale dei servizi sociali e socio-sanitari e lo assumono a strumento di coordinamento delle politiche locali di promozione della crescita e del benessere.

La legge non è ancora operativa e prevede una fase transitoria che dovrebbe concludersi entro il 31 dicembre 2008. La legge cerca di recuperare le carenze riscontrate nell'attuazione della precedente normativa e programmazione, e prevede nuovamente l'istituzione dell'Osservatorio e del sistema informativo e disciplina, anche se spesso con rinvii di operatività a provvedimenti successivi, le autorizzazioni e gli accreditamenti, le modalità di affidamento dei servizi, la formazione e la qualificazione degli operatori, le Ipab.

In molti casi entra in contraddizione con alcuni principi sanciti nella pianificazione sociale precedente e deve fare i conti con un provvedimento della Giunta Regionale che mira a ridurre le attuali 5 Asl a 2.

2.2.2 Il Terzo Settore e la concertazione negli atti normativi e della programmazione regionale.

² Testo autentico contenuto nella relazione di presentazione della legge.

³ Testo autentico contenuto nella relazione di presentazione della legge.

L'analisi della legge 25/97 e del Piano Sociale rispetto al ruolo riconosciuto al Terzo Settore mostra un'attenzione alla peculiarità e alla valenza che il non profit può avere nell'ambito di un sistema organico di servizi socio-assistenziali quale quello normato, riconoscimento "dell'apporto originale ed autonomo del privato sociale, in particolare delle organizzazioni di volontariato e della cooperazione sociale, per la promozione umana, l'integrazione delle persone e il sostegno alla famiglia" (art. 3 comma 2 lettera h).

La legge regionale 25/1997 riserva poi alcuni articoli per sottolineare il ruolo e definire competenze e spazi d'azione per le organizzazioni di volontariato di cui alla L.266/1991 e per le cooperative sociali di cui alla L.381/1991. In particolare l'art. 13 recita "*Altri soggetti esercitanti attività socio – assistenziali.*"

1. Nell'ambito degli obiettivi e degli indirizzi definiti dalla programmazione regionale e locale e nel rispetto dell'art. 38 della Costituzione e della legislazione vigente, concorrono alla realizzazione del sistema socio – assistenziale Enti, Istituzioni pubbliche e soggetti privati, dotati o meno di personalità giuridica, che svolgono attività socio - assistenziali, nonché i cittadini che in forme individuali, familiari o associative realizzano, anche volontariamente, prestazioni socio - assistenziali."

E al terzo comma:

"Per il conseguimento delle finalità di cui alla presente legge e degli obiettivi individuati dalla programmazione regionale e locale, concorrono, secondo la propria specificità e competenza, le organizzazioni di volontariato e le cooperative sociali di cui alle leggi regionali n° 38/ 1993 e 39/ 1993."

L'articolo 14 recita:

"Organizzazione di volontariato"

1. La Regione riconosce la funzione dell'attività di volontariato come espressione di partecipazione, solidarietà e pluralismo sociale, ne promuove lo sviluppo salvaguardandone l'autonomia e ne favorisce l'apporto originale per il perseguimento degli obiettivi di cui all'articolo 3 della presente legge, in conformità alle disposizioni contenute nella legge regionale 16 luglio 1993 n. 38.

2. Secondo quanto stabilito dalla LR 38/ 1993, la Regione, gli Enti locali e gli altri Enti pubblici, per il conseguimento delle finalità di cui alla presente legge, possono stipulare con le organizzazioni di volontariato, iscritte nel registro regionale, apposite convenzioni per lo svolgimento di:

a) specifiche attività integrative o di supporto a servizi pubblici nell'ambito di programmi di intervento integrativi;

b) attività innovative o sperimentali.

3. La Regione e gli enti gestori delle funzioni socio - assistenziali promuovono la partecipazione dei volontari delle organizzazioni iscritte nel registro regionale ai corsi di formazione e di aggiornamento, nell'ambito di specifici progetti.

4. La Regione incentiva, altresì, l'inserimento dei volontari come soci nelle cooperative sociali ai sensi dell'art. 2 della legge n. 381/ 1991."

L'articolo 15 recita:

"Cooperazione sociale"

1. *La Regione identifica e valorizza le cooperative sociali, iscritte nell' albo regionale, di cui alla legge regionale 20 luglio 1993 n. 39, quali soggetti che, per le specifiche finalità , si caratterizzano a gestire i servizi socio – sanitari ed educativi.*

2. *La Regione, inoltre, riconosce e promuove la cooperazione sociale di inserimento lavorativo per la sua precisa finalizzazione volta a fornire opportunità di lavoro e integrazione sociale e alle persone svantaggiate.*

3. *Le Amministrazioni pubbliche possono favorire e promuovere l' inserimento lavorativo di persone svantaggiate attraverso convenzioni per la fornitura di beni e servizi con cooperative sociali di tipo B, ai sensi dell' art. 5 della legge 381/ 91 così come modificato dall' art. 20 della legge 6.2.1996 n. 52.”*

L'articolo 35, infine, dedicato alla definizione delle modalità di formazione del piano sociale regionale, indica che per tale atto di programmazione deve essere garantito il concorso degli enti privati, della cooperazione sociale e delle organizzazioni di volontariato. Si tratta di un riferimento che, alla luce della filosofia e delle disposizioni contenute nella legge quadro nazionale sul sistema integrato dei servizi socio-assistenziali, appare debole, ma che ovviamente deve essere letto anche come apertura alla reale partecipazione del non profit alla programmazione degli interventi e dei servizi sociali.

Proprio nell'atto di programmazione regionale, il Piano Socio-Assistenziale 2000-2002, è dedicato uno specifico paragrafo ai “soggetti sociali”, che dimostra la volontà di perseguire un orientamento che superi la “razionalizzazione dell'esistente” e si apra invece alle potenzialità delle collaborazioni tra il pubblico e il privato sociale e tra i soggetti stessi del non profit. Tale prospettiva viene letta anche come possibilità di superamento dei limiti posti da risorse insufficienti, per orientare le politiche sociali alla progettualità e alla qualità delle risposte. In questo senso si avverte la necessità di un superamento della logica per cui il “soggetto sociale” è mero esecutore di prestazioni sociali, per valorizzare appieno l'apporto in fase di programmazione, apporto che può sottolineare la capacità auto-promozionale e di auto organizzazione di tali soggetti sul territorio.

Tale orientamento – si sottolinea – non può tuttavia prescindere da un riassetto complessivo delle strutture di supporto e di qualificazione professionale dell'area pubblica, necessario fondamento sopra il quale strutturare i percorsi di partecipazione dei “soggetti sociali”. Recita il piano: “*I soggetti sociali, dal canto loro, devono compiere un salto deciso verso la qualità ed affermare una capacità organizzativa e imprenditoriale all'altezza della nuova fase che sta per aprirsi. In particolare le organizzazioni di volontariato dovrebbero orientare l'azione verso la tutela e la difesa dei diritti dei cittadini consumatori sociali, intervenire a consolidare il sistema dei servizi attraverso l'opera di sensibilizzazione dei cittadini alla responsabilità e alla solidarietà attiva. Impegnarsi in uno sforzo di formazione per riqualificare sul piano culturale e su quello operativo l'impegno dei singoli e delle organizzazioni [...] La cooperazione sociale ha la grande responsabilità di continuare a fornire servizi sociali in una fase di transizione dirigendo gli sforzi verso assetti imprenditoriali più efficienti ed efficaci, puntando sulla qualità delle prestazioni e degli interventi. E' necessario, inoltre, laddove è debole, affermare una qualità della presenza delle Cooperative Sociali nelle comunità locali di riferimento. La Basilicata, oggi più che mai, ha bisogno di una cooperazione sociale coerente con i principi della legge 381/91, che agisca sulla base di valori etici chiari e forti, che lavori concretamente per la promozione delle comunità locali e sappia rendere conto dei risultati raggiunti. Un'azione di formazione, di riqualificazione e di aggiornamento del personale impegnato nelle cooperative è, anche, l'obiettivo strategico del Piano triennale”.*

La Legge regionale n. 4 del 2007 “Rete regionale integrata dei servizi di cittadinanza sociale”

La legge 4/2007 appare più esplicita in ordine alla concertazione e partecipazione degli attori alla programmazione e progettazione. Anche il Piano sociale conteneva esplicite forme di

partecipazione di soggetti sociali, mai attuate per le ragioni che vedremo in seguito. La legge 25/97 si preoccupava invece, e a buon ragione in quel momento storico, di affermare il riconoscimento dei soggetti, di distinguerli e identificarli in base alle leggi specifiche di disciplina e alle loro differenti missioni.

La recente legge di riforma del welfare tratta in più articoli la disciplina dei rapporti negoziali e di concertazione con i soggetti sociali.

L'art. 2 comma 2 che definisce i principi ispiratori della legge recita:

La Regione e gli enti locali riconoscono il ruolo fondamentale degli attori sociali, di cui al successivo art. 14, e la complementarietà e pari dignità delle loro attività ai fini dello sviluppo della rete integrata dei servizi di cittadinanza sociale. A tale scopo assicurano:

- a. la partecipazione a scala regionale e territoriale degli attori sociali ai processi di programmazione, attuazione e valutazione delle politiche sociali integrate;*
- b. l'attivazione delle più appropriate forme di collaborazione e di intesa per lo sviluppo dell'offerta dei servizi, anche attraverso la progettazione congiunta degli interventi e la messa in rete delle risorse;*
- c. la promozione di attività di carattere socio-economico finalizzate all'incremento di capitale sociale, alla valorizzazione delle risorse locali, all'inclusione dei soggetti deboli.*

Già nei principi ispiratori, quindi si afferma un riconoscimento esplicito e operativo del ruolo fondamentale dei soggetti sociali nella programmazione.

Nell'articolo 8 che tratta delle funzioni dei Comuni si fa riferimento alla partecipazione attiva dei cittadini, delle formazioni del Terzo Settore e delle organizzazioni sindacali in sede di Conferenza Istituzionale dell'Ambito. La Conferenza, come sancito nell'art. 12, è la sede istituzionale della gestione associata dei servizi e delle funzioni di indirizzo, di coordinamento e di controllo per la realizzazione degli interventi e dei servizi della rete regionale integrata sull'intero territorio dell'Ambito.

Nello stesso articolo al comma 4 si stabilisce che:

La Conferenza Istituzionale è composta, per ciascuno degli Ambiti Socio-Territoriali dai Sindaci dei Comuni associati. Alla Conferenza partecipano a titolo consultivo il Direttore Generale dell'Azienda Sanitaria Locale competente per territorio o suo delegato e un amministratore della Provincia o suo delegato.

Nell'art. 14 interamente dedicato al ruolo e attività degli attori sociali viene stabilito che:

Gli attori sociali concorrono alla realizzazione delle finalità della presente legge sia in quanto rappresentanti e tutori della domanda sociale, sia in quanto produttori di servizi. Ai fini e per gli effetti della presente legge sono considerati attori sociali:

- a. le organizzazioni sindacali e gli enti di loro emanazione;*
- b. le associazioni dei consumatori e degli utenti iscritte all'albo regionale di cui alla L.R. 10 aprile 2000 n. 40;*
- c. le associazioni e gli organismi di rappresentanza delle famiglie;*
- d. le organizzazioni di volontariato di cui alla L.R. 20 gennaio 2000 n.1;*
- e. le associazioni e gli enti di promozione sociale previsti dalla legge 7 dicembre 2000 n. 383;*
- f. le cooperative sociali di cui alla L.R. 23 luglio 1993 n. 39;*
- g. le imprese sociali di cui alla legge 13 giugno 2005 n.118;*

h. le fondazioni, gli enti morali, gli enti riconosciuti dalle confessioni religiose, gli istituti di patronato e di assistenza sociale, nonché gli altri soggetti privati con finalità non lucrative di cui all'art. 1, commi 4 e 5, della legge 8 novembre 2000 n. 328.

2. La Regione e gli enti locali promuovono la partecipazione degli attori sociali di cui al precedente comma 1 alla programmazione, realizzazione e valutazione concertata degli interventi e dei servizi della rete regionale integrata dei servizi di cittadinanza sociale allo scopo di favorire:

a. l'organizzazione e l'espansione delle rete locale dei servizi, anche

attraverso la progettazione congiunta degli interventi e la messa in rete delle risorse;

b. l'integrazione delle politiche sociali, anche mediante la valorizzazione delle capacità di sperimentazione e innovazione degli attori sociali;

c. lo sviluppo di attività socio-economiche capaci di incrementare il capitale sociale, di valorizzare le risorse locali, di sostenere l'inclusione dei soggetti deboli.

(...)

6. La Regione e gli enti locali sostengono le attività delle organizzazioni di volontariato operanti all'interno della rete regionale integrata dei servizi di cittadinanza sociale valorizzando la funzione e l'attività del Centro di Servizi per il Volontariato, di cui all'art. 15 della legge 11 agosto 1991 n. 266 e successive norme di attuazione.

(...)

8. La Regione e gli enti locali riconoscono il ruolo delle cooperative sociali e delle imprese sociali nel quadro dello sviluppo delle politiche sociali integrate. A tal fine enti locali e Aziende Sanitarie Locali e possono stipulare con esse accordi e convenzioni anche attraverso strumenti innovativi di collaborazione per l'attivazione e gestione di servizi e attività sociali e socio-sanitarie di particolare rilevanza territoriale.

9. La Regione riconosce il Forum regionale del Terzo Settore quale organo di consultazione e concertazione degli attori sociali organizzati e delle associazioni dei cittadini operanti nelle aree di attività disciplinate dalla presente legge.

Nell'art. 16 che tratta della programmazione locale, il comma 4 stabilisce che:

La proposta di Piano è predisposta mediante l'attivazione di tavoli di concertazione istituzionale e sociale ed è oggetto di una istruttoria pubblica di consultazione e coprogrammazione, indetta dalla Conferenza Istituzionale dell'Ambito Socio-Territoriale, alla quale partecipano i soggetti pubblici e sociali di cui al precedente Tit. II, nonché le amministrazioni interessate, le organizzazioni sindacali, le formazioni del terzo settore e le associazioni delle famiglie e degli utenti.

In aggiunta a ciò l'articolo 17 che istituisce la consulta regionale permanente per la programmazione sociale e sanitaria prevede che tra i componenti vi siano i sindacati, i rappresentanti del Forum del Terzo Settore, i rappresentanti della cooperazione sociale.

Tra le clausole valutative contenute nell'art. 20 vi è il grado di coinvolgimento dei soggetti di terzo settore.

2.2.3 Programmazione sociale negoziata, concertazione e tavoli di concertazione: esperienze, punti di forza, punti di debolezza

Le esperienze: Il piano sociale regionale

Le esperienze di concertazione e partecipazione alla programmazione sociale in effetti sono state nella sostanza spesso estemporanee, improvvisate e collocate più in una dimensione di ascolto e confronto piuttosto che di vera e propria negoziazione. L'esperienza del piano sociale regionale, nella fase di concertazione con le organizzazioni sindacali, le rappresentanze degli utenti e delle organizzazioni di terzo settore, può essere considerata la più completa sul piano della concertazione, seppure scarsamente pianificata ed esposta alle debolezze sia della pubblica amministrazione sia delle organizzazioni sociali. Le bozze di piano venivano inviate ai rappresentanti delle diverse organizzazioni in modo da garantire la produzione di proposte di modifica in sede di tavoli concertativi. Ma spesso i tavoli finivano per diventare semplici momenti di discussione su testi mai letti. Perché? La scarsa esperienza dell'istituzione regionale nel pianificare e condurre tavoli di concertazione sui temi del welfare con soggetti diversi dalle organizzazioni sindacali. Gli stessi sindacati manifestavano scarsa conoscenza del tessuto dei servizi sociali e delle stesse organizzazioni di terzo settore. Queste ultime manifestavano scarsa capacità di comprendere le innovazioni contenute nel piano essendo spesso legate a vecchi schemi di assistenza. La stessa Regione faceva fatica a spiegare i contenuti innovativi della prima pianificazione sociale. A ciò bisogna aggiungere un dato determinante: le organizzazioni di terzo settore non avevano una rappresentanza unificante, manifestavano forte litigiosità interna, eccessiva competizione tra le diverse anime. Inoltre, nonostante la legge 25/97 avesse distinto con chiarezza i ruoli dell'associazionismo, del volontariato e della cooperazione sociale, permaneva una situazione di confusione e di sovrapposizione per cui alcune organizzazioni di volontariato si affannavano sulla gestione dei servizi e alcune cooperative sociali si comportavano come organizzazioni di volontariato. Questa situazione generale e piuttosto diffusa, non poteva garantire una fase di concertazione degna di essere considerata significativa anche sul piano della partecipazione. Rimane in ogni caso il tentativo, molto dettato da ragioni di opportunità, di coinvolgere gli attori sociali nella prima programmazione sociale regionale. Tuttavia, quella esperienza ha rappresentato un momento significativo di dibattito su temi fino ad allora quasi ignorati dalla pubblica amministrazione e considerati fortemente marginali.

Nell'agosto del 2000 viene ufficialmente costituita la Cabina di regia regionale con il compito di affiancare i Comuni nella costruzione del nuovo sistema dei servizi sociali. La Cabina di regia affronta un cammino lungo e tortuoso, fatto di successi e sconfitte, in una situazione culturale e organizzativa degli enti locali e delle formazioni sociali, storicamente precaria. Centinaia di incontri formativi, di consulenza tecnica e di affiancamento: migliaia di persone coinvolte (sindaci, amministratori, operatori sociali, funzionari). Questa fase, soprattutto con i Comuni, ha rappresentato un rilancio significativo del confronto sui temi del welfare territoriale e per certi aspetti è stato caratterizzato da forme di concertazione sulla messa a punto del modello tipo di piano di zona preparato dalla Regione.

Altra storia è l'esperienza della concertazione a livello territoriale. I piani di zona preparati dalla Regione riguardavano, nella prima fase, la parte relativa all'utilizzo dei finanziamenti derivanti dal fondo regionale. Utilizzo vincolante per tutti i Comuni associati. I piani di zona, in una seconda fase, sarebbero stati completati dai Comuni con l'integrazione di risorse proprie e destinate ad altri servizi non previsti nella dotazione minima stabilita dalla Regione. Sarebbe stata quella la fase di concertazione territoriale tra Comuni, organizzazioni sindacali e sociali locali. Fase mai avviata. Perché? Da un lato permaneva una certa debolezza organizzativa e culturale dei Comuni nell'affrontare la programmazione territoriale dei servizi sociali e di inclusione, dall'altro le

organizzazioni sociali locali rispecchiavano le stesse debolezze di quelle regionali. In aggiunta a ciò molti Comuni avevano nulla da discutere con i cittadini e le forze sociali in quanto a corto di risorse integrative. Fatto sta che non vi è stata alcuna concertazione territoriale. Le stesse organizzazioni sindacali erano interessate più all'attivazione dei servizi che non alla concertazione sui modi della programmazione locale e sui contenuti. Anche le organizzazioni di terzo settore erano molto interessate all'attivazione dei servizi, compresi gli enti locali che vedevano nei servizi, spesso precedentemente inesistenti, una novità sul piano delle politiche del consenso. Rimane anche in questo caso il dubbio circa la possibilità che una vera e propria concertazione in presenza di risorse integrative da parte dei Comuni. Il dubbio è legato al fatto che nessuno aveva mai fatto esperienza di concertazione, tanto meno di programmazione e progettazione partecipata. La Regione avrebbe dovuto non interrompere il percorso di consulenza e affiancamento ai Comuni, smantellando la cabina di regia in un momento cruciale del processo di implementazione del piano.

Le esperienze: La legge sulla promozione della cittadinanza solidale (n. 3 del 19 gennaio 2005)

Come abbiamo visto questa legge assegna ruoli e funzioni importanti alle organizzazioni sociali. Ma l'esperienza fino ad oggi sviluppata segnala non solo forti criticità sul piano dell'attuazione di tali funzioni, ma anche sul piano dell'attuazione della legge nel suo complesso, comprese le funzioni attribuite ai Comuni. Il confronto sul provvedimento ha riguardato soprattutto le organizzazioni sindacali che nei fatti hanno partecipato direttamente alla stesura del testo. Al contrario, il confronto con le organizzazioni di terzo settore è avvenuto a cose quasi fatte e, come già detto, per necessità, atteso che le funzioni ad esse attribuite sono sostanziali ai fini dell'esito. Il tavolo attivato dalla regione con le organizzazioni di terzo settore si è riunito 3 volte per discutere il testo del provvedimento già approvato in Giunta. In realtà l'impostazione data ai tavoli è stata di carattere informativo- persuasivo, piuttosto che di confronto e di concertazione. Il problema della Regione era di coinvolgere le organizzazioni di volontariato e di cooperazione sociale in modo da persuaderle ad accettare la funzione di garanti dei percorsi di inserimento e di convincerle sulla bontà del provvedimento al fine di mobilitare le energie della società civile su tutti i fronti operativi della legge. Nelle diverse circostanze di incontro è emersa chiaramente la differenza di posizione tra le organizzazioni di volontariato che ritenevano utile il provvedimento e completamente attuabile, e le organizzazioni di cooperazione sociale che spingevano per una modifica sostanziale del testo, ritenuto inapplicabile e per certi aspetti rischioso. Oggi i fatti sembrano dare ragione a chi manifestava perplessità sul provvedimento, atteso che i risultati non sembrano incoraggianti. Una vera e propria concertazione con tutti i soggetti di terzo settore, già nelle fasi di stesura della bozza del testo avrebbe probabilmente evitato errori di valutazione da parte del legislatore sulle reali condizioni territoriali in ordine a:

- capacità delle organizzazioni di terzo settore a pianificare e gestire percorsi di inserimento (molto scarse)
- capacità dei Comuni a gestire funzioni e adempimenti ad essi assegnati dalla legge
- situazione del tessuto socio-economico di molte realtà territoriali
- capacità dei vari attori istituzionali e sociali coinvolti di integrarsi, coordinarsi, fare rete

Questi sono solo alcuni degli elementi erroneamente valutati e considerati dal legislatore e che nei fatti hanno reso difficile l'attuazione del provvedimento.

Anche in relazione a questo provvedimento la concertazione è stata parziale, estemporanea, spesso improvvisata, per le ragioni già illustrate a proposito del piano sociale.

Le esperienze: La Legge regionale n. 4 del 2007 "Rete regionale integrata dei servizi di cittadinanza sociale"

E' una legge che ha attraversato un iter più democratico di altri provvedimenti. Un iter più partecipativo, che ha coinvolto diversi soggetti sociali e della rappresentanza. Hanno pesato molto

le esperienze precedenti. Infatti su questo provvedimento a livello regionale il coinvolgimento dei soggetti sociali è stato più significativo e nei tempi opportuni. Si tratta di un provvedimento che è accolto più di ogni altro i suggerimenti delle organizzazioni sociali. Ma questa considerazione vale più rispetto all'esito che al metodo. Infatti le procedure di coinvolgimento sono state quelle classiche dell'audizione nelle commissioni del consiglio regionale, piuttosto che l'attivazione di tavoli di concertazione, anche se la Regione ha in più occasioni organizzato momenti di confronto che in ogni caso non sono stati caratterizzati da contenuti concertativi. Diversa la situazione rispettivamente al confronto con le organizzazioni sindacali che invece hanno partecipato a tavoli di concertazione appositamente istituiti.

Tuttavia i limiti già riscontrati sul versante delle organizzazioni sociali e delle istituzioni nei casi precedenti, sono segnalati anche in questo caso.

I punti di debolezza

Sul versante della Pubblica amministrazione possiamo individuare e sintetizzare alcuni principali fragilità che hanno caratterizzato fino ad oggi l'esperienza della programmazione sociale negoziata:

- una storia lunga di assenza totale di impegno degli enti locali sul versante della programmazione sociale per causa di:
 - a) scarsa cultura dei servizi sociali, considerati marginali e improduttivi, spesa e non investimento
 - b) assoluta mancanza di dotazioni organizzative e strumentali per programmare e gestire sistemi di welfare
 - c) carenza strutturale di risorse
 - d) debolezza normativa regionale
- scarsa formazione del personale degli enti locali nella programmazione e gestione di percorsi partecipati e di concertazione e scarsa esperienza
- diffidenza nei confronti delle organizzazioni di terzo settore viste come luoghi di interesse privato e commerciale, piuttosto che come risorsa della comunità

Sul versante delle organizzazioni di terzo settore

- frammentazione della rappresentanza e assenza di interlocutori unici
- carenza formativa sui temi della negoziazione e della concertazione e scarsa esperienza
- ancoraggio a vecchi schemi assistenziali dei servizi
- povertà di risorse sia economiche sia umane
- dipendenza dalla pubblica amministrazione per cui la concertazione diventa un'accettazione passiva delle proposte pubbliche
- eccessiva conflittualità tra le diverse organizzazioni
- scarso radicamento territoriale
- scarsa capacità di fare rete

I punti di forza, o meglio le potenzialità

Grazie ai processi comunque sviluppati in questi ultimi 10 anni sia sul versante programmatico che normativo, gli enti locali e la stessa Regione e le organizzazioni sociali hanno dovuto cimentarsi con un mondo prima quasi sconosciuto. La spinta al superamento di alcune fragilità è venuta sostanzialmente dal piano socio-assistenziale che ha costretto tutti ad organizzarsi seppure con i limiti illustrati. Non sarebbe corretto in questa fase parlare di punti di forza, piuttosto di potenzialità che possono favorire nel tempo una pratica concertativa diffusa e produttiva di nuove relazioni interistituzionali e interorganizzative nell'arena della programmazione sociale.

Sul versante della pubblica amministrazione c'è da segnalare l'emergere di una nuova generazione di risorse umane che nasce nel pieno dell'attuazione del primo piano sociale regionale. Si tratta di amministratori, operatori che spingono verso una cultura dell'amministrazione condivisa e partecipata. L'ultima stagione normativa ha "costretto" le istituzioni locali ad immaginare soluzioni ai tanti problemi sociali del territorio che in passato venivano liquidati con una semplice dichiarazione di impotenza. L'avvio di nuovi servizi su basi regolamentari nuove ha messo in relazione organizzazioni sociali e enti locali con maggiore intensità. Questo ha favorito un reciproco e diverso riconoscersi che si sta traducendo in forte riconoscimento delle reciproche funzioni pubbliche su basi culturali più avanzate. Le organizzazioni di terzo settore hanno negli ultimi mesi rilanciato il Forum Regionale costituendo una rappresentanza non più frammentata e dando una rappresentazione di sé più omogenea e unitaria. Le esperienze di confronto di questi ultimi anni hanno comunque rappresentato una palestra mai esistita nella storia della programmazione sociale in Basilicata proprio perché non c'era storia di programmazione sociale.

Da queste basi può partire una vera stagione di concertazione e partecipazione sempre che le *avanguardie illuminate* sia delle istituzioni sia delle organizzazioni sociali riescano a promuovere percorsi formativi e ulteriori luoghi di esperienza concertativa più che mai necessari in Basilicata.

A partire da una nuova fase di collaborazione, occorre delineare i contorni di una politica che assume con intenzionalità obiettivi di sviluppo collegati all'azione specifica delle imprese sociali. Questo significa che occorre armonizzare i tanti provvedimenti in questa direzione ed evitare sovrapposizioni e confusioni verificate per esempio con la legge sulla cittadinanza solidale. Le imprese sociali hanno bisogno di provvedimenti regolamentari innovativi, avanzati, come ad esempio l'introduzione di nuovi strumenti per la costruzione di partnership con le pubbliche amministrazioni. Strumenti tra l'altro previsti nella legge regionale di riforma del welfare, ma al momento non ancora applicati. Hanno bisogno di uno slancio identitario nuovo, all'altezza delle sfide dello sviluppo. Allo stesso modo la pubblica amministrazione dovrebbe rinnovarsi profondamente sia sul piano dell'approccio programmatico sia sul piano dell'autopercezione della propria funzione soprattutto alla luce delle recenti modifiche costituzionali sul principio della sussidiarietà.

La Basilicata ha bisogno di un'impresa sociale capace di creare molto valore sociale aggiunto. Molto dipende dalle imprese, ma molto anche dalla sfera delle istituzioni e dalla sfera delle imprese di mercato. Con le imprese for profit non sembra esserci un dialogo avanzato, tanto meno collaborazioni significative. Si dovrebbe immaginare una vera e propria "*politica industriale*" per l'economia sociale in generale e per le imprese sociali nello specifico. Perché l'impresa sociale che funziona crea valore e perché questo valore è fattore di sviluppo?

L'impresa sociale rispettivamente ai beneficiari può agire con almeno due approcci:

- assisterli (Fornendo prestazioni necessarie anche di qualità e ottenendo corrispettivi adeguati per tali prestazioni. In tal caso molto spesso la qualità della prestazione è il fine del servizio organizzato a beneficio degli utenti)
- liberarli da una condizione (fornendo sì prestazioni di qualità, ma utilizzando tali prestazioni come strumenti, strategie, per raggiungere lo scopo della liberazione dell'utente da una condizione *minor*)

Questo ultimo approccio è più evidente nelle cooperative sociali di tipo B le quali, attraverso un percorso di inserimento lavorativo, non assistono il beneficiario, ma adottano strategie organizzative, professionali, formative finalizzate all'accrescimento degli skill dell'utente - liberandolo così da una condizione di sottocapitalizzazione delle competenze, delle capacità, delle relazioni e così via – tali da consentire alla persona di avere più chance sul mercato del lavoro. La persona così liberata o meglio emancipata dalla sua condizione rappresenta un contributo diretto al miglioramento complessivo delle condizioni della comunità locale su diversi piani:

- a) una risorsa umana scarsa e magari problematica, che attraverso un percorso di emancipazione possiede ora maggiori e migliori capacitazioni individuali

- b) un costo sociale ed economico a carico della collettività reale o potenziale, diventa ora una risorsa che, attestandosi sul mercato del lavoro, contribuisce alla creazione di ricchezza attraverso la fiscalità, i consumi, ecc.
- c) questo ha un effetto sul tasso di capitale umano e intellettuale del territorio, oltre che un effetto sull'economia
- d) un migliore tasso di capitale umano e intellettuale sul territorio contribuisce potenzialmente alla crescita economica e a rinforzare i fattori di sviluppo

Oltre a ciò si presuppone che, in una cooperativa sociale B che agisce nella dimensione di eccellenza, l'utente abbia, nei limiti delle condizioni soggettive, partecipato attivamente alle riunioni di lavoro, abbia contribuito alle decisioni circa l'organizzazione delle attività; magari, se anche socio, abbia partecipato alle assemblee e ad altri momenti di confronto e discussione. Ne deriva che ha acquisito anche maggiori abilità sociali, comunicative e relazionali. Ne deriva inoltre che abbia acquisito una certa capacità di esercizio della partecipazione, abbia imparato a produrre opinioni critiche. Insomma ha migliorato notevolmente le proprie capacitazioni individuali.

Tutto ciò ha ulteriori effetti diretti sulla comunità locale in termini di incremento della capacità di partecipazione delle persone (in questo caso, il beneficiario diretto), di capacità a produrre opinione qualificate, ecc. Tutti elementi interessanti per la qualità e la quantità di capitale sociale territoriale. E sappiamo che la qualità e la quantità di capitale sociale che circola nel territorio è importante per lo sviluppo.

Questo vale anche per le altre imprese sociali che operano nel settore dei servizi alla persona. Se così è, allora occorre:

- investire nello sviluppo della cooperazione sociale, ma attraverso programmi e provvedimenti concertati
- un nuovo slancio di impegno alla formazione degli addetti e alla riqualificazione dei processi organizzativi e produttivi che facciano dell'impresa sociale un'impresa eccellente che crea valore sociale aggiunto e valore economico.

Sul piano specifico occorre:

- creare regole certe che da un lato sprigionano energie private e dall'altre consentono ai cittadini utenti di essere protagonisti e alla pubblica amministrazione di assumere pienamente il ruolo di controllo e garanzia
- armonizzare le normative e concertare i provvedimenti che riguardano l'impresa sociale, l'inclusione, le riforme del welfare il generale
- creare un sistema integrato di programmazione che tenga conto delle necessarie connessioni tra politiche di sviluppo, politiche di welfare.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI E FONTI

Pubblicazioni

- Formez, *L'attuazione della riforma del welfare locale. Rapporto di ricerca*, Società Tipografica Romana, Roma, 2003
- Formez, *L'attuazione della riforma del welfare locale. Monografie regionali*, Società Tipografica Romana, Roma, 2003
- Finizio M. *Servizio Sociale e welfare per lo sviluppo in Basilicata*, L'Aquilone-La Bottega della Stampa, Potenza, 2002
- M. Finizio, *Le linee del piano sociale regionale*, Rivista Basilicata Regione Notizie, n.105, 2003
- M. Finizio, *Dieci discorsi sul welfare visto da dentro*, Rubbettino Editore, Collana Universitaria, maggio 2005
- ISTAT, *Istituzioni nonprofit in Italia. I risultati della prima rilevazione censuaria. Anno 1999*

- Osservatorio sull'inclusione sociale della Provincia di Potenza, *Primo rapporto sulla povertà e l'inclusione sociale nella Provincia di Potenza*, Grafie snc, Potenza 2004

Materiale documentale

- Istituto Guglielmo Tagliacarne, *Report sul settore nonprofit nella provincia di Potenza (Progetto Equal Quasar)*, marzo 2003
- Alessandro Rinaldi, SISTAN, Istituto Guglielmo Tagliacarne, presentazione de *I Report provinciali – progetto Equal Quasar*, marzo 2003
- Daniele De Rita, Fondazione Censis, presentazione de *Il Terzo settore nella provincia di Potenza, progetto equal Quasar*, 14 marzo 2003
- Formez, presentazione dello *Stato di attuazione Piani Sociali di Zona. Analisi preliminare: prime indicazioni*, 7 ottobre 2003
- Piano Regionale Socio-assistenziale 2000-2002
- Albo Regionale delle cooperative sezione cooperative sociali I.R. 39/93, aggiornato al 2006
- Registro Regionale delle Organizzazioni di Volontariato. Istituito ai sensi dell'art.3 L.R.12/2/2000, aggiornato al 2006
- Progetti formativi cofinanziati dal FSE, assegnati agli operatori della formazione professionale a valere sull'avviso pubblico n.5/02, pubblicato con D.G.R. n.2575 del 30.12.02, Documento a cura del Dipartimento Formazione Lavoro Cultura Sport, Regione Basilicata
- Piano degli interventi di politiche attive della formazione e del lavoro – POR Regione Basilicata 2000-2006-FSE, documento a cura del Dipartimento Formazione Lavoro Cultura Sport, Regione Basilicata

Normative

- LEGGE REGIONALE N. 50 DEL 1980 Riorganizzazione dei servizi socio – assistenziali
- LEGGE REGIONALE N. 25 DEL 19-05-1997 Riordino del sistema socio - assistenziale
- LEGGE REGIONALE N. 39 DEL 20 luglio 1993 "Norme di attuazione per la disciplina delle Cooperative Sociali"
- LEGGE REGIONALE N. 54 DEL 3-11-93 Nuove norme in materia di cooperazione
- LEGGE REGIONALE N. 50 DEL 9-12-1997 Disposizioni di principio e disciplina generale per la cooperazione
- LEGGE REGIONALE N. 1 DEL 12-01-2000 Nuove norme per la promozione del volontariato. Abrogazione delle leggi regionali nn. 38/1993 e 2/1997
- LEGGE REGIONALE Finanziaria 2004 (BUR Basilicata 2.2.04)
- LEGGE REGIONALE N. 33 DEL 11.12.03 Riordino del sistema formativo integrato
- DGR DEL 5.12.2000, n. 640 Legge regionale 12 gennaio 2000 n. 1 art.10 - Osservatorio regionale per il volontariato- Nomina
- LEGGE REGIONALE N. 1 DEL 7-01-1998 Interventi a sostegno di nuove iniziative imprenditoriali e produttive in favore dell'occupazione
- Piano socio-assistenziale della Regione Basilicata 2000-2002 DCR n. 1280 del 21/12/99
- Legge regionale n. 4/2007
- Legge Regionale n. 3/2005
- Legge regionale n.25/97

APPENDICE ALLA RICERCA

ECONOMIA SOCIALE E CREDITO

Approfondimenti e strumenti

Introduzione

A cominciare dagli anni 80 si sono venute affermando forme imprenditoriali e organizzative volte al perseguimento di finalità sociali pur operando all'interno del mercato concorrenziale. La disciplina di questi enti, originariamente contenuta nella legge 381 del 1991, è stata poi sviluppata con la legge 118/05 e resa organica ed attuale tramite il d.lgs.155/06. In questo modo si è affermata una nuova visione di imprenditorialità, volta al raggiungimento di fini di "interesse generale" piuttosto che all'esclusiva massimizzazione del profitto. In particolare, la nuova norma definisce le **imprese sociali** come quelle *"organizzazioni private senza scopo di lucro che esercitano in via stabile e principale un'attività economica di produzione o di scambio di beni o di servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale"*. Caratteristiche fondamentali di tali imprese sono, dunque, la promozione dello sviluppo locale, l'adozione di valori quali la giustizia sociale, la garanzia di democraticità dell'organizzazione e di un coinvolgimento diretto dei lavoratori nella gestione, le pari opportunità e la riduzione delle diseguaglianze. Le imprese sociali, anche dopo la legge 155/06, hanno mostrato una stretta dipendenza finanziaria dal settore pubblico il che ha condizionato le loro strategie di sviluppo, determinandone e orientandone la programmazione, le scelte operative, il sistema di relazioni e alleanze. Le risorse elargite dalla Pubblica Amministrazione rappresentano, quindi, un vincolo rispetto al percorso di autonomia e di legittimazione dell'impresa sociale come soggetto promotore di sviluppo locale. Il preponderante ruolo del settore pubblico, in tale ambito, non si limita al piano finanziario ma riguarda anche la regolamentazione ed il controllo dell'erogazione dei servizi. I servizi sociali sono per definizione pubblici, il che implica la necessità di una stretta interrelazione tra pubblico e privato, al fine di contribuire al miglioramento del livello di soddisfacimento delle esigenze crescenti dei cittadini e del territorio. Tuttavia negli anni scorsi, la continua contrazione delle risorse statali stanziare, hanno determinato una tendenza a "scaricare" sul sistema delle imprese sociali la riduzione dei costi, provocando un abbassamento della qualità dei servizi ai cittadini ed il peggioramento delle condizioni professionali e retributive dei lavoratori del settore. Tale situazione risulta ancora più grave al Sud, soprattutto per quanto riguarda la precarietà del lavoro, ritardi nei pagamenti, difficoltà di programmare la propria attività a medio e lungo termine. Occorrerebbe ipotizzare una strategia di crescita dell'impresa sociale che tenga insieme l'obiettivo di integrazione con il sistema pubblico, la qualità dei servizi e dei beni offerti con la qualità del lavoro; dovrebbe quindi esserci una miscela tra giusta retribuzione, riconoscimento dei diritti, partecipazione alle scelte operative e valorizzazione delle motivazioni sia degli imprenditori sociali che degli operatori. Nello specifico, diversi sono i fattori che hanno ostacolato un pieno sviluppo dell'impresa sociale in

Italia, uno tra questi è l'accesso al credito e la costruzione di relazioni più soddisfacenti tra mondo sociale e bancario. Oltre al problema della bancabilità delle imprese sociali, vi è anche il problema della capacità di tenere sotto controllo i costi di gestione ed i fondi. La eccessiva dipendenza dal finanziamento pubblico, infatti, da un lato espone l'impresa sociale alla variabilità e irregolarità dei flussi finanziari, dall'altro non incoraggia la ricerca creativa di valide alternative. La solidità e la tenuta nel tempo di una impresa in generale, si misura sulla sua capacità di costruire e ridefinire di volta in volta il proprio mercato, di saper rispondere ai mutamenti e alle sollecitazioni esterne in modo dinamico e tempestivo. Per una impresa che produce servizi sociali, che opera su un mercato particolare, questi sono obiettivi certamente più complicati da realizzare, ma sicuramente più importanti. Proprio per queste ragioni i finanziamenti pubblici non possono e non devono essere visti come panacea alla risoluzione di tutti i problemi, ma l'imprenditore sociale deve saper anche far affidamento, e soprattutto conoscere l'esistenza, di numerosi altri strumenti finanziari e non, che possano assicurare qualità e durata. Quando si guarda all'insieme dei soggetti che operano nel settore dei servizi, si rileva come, quelli che più di tutti posseggono i caratteri distintivi dell'Impresa sociale, sia sotto il profilo soggettivo (qualificazione di impresa), che sotto quello oggettivo (prodotto/servizio), sono le cooperative sociali. Il dato più rilevante che da anni si registra rispetto ad esse è, che ne è aumentato il livello quantitativo e tale trend positivo si registra su tutto il territorio nazionale. Da uno studio di settore condotto dal consorzio Drom, emerge che esse sono circa 8000, con un tasso di crescita nell'ultimo decennio di ben oltre il 400 per cento. È nel Mezzogiorno che si rileva un incremento di gran lunga superiore rispetto al dato percentuale registrato dalle cooperative del Nord, anche se si riscontrano differenze sostanziali tra Nord e Sud anche sotto il profilo qualitativo. Ciò è dovuto a due differenti motivi:

- 1) Un diverso approccio alle politiche sociali ed ai servizi alla persona, che si manifesta attraverso una diversa applicazione della legge. In Campania ad esempio ed in altre regioni italiane non esiste un Albo regionale delle cooperative sociali, anche se questo è previsto dalla legge; inoltre in alcuni comuni del Nord parte del bilancio comunale, circa il 5%, è vincolato a servizi riservati alle imprese cooperative sociali, secondo disposizione contenuta nella legge nazionale del 1991, cosa che nelle cooperative del sud non accade.
- 2) La considerazione che l'impresa sociale è un'impresa che, per caratteristiche e specificità, è fortemente legata al territorio sul quale si sviluppa ed in funzione del quale cresce. Esiste un forte legame tra cooperazione sociale e territorio e, laddove tale legame è più stretto, l'impresa cresce di più, non solo sotto l'aspetto quantitativo, ma anche sotto quello qualitativo, in termini di miglioramento della qualità dei suoi servizi e della funzione sociale che svolge.

Quanto in precedenza detto, si evince chiaramente da un'indagine condotta in Basilicata ed avente ad oggetto le cooperative ivi operanti.

L'indagine ha riguardato un campione di 196 cooperative ed ha coperto tutte le tipologie esistenti e derivate da un elenco regionale delle stesse. Eliminando, dal campione censito, tutte quelle che sono risultate chiuse, in liquidazione o non raggiungibili, è risultato che le cooperative effettivamente operanti erano 127. Di tali cooperative solo 70 hanno dato risposta positiva al questionario somministrato, con una copertura del campione pari al 55,1%. Le cooperative oggetto dell'indagine sono risultate così suddivise: il 61,4% è dato da cooperative di tipo A, il 27,1% di tipo B, il 7,1% è di tipo A e B, il 2,9% sono consorzi e dell'1,4% non se ne conosce la tipologia. Di tale indagine ci occuperemo in modo approfondito nel capitolo IV, in cui sonderemo le criticità da esse incontrate, soprattutto nell'accesso al credito.

L'Impresa sociale e la “ *Questione Finanziaria*”

Focus sul rapporto tra finanza e l'impresa sociale: le criticità

Una delle principali difficoltà che le imprese sociali si trovano ad affrontare riguarda la gestione degli aspetti finanziari. Le motivazioni che sono alla base di tale criticità sono due: un preponderante rapporto con il settore pubblico e la carenza di adeguate capacità imprenditoriali. In base alla legge 155/2006 sembrerebbe che tali aziende potrebbero naturalmente superare tali difficoltà in quanto, caratterizzate dalla non dipendenza esclusiva da parte del settore pubblico e dalla loro capacità imprenditoriale di riuscire ad essere efficaci, efficienti ed economiche. Di poi sussiste, però, la problematica relativa al vincolo del totale reinvestimento degli utili, realizzati nella attività aziendale o alla destinazione a incremento del patrimonio netto. Per cui sorge la necessità per queste imprese di una finanza specializzata, “etica” a cui le imprese sociali ed altre realtà del terzo settore possono rivolgersi come clienti privilegiati. Le fonti alternative di finanziamento a cui esse si rivolgono, che non possono definirsi formali, sono poi, quelle derivanti dalla gestione reddituale, definita come naturale, in quanto caratterizzata dalla propensione alla non distribuzione degli utili, ma al loro reinvestimento. Spesso, inoltre, si ricorre a forme di finanziamento implicito costituite dalla selezione di fornitori a lunga scadenza o addirittura “senza scadenza”, e dalla disponibilità al rinvio dei pagamenti chiesta al personale impiegato. Gli strumenti sino ad ora proposti dal mercato finanziario e dagli stessi enti del settore sociale, per una corretta gestione della funzione finanza, sono stati molti; tali iniziative però sono state caratterizzate, in tutto o in parte, da finalità più sociali che aziendali. La finanza etica, nella fattispecie, nasce con alcuni equivoci di fondo, ad esempio la raccolta manca spesso di elementi concorrenziali e si tende a confondere l’eticità della gestione con la destinazione solidaristica dei fondi. Gli strumenti finanziari utilizzati variano a seconda della tipologia di attività, delle zone geografiche e delle dimensioni dell’organizzazione. Quali fonti di finanziamento rispondono effettivamente alle esigenze dell’impresa sociale? La scelta della forma di finanziamento più adatta, scaturisce da una contemperazione ragionata tra esigenze e strumenti disponibili o dipende dal metodo di finanziamento disponibile al momento del presentarsi dell’esigenza? Questi sono i quesiti a cui cercheremo di dare una risposta nel corso del lavoro che andremo a svolgere.

Le linee finanziarie

Studiosi ed operatori del settore sottolineano che le imprese sociali, nel reperimento di risorse finanziarie necessarie allo svolgimento della loro attività, incontrano problemi peculiari rispetto alle organizzazioni produttive gestite con finalità di lucro. La struttura delle entrate delle imprese sociali, infatti, ha riflessi rilevanti sulla capacità di attrarre risorse finanziarie necessarie allo svolgimento delle loro attività. La forma giuridica che l’impresa sociale assume è irrilevante in termini di capacità o meno della stessa di attrarre risorse, più importante risulta invece sottolineare le asimmetrie informative, che la caratterizzano ed il razionamento del credito a cui tale asimmetria conduce.

Le imprese sociali si caratterizzano in genere per il fatto che ai soci non è consentito, di appropriarsi degli utili conseguiti, per cui scompare la nozione di capitale di rischio e, con esso, il diritto al residuo. Le prestazioni di lavoro sono spesso volontarie, non dando diritto alla corresponsione del salario. La struttura delle entrate è spesso caratterizzata da introiti monetari, cui non sempre corrisponde una cessione di beni o servizi, oggetto di un’attività produttiva. Introiti che prendono la forma di donazioni da parte di operatori privati o di trasferimenti da parte del settore pubblico.

Il settore pubblico, come precedentemente sottolineato, assume per le ONP, un peso preponderante, come “committente” di beni e servizi prodotti o come finanziatore delle attività svolte. Tali informazioni sono estremamente importanti, in quanto fanno capire come le imprese sociali soddisfano i propri fabbisogni finanziari e, ci consentono di valutare la gravità dei problemi che esse incontrano nell’accesso al credito.

Il primo problema che le IS incontrano nell’accesso al credito e, quindi nel rapporto con le banche, va sotto il nome di:

- 1) *Asimmetria informativa*. Quando si parla di asimmetria informativa si intende una situazione nella quale: a) due operatori concordano una transazione avente ad oggetto la compravendita di un certo bene o l’effettuazione di una certa prestazione; b) alcune caratteristiche del bene venduto o della prestazione ceduta non sono osservabili dall’acquirente. Tale situazione si determina, pertanto, quando uno dei due operatori coinvolti nella transazione gode di un vantaggio informativo sull’altro. Il rapporto creditizio è un esempio scolastico di mercato caratterizzato da asimmetria informativa. Quando infatti un istituto di credito concede un’apertura di credito ad un cliente, tale prestazione viene scambiata contro una promessa di pagamento futura, in genere senza che si abbia alcuna certezza che la promessa venga mantenuta. La probabilità che il debito venga rimborsato dipende infatti, per un verso, dalla capacità del debitore di produrre e, per un altro verso, la sua volontà di onorarlo. La conoscenza di questi due elementi è distribuita in modo asimmetrico tra i due agenti della relazione contrattuale. Queste caratteristiche del rapporto creditizio hanno implicazioni di grande rilevanza per le modalità di funzionamento del mercato del credito e generano un fenomeno che prende il nome di razionamento del credito.
- 2) *Razionamento del credito*. Tale meccanismo si basa sulla relazione che intercorre tra rendimento e rischio di un progetto di investimento, relazione che è in genere positiva. La banca non conosce le caratteristiche di rischio e redditività attesa di due progetti, sa solo che esistono imprese “prudenti” ed imprese più “avvezze al rischio”. Si pone pertanto per il finanziatore il problema di trovare un meccanismo che permetta di minimizzare il rischio, evitando di incappare in tutti i clienti più rischiosi, sottraendosi a quella che in gergo economico viene definita una selezione avversa. La soluzione proposta da Stiglitz e Weiss è di tenere i tassi di interesse ad un livello sufficientemente basso, tale da non scoraggiare i progetti di investimento caratterizzati da minore rischio. In una situazione di questo tipo, in cui le banche decidono di non aumentare i tassi d’interesse per non far scomparire dal loro portafoglio tutti i clienti caratterizzati da minore rischio, si possono stabilire equilibri caratterizzati da razionamento del credito; ossia situazioni in cui, alcune imprese pur essendo disposte ad accettare di indebitarsi al tasso d’interesse vigente sul mercato, non troveranno banche disposte a concedere loro credito. L’allocazione dei fondi derivante da questo “equilibrio” è contrariamente al risultato prefigurato dalla teoria tradizionale inefficiente. In altre parole non tutte le imprese che intendono intraprendere progetti di investimento che reputano “redditizi” trovano i finanziamenti per realizzarli: alcune di queste rimangono escluse dall’accesso al credito. Quali sono pertanto i criteri che le banche utilizzeranno per decidere quali imprese finanziare e quali no?
- 3) *I criteri di allocazione del credito*. La teoria economica ha evidenziato diversi criteri, che le banche possono utilizzare, per “selezionare” i potenziali clienti:
 - a) **Monitoraggio diretto delle caratteristiche di redditività e rischio delle imprese richiedenti**. Si effettua in pratica una valutazione della capacità di queste ultime di ottenere introiti sufficienti a rimborsare i debiti contratti ed a pagare gli interessi pattuiti. Si tratta di una procedura complessa e dispendiosa per il finanziatore, che deve raccogliere informazioni sul grado di redditività dell’IS.

- b) *Meccanismo di “segnalazione”*. Alternativamente gli imprenditori possono segnalare la qualità del proprio progetto d’investimento attraverso la quota di capitale proprio investita nel progetto stesso. In tal caso le istituzioni creditizie possono risolvere il problema dell’allocazione dei fondi, concedendone agli imprenditori che sono disposti a partecipare al rischio d’impresa con elevate quote di capitale proprio.
- c) *Disponibilità di garanzie patrimoniali*. Nel caso in cui nessuna delle alternative fin qui descritte sia praticabile, i finanziatori possono condizionare la concessione del credito alla costituzione di diritti sui beni di proprietà dell’impresa sui quali rivalersi nell’eventualità in cui questa ultima si riveli incapace di onorare il debito contratto.

Alla luce delle riflessioni appena presentate emerge che le imprese sociali appaiono condannate, dai loro connotati genetici, a sperimentare una strutturale difficoltà di accesso al credito. Da un lato, infatti, la loro forma giuridica le rende meno idonee a produrre “segnali” in grado di fornire ai finanziatori informazioni attendibili circa le caratteristiche di rendimento/rischio dei progetti di investimento; dall’altro, la loro tendenza a specializzarsi in settori, quale quello dei servizi alla persona, e quindi, ad assumere una struttura patrimoniale caratterizzata da uno scarso peso delle immobilizzazioni in rapporto al fabbisogno finanziario complessivo, determina l’assenza garanzie patrimoniali adeguate da fornire ai finanziatori.

Sembra quindi doversi concludere che la valorizzazione delle peculiari potenzialità delle imprese sociali in ordine al raggiungimento degli obiettivi di rilevanza collettiva, non possa prescindere dalla predisposizione di specifiche forme che favoriscano l’accesso al credito.

La progettazione di politiche creditizie che consentano all’imprenditoria sociale di esprimere il suo ruolo, merita a pieno titolo un posto di rilievo nell’agenda teorica e politica degli anni a venire.

Da indagini condotte sulle cooperative sociali in Italia, emerge un divario estremamente pronunciato nel costo dell’indebitamento tra il Centro-Nord e il Sud. Le cooperative sociali meridionali pagano, in media, un tasso d’interesse sui debiti finanziari del 6% superiore rispetto a quelle operanti nel Centro-Nord, situazione che determina un rapporto negativo molto accentuato tra rendimento e costo dell’indebitamento. Per limitare le conseguenze negative derivanti da tale divario e mantenere un differenziale di redditività “netta” rispetto al Centro-Nord analogo al differenziale di redditività “lorda”, le cooperative meridionali devono adottare strategie di finanziamento della propria attività caratterizzate dalla rinuncia all’utilizzo di capitale di debito. Mentre le imprese del Centro-Nord ricorrono più volentieri all’indebitamento che all’accantonamento di utili, per quelle meridionali il capitale di debito pari a solo il 17% del capitale proprio.

Alla luce dell’elevato costo del denaro che le imprese meridionali sono costrette a sopportare, appare per esse una scelta “efficiente” finanziarsi con mezzi propri: in presenza di un rapporto negativo tra rendimento e costo dell’indebitamento, limitando il ricorso alla finanza esterna, esse limitano l’incidenza degli oneri finanziari sul risultato reddituale. Naturalmente, un così elevato costo dell’indebitamento, rende il loro risultato reddituale dipendente dalla possibilità di ottenere rendimenti elevati dalla gestione produttiva e, quindi, le rende vulnerabili a fluttuazioni del margine operativo lordo.

Risulta quindi interessante indagare le cause di una così elevata onerosità del ricorso alla finanza esterna. Al tentativo di dare risposta a questo quesito è dedicato il successivo capitolo.

Il Mercato Del Credito

Teoria, prassi e modelli al confronto: la ricerca dell'equilibrio

Il credito consiste nella prestazione di un servizio, ossia nella concessione di una somma di denaro . In generale per poter ottenere valuta da una banca, è necessario prestare delle garanzie, ed in cambio, la banca ottiene all'atto della restituzione il bene capitale integro, maggiorato degli interessi per il noleggio dello stesso.

Gli interessi restituiti più la quota capitale rappresentano il montante, ossia la quota che il debitore deve restituire alla banca. All'atto della richiesta del prestito, le due parti contraenti, mediante stipula di un contratto, decidono le modalità di restituzione dello stesso, ovviamente più è lungo il periodo previsto per la restituzione, più rischiosa è la situazione in cui la banca si viene a trovare. In questo quadro, risulta evidente perché un istituto di credito prima di attivare il finanziamento, debba conoscere bene il proprio cliente e l'attività che esso intende intraprendere ed attivare tutti i meccanismi assicurativi necessari. Dunque, una banca al momento della concessione deve essere in grado di poter definire se il prestatore sia o meno in grado di gestire efficientemente il suo processo economico-finanziario.

La previsione iniziale fatta dalla banca, considera la valuta ceduta per il decollo dell'attività per un periodo iniziale, generalmente un anno, dopo il quale si presume che l'attività inizi a generare utili, e quindi l'investimento possa essere interamente rimborsato. Se in questo lasso di tempo l'azienda non riesce a decollare, la banca può richiedere ulteriori garanzie, tutto dipende anche dai fattori esterni (ad esempio, la mancata concessione di una autorizzazione), che non hanno reso possibile l'entrata a regime dell'attività; in tal caso, si fa slittare di un anno l'entrata a regime.

La capitalizzazione degli interessi avviene sulla base dell'Euribor a cui si aggiunge lo spread a seconda delle circostanze. In genere la conservazione integra del denaro è affidata al comportamento efficace, efficiente e corretto del cliente stesso. Spesso però il rischio di fallimento è legato ad eventi esterni, quindi, la banca ha la necessità di misurare il rischio per valutare il tasso d'interesse da applicare.

Nella realtà storica, le banche hanno rinunciato ad esperire analisi approfondite ed hanno preferito diversificare il rischio, puntando essenzialmente sulla sua frammentazione e sulla sua tutela cauzionale. Si richiede, pertanto, una garanzia che per valore copra totalmente il valore del prestito erogato. Se il cliente ha contratto un debito pluriennale e, già ha offerto garanzie ipotecarie, ha più possibilità di ottenere un finanziamento successivamente.

Uno strumento spesso utilizzato dalle banche per controllare il rischio è la **Centrale dei rischi (Ce. Ri.)**; a cui accedono gli enti che hanno presentato una istruttoria per ottenere un finanziamento (fido). I dati sono aggiornati fino a dodici mesi.

La **Ce. Ri.** Distingue anche tra:

- 1) accordato deliberato (mutuo deliberato)
- 2) accordato operativo (contratto perfezionato ed efficace).

Essa si informa anche sul numero di istituti a cui è stato richiesto il fido da parte del soggetto.

Per poter accedere ad un finanziamento, il prestatore deve offrire delle garanzie che possono essere di tipo quantitativo, quindi privilegio, ipoteca, pegno, oppure, di tipo qualitativo, chirografarie. Sono previste anche altre forme di garanzia, ad esempio la presenza di un fondo che partecipi al finanziamento.

Basilea 2 (nuovo accordo internazionale sui requisiti patrimoniali delle banche), prevede solo una valutazione quantitativa del rischio, ma per lo sviluppo di una area si dovrebbe ritenere non discriminante la valutazione quantitativa e se ne dovrebbe fare una qualitativa. In alcuni casi poi, si pensi al settore edilizio, le costruzioni realizzate si finanziano da sole, è sufficiente solo cautelarsi con assicurazioni contro i danni, che possono colpire gli edifici e, sfrattare gli uffici che non pagano. Inoltre, in questo caso, i contratti di affitto stipulati prima della costruzione sono una garanzia che può essere presentata in banca per ottenere un finanziamento.

Infine, prima di concedere un finanziamento, poiché l'impresa corre un rischio assimilabile ad una "onda", la banca deve costruire due argini, di cui, il primo rappresenta la valutazione del business plan/realizzazione del progetto; il secondo argine è quello della valutazione del mercato/reddittività.

Bisogna anche dire che il costo del credito, dipende per le imprese dal grado di rischio che esse presentano per i finanziatori. Appare pertanto evidente che la variabilità territoriale nel costo della finanza esterna, dipende dalle difformità territoriali nelle caratteristiche di rischio delle imprese affidate. Per valutare il grado di rischio delle imprese si utilizzano in genere due indicatori.

Il primo è l'indice di indebitamento, espresso dal quoziente tra debiti finanziari e capitale netto e, viene anche definito "**Leva finanziaria**"; esso viene utilizzato come indicatore di rischio per i finanziatori esterni.

Il rapporto tra indebitamento e capitale proprio è stato considerato in letteratura in diversi modi:

- 1) come "segnale" della qualità dei progetti di investimento; infatti in presenza di asimmetria informativa, i promotori di una iniziativa imprenditoriale, possono segnalare la qualità dei propri progetti, investendovi una elevata quantità di capitale proprio. Esponendosi al rischio di perdita del capitale proprio, i primi rivelerebbero ai secondi le informazioni di cui dispongono sul rischio rendimento del progetto.
- 2) Un più elevato rapporto tra capitale proprio ed indebitamento garantisce meglio i finanziatori circa la possibilità di recuperare il credito nell'ipotesi di fallimento della propria attività.

Il secondo indice, dato dal rapporto tra capitale proprio ed attivo immobilizzato, detto "**indice di copertura del capitale fisso**", mette in evidenza, invece, quanta parte dell'attivo a medio e lungo termine, sia stato finanziato con capitale proprio. Consente quindi di valutare il grado di coerenza temporale delle scelte di raccolta dei mezzi finanziari, in relazione alla tipologia degli impieghi. Un valore di tale indice pari ad 1 indica che gli impieghi fissi sono stati interamente finanziati con mezzi propri. Valori via via minori, segnalano invece una maggiore dipendenza degli investimenti in immobilizzazioni, da terzi finanziatori.

Da una indagine condotta in Italia, entrambi i coefficienti rivelano una maggiore solidità delle imprese operanti nella circoscrizione meridionale anche se il campione esaminato è limitato a 60 cooperative.

Alla luce dell'indagine condotta sembrerebbe che non è nella diversa solidità patrimoniale che va cercata la spiegazione del differenziale territoriale nel costo del credito. Per spiegare il comportamento del sistema creditizio è parso necessario evidenziare che le cooperative sociali meridionali, seppure patrimonialmente più solide siano comparativamente più "illiquide", ossia più esposte al rischio di non riuscire a far fronte ai propri impegni finanziari con regolarità. Per ottenere tali risultati sono stati utilizzati 4 indicatori di liquidità: indice di disponibilità; indice di liquidità; acid test; cash flow potenziale operativo.

Mentre per i primi due indicatori non sono state evidenziate differenze sostanziali, il valore dell'acid test, rappresentato dal rapporto tra la somma delle attività a breve e a lungo termine e le passività correnti, e che esprime l'attitudine dell'impresa a far fronte agli impegni a breve termine

con il capitale circolante lordo, è apparso migliore per le imprese meridionali rispetto a quelle settentrionali. Analoghi risultati sono emersi dal confronto operato tra Nord e Sud, sulla base del cash flow potenziale operativo.

Si è così scoperto che, nonostante un più basso livello di produttività, le imprese del Mezzogiorno riescono a realizzare una gestione più efficiente dei fattori produttivi: infatti i differenziali di produttività sono bilanciati, da un lato, da differenziali salariali di segno e proporzioni analoghe, e dall'altro le imprese meridionali riescono a realizzare sostanziali economie sui costi del personale diversi dai salari (oneri sociali, TFR). Nelle imprese del Mezzogiorno si rileva una più elevata redditività al lordo degli oneri finanziari rispetto a quelle del Centro-Nord. Per quanto concerne la gestione finanziaria nelle imprese meridionali si rileva una maggiore efficienza, nonostante debbano sopportare, come già precedente accennato, un costo del denaro di circa il 6% più alto rispetto le unità localizzate nel Centro-Nord. Questa situazione si spiega con la gestione molto oculata dalle imprese del Sud del rapporto tra indebitamento e capitale proprio. Il ricorso quasi esclusivo alle fonti interne appare, dunque, una scelta obbligata, per tali realtà per non essere "strozzate" da tassi d'interesse che non hanno nessuna proporzione con i rendimenti delle attività produttive.

Si è cercato infine di verificare se, la sproporzione tra tassi di interesse e rendimenti delle attività produttive riscontrate nel Mezzogiorno, potesse essere interpretato come risultato di un comportamento "cautelativo" del sistema creditizio, determinato da caratteristiche di maggiore rischiosità degli affidamenti alle cooperative sociali meridionali. L'analisi però dei diversi indicatori, ossia di solidità patrimoniale e di liquidità, ha fornito risultati di segno opposto: in media, il campione meridionale sembra presentare situazioni patrimoniali più solide e, maggiore coerenza nel rapporto tra impegni a breve ed attività patrimonialmente liquidabili. Per cui, anche se con qualche cautela potrebbe affacciarsi l'ipotesi che il differenziale territoriale nel costo dei finanziamenti, sia il risultato di strategie di *price discrimination* ad opera del sistema creditizio.

Qualunque sia il motivo del differenziale di prezzo, le imprese meridionali reagiscono ad esso, con scelte di tecnica produttiva e di scomposizione del passivo, che sono ispirate ai principi dell'efficienza. Si tratta in genere di tecniche a bassa intensità di capitale ed una struttura delle passività caratterizzata da un peso preponderante del capitale proprio.

Tali scelte hanno, però, implicazioni rilevanti rispetto alla capacità di tali imprese di remunerare il fattore lavoro; da un lato infatti, i bassi livelli di capitale per addetto, hanno una ricaduta sui livelli di produttività, rendendo impossibile l'adozione di politiche salariali più "generose"; dall'altro la necessità delle imprese meridionali di non dipendere dal sistema creditizio, le induce ad adottare politiche di destinazione del valore aggiunto incompatibili con livelli salariali più alti.

Analizzato il sistema creditizio italiano e le sue regole, ed in particolare il comportamento da esso tenuto nei confronti delle cooperative del Sud Italia, nel prossimo paragrafo esamineremo le caratteristiche del sistema creditizio alternativo, al quale le cooperative sociali possono fare ricorso per sostenere le proprie attività, dal momento che, alla luce di Basilea 2, l'accesso al credito ordinario diventa sempre più difficile. Si tratta della finanza etica e degli strumenti da essa messi a disposizione.

La Finanza etica

La "crisi del welfare state" ha portato, alla fine degli anni Ottanta, alla nascita del terzo settore che si proponeva come modello alternativo a quello capitalistico ed assistenziale. Il continuo indebitamento pubblico e la susseguente riduzione dei servizi sociali ha spinto i paesi Occidentali ad individuare strumenti alternativi capaci di garantire il soddisfacimento dei bisogni della persona. In questo quadro, l'impresa non profit a causa della carenza di adeguati mezzi di finanziamento ha incontrato molti ostacoli nel suo processo di sviluppo. L'impresa non profit infatti, esule dalla logica della massimizzazione dei profitti, tipicamente capitalistica, persegue obiettivi "socialmente apprezzabili", generalmente non valutati dalla finanza ordinaria, che al contrario richiede alti guadagni e bilanci positivi. Tutto ciò implica l'indifferenza del sistema creditizio italiano verso il

terzo settore, inadeguato a fornire le garanzie patrimoniali necessarie ad ottenere finanziamenti e a sostenere gli alti costi che da essi derivano. Sebbene nel resto d'Europa esistevano istituti bancari attenti agli obiettivi delle imprese non profit, in Italia solo a partire dal 1998 è introdotta una simile attenzione con l'istituzione della **Banca Popolare Etica**; con cui nasce un nuovo concetto di finanza più attenta alle esigenze e agli scopi sociali, che ispirano le imprese non profit e che si rivolge al terzo settore in modo attivo e continuativo.

Si cercherà per tanto di analizzare, nel prosieguo del lavoro, il legame esistente tra finanza etica e mondo del non profit, analizzando il ruolo dell'etica nella finanza di impresa.

La Finanza etica si fonda sul perno portante, della garanzia del diritto al credito anche per quelle fasce generalmente escluse, in modo da garantire sviluppo reale e benessere; vuol dire investire nel futuro della società, favorendo creazione di lavoro. Fare finanza etica significa ricercare il massimo beneficio sociale, piuttosto che il massimo rendimento dei capitali, attraverso una gestione consapevole e responsabile del proprio denaro.

Per queste ragioni sarebbe più opportuno parlare di finanza eticamente orientata e di investimenti con "finalità sociali" in luogo di finanza etica e dell'espressione "investimenti etici". Significativa a tale proposito risulta l'espressione "socially responsible investment" utilizzata negli Stati Uniti piuttosto che l'espressione "ethical investment", usata nel Regno Unito che suggerisce un comportamento non etico da parte di chi non si uniforma a tale tipo di investimento.

Alla base dell'economia e della finanza così intese, vi sono due realtà diverse;

1. l'esistenza di indici di povertà molto alti soprattutto nei paesi in via di sviluppo.
2. la significativa crescita dell'impresa non profit come risposta organizzata ai problemi della disuguaglianza sociale su cui si fonda la valenza economica, culturale e sociale della finanza etica.

La nascita di tale finanza alternativa è il frutto di una evoluzione rivolta alla risoluzione di problemi che differiscono da paese a paese, ed è per questo che non esiste una definizione univoca di tale termine.

In generale, infatti, con il termine finanza etica vengono individuate due distinte applicazioni degli strumenti finanziari:

1. La *microfinanza* comprende sia i servizi di credito sia quelli del risparmio (es. cooperative di risparmio e credito). Il microcredito si limita invece solo ai servizi di credito. La microfinanza si è evoluta negli ultimi 30 anni. Le sue origini vanno ricercate nei progetti di sviluppo che sperimentarono l'uso di credito sovvenzionato all'agricoltura negli anni cinquanta del Novecento. Tali programmi di credito miravano ad aumentare la produttività e il reddito di piccoli agricoltori in aree marginali. La maggior parte di essi si rivelarono un insuccesso. Negli anni settanta, si cominciarono ad adottare in via sperimentale programmi più sostenibili. A differenza di quanto accadeva con i prestiti sovvenzionati, questa nuova formula insisteva sulla restituzione dei prestiti e prevedeva tassi di interesse adeguati a coprire i costi. Uno di questi programmi pilota è stato quello sperimentato dalla Banca Grameen, di Yunus, che nel 1974 iniziò a concedere piccoli prestiti a gruppi di donne in Bangladesh. Esso si basa sui principi di fiducia e responsabilità reciproche. Ogni donna è responsabile di far sì che il prestito concesso al suo gruppo venga rimborsato. Le *Banche dei Poveri*, oggi, sono specializzate nell'erogazione di prodotti finanziari (credito, risparmio, assicurazione) caratterizzati da importi unitari molto bassi ed a favore di clienti da altri non considerati (piccoli artigiani nel terzo mondo o disoccupati in Occidente) generalmente definiti "non bancabili". La microfinanza è presente anche nei paesi "sviluppati" dove sempre più spesso si verificano sacche di povertà importanti causate dall'immigrazione, dalla disoccupazione e dall'emarginazione. Attualmente esistono due modelli distinti abbastanza ben definiti: da un lato esiste un modello che potremmo definire "sociale" che punta ai clienti più poveri. In questo ambito è meno importante che il servizio sia in sé sostenibile economicamente, quanto piuttosto che permetta di raggiungere le fasce di popolazione più povere. Dall'altro lato vi è invece un modello più commerciale che punta, al

contempo, a raggiungere un ampio numero di clienti poveri (anche se non necessariamente “i più poveri tra i poveri”) e alla sostenibilità economica e finanziaria dell’istituzione di microfinanza con l’obiettivo di proporre un’azione durevole nel tempo. È il dibattito cosiddetto tra “institutionalist” e “welfarist”.

L’altra realtà di finanza alternativa è, dunque, quella di paesi come l’Inghilterra, la Svizzera e l’Italia dove la nascita della banca etica è frutto di una evoluzione ed è da considerarsi la risposta alle esigenze delle imprese non profit. Si deve tener conto che in ogni paese c’è una situazione di base diversa, vigono normative diverse che hanno in vario modo influenzato l’evoluzione della finanza etica e che determinano, in vario modo le condizioni in cui una banca etica può esercitare il proprio ruolo di intermediario finanziario. Sicuramente Regno Unito e Stati Uniti sono i due mercati più sviluppati in materia di finanza etica, in quanto detengono circa il 70 % del totale patrimonio etico gestito nel mondo.

- 2) *L’investimento etico*, cioè la gestione dei flussi finanziari raccolti con strumenti, quali i fondi comuni, per sostenere organizzazioni che lavorano nel campo dei servizi sociali, dell’ambiente, dello sviluppo sostenibile, della cultura e della cooperazione internazionale. Il termine investimento etico, può avere un’ampia gamma di significati, indicando un’attenzione particolare alla destinazione dei propri risparmi, oppure una serie di strumenti finalizzati a canalizzare nuove risorse a favore di progetti di solidarietà. I fondi etici sono tipici di mercati molto evoluti come quelli anglosassoni, dove l’offerta è amplissima e può soddisfare un grande spettro di richieste etico - morali. Esistono fondi detti un po’ impropriamente etici, che pur non facendo selezione sui titoli devolvono in beneficenza parte degli utili. Si tratta pertanto di una finanza particolare, diversa da quella delle banche ordinarie e più attenta alle esigenze ed alle problematiche dei singoli che vengono in contatto con essa. Investire eticamente significa, sostanzialmente, permettere al cliente di sapere quale utilizzo verrà fatto del proprio denaro, permettendo allo stesso di indicare il settore in cui preferisce che vengano impiegati i soldi depositati. Si tratta di una finanza che rivaluta il proprio ruolo nella comunità, che è quello di dare credito alle persone, considerandole come centri di sviluppo per la società e non come fonti di profitto, in base a valutazioni sulla bancabilità di ciascuno. Oggi, sempre più istituti finanziari offrono prodotti di investimento, i cui fondi sono destinati a questi scopi. Uno degli strumenti utilizzati per la selezione del beneficiario dell’investimento è lo *Ethical Screening* (*selezione etica* in italiano), cioè la pratica di includere o escludere dei titoli da un portafoglio o un fondo pensione, sulla base di giudizi etici sulle attività da esso svolte. A supporto di questa attività di “screening” è da segnalare la proliferazione di organizzazioni indipendenti, che si occupano di assegnare alle imprese “rating etici”, in funzione dell’attenzione che tali imprese dedicano alle ricadute o esternalità negative del proprio operato. Questo criterio di investimento nacque negli anni venti del secolo scorso in America quando la Chiesa Metodista decise di non proibire più ai suoi fedeli l’accesso alla borsa, a condizione che il denaro non finisse nell’industria dell’alcol o delle scommesse. Nel mercato dei prodotti etici è sostanzialmente possibile, oggi, individuare due tipologie di prodotti etici: prodotti *retail* ed *istituzionali*. Appartengono al primo gruppo, quelli destinati ai risparmiatori, costituiti prevalentemente da fondi di investimento aperti, ossia **fondi di fondi** e **SICAV**. Appartengono invece alla seconda tipologia: i **fondi pensione**, **mandati di gestione** e **gestioni di patrimoni mobiliari** destinati ad investitori istituzionali. Le risorse che vengono gestite secondo criteri etici ammontano a circa 2.000 miliardi di euro e la maggior parte di essi (circa l’85%) è raccolta nel Nord America ed è posseduta direttamente da investitori istituzionali (circa il 93 %). In Italia solo alla fine degli anni settanta, si assiste alla costituzione delle mutue di autogestione (MAG). È proprio dalle mutue di autogestione che nasce l’idea di costituire una banca

specializzata nel finanziamento del terzo settore e coerente nella sua gestione a principi etici: **Banca Popolare Etica**. L'idea è quella di proporre anche in Italia un modo di vivere la finanza, che già aveva ottenuto un considerevole successo all'estero. Nello specifico, si voleva creare uno strumento di cui si sentiva la mancanza, un soggetto preposto esclusivamente al finanziamento delle aziende del terzo settore, finanziamento in precedenza affidato a strumenti messi a disposizione da banche ordinarie, oppure da altre cooperative. Obiettivo prioritario dell'istituto bancario è pertanto, da un lato, quello di raccogliere risparmi, che si desidera destinare a finalità etiche e, di finanziare il settore non profit, dall'altro.

Per quanto concerne l'Italia il primo strumento finanziario con caratteristiche etiche adottato è stato il fondo d'investimento *Gestnord Azioni Ambiente*, lanciato nel 1994. Il fondo investe in titoli azionari quotati nei principali mercati mondiali specializzati nel settore dell'ambiente, dell'energia pulita, del controllo dell'inquinamento dell'aria e della purificazione delle acque. L'eticità del fondo scaturisce dal fatto che esso seleziona le aziende non solo sulla base di criteri finanziari, ma anche ambientali. Nel 1997 viene poi lanciato un nuovo gruppo di fondi etici, il Sistema Etico San Paolo, costituito da tre fondi: uno azionario globale e due obbligazionari. A differenza del precedente, il Fondo Etico San Paolo presta un'attenzione prioritaria agli aspetti sociali ed ambientali. In questo caso si ritrovano per la prima volta in Italia, le figure del Comitato etico e dell'*advisor* etico, tipiche di fondi più evoluti. Negli anni seguenti il tasso di crescita degli investimenti etici non è stato elevato. Nel 2000, la fondazione Cariplo ha costituito il primo prodotto destinato ad investitori istituzionali, il fondo Geo European Ethical. Gli ultimi anni sono stati poi caratterizzati da una crescita più sostenuta: il numero dei prodotti è passato dai 14 del 2001 ai 47 del 2004. La crescita non ha riguardato solo i fondi etici per investitori retail, ma anche altri tipi di prodotti. Nel 2002 ha preso il via la gestione di Previambiente (il primo fondo pensione negoziale etico), mentre sempre nel 2002 è stato collocato da Skandia il primo prodotto assicurativo etico e, nel 2003 è nato il primo ETF etico (il secondo al mondo), B1 Ethical Index Euro. In Italia il patrimonio gestito da prodotti finanziari etici ammonta a circa 3,8 miliardi di euro, con un tasso di crescita rispetto al 2002 del 125%. Nonostante le risorse gestite siano ancora limitate (circa l'0,7% del risparmio totale gestito in Italia), il trend crescente dimostra come l'investimento etico stia entrando nelle scelte d'investimento di piccoli e grandi investitori. Le risorse gestite sono suddivise in: prodotti retail (56%), prodotti assicurativi (39%) e prodotti istituzionali (5%). La parte più significativa è costituita ovviamente da fondi di investimento. La domanda che ci si pone è se sia o meno conveniente investire in fondi etici, da una prima osservazione risulta che il fondo etico è più costoso di un investimento tradizionale, i motivi di tale costo aggiuntivo sono da ricercarsi soprattutto nella selezione etica, che riduce le possibilità di diversificazione del portafoglio, aumentandone il rischio ed impegnando tempo e risorse aggiuntive. Nonostante i vincoli operativi dei gestori etici, risulta che le performance ottenute sono perfettamente in linea con quelle di altri fondi.

Da quanto detto appare chiaro che in un contesto sociale in cui le banche seguono un'etica dei profitti, la Finanza Etica, intesa come sistema finanziario alternativo, presenta le giuste caratteristiche etico-economiche e politiche, per rivestire un ruolo di primo piano, laddove il fallimento del mercato si manifesta in modo più evidente. Inoltre la finanza eticamente orientata, con le sue scelte di trasparenza ed il rifiuto assoluto di attivare relazioni con chi traffica in armi o devasta l'ambiente, ha generato una rottura irreversibile con la finanza normale. Una rottura che si consolida man mano che pezzi sempre più consistenti della società, incrociano le possibili alternative, che si sviluppano in Italia, in Europa ed un po' dovunque con le Banche Etiche, le mutue autogestite, i consorzi, le federazioni e le reti di microcredito.

Il Microcredito

Il microcredito è uno strumento di lotta alla povertà usato per dare accesso al credito a fasce di popolazione considerate “non bancabili”. Nello specifico, esso si rivolge a piccole o piccolissime attività produttive e permette al microimprenditore di approvvigionarsi di materie prime, strumenti, attrezzature, ecc. Generalmente i poveri vengono definiti “unbanked” a causa diversi fattori quali: l’assenza di garanzie, una scarsa confidenza con le banche ed il basso livello di istruzione. Allo stesso tempo le attività svolte, dai poveri, presentano per gli istituti di credito ordinari un più alto rischio e alti costi di transazione dovuti a: prestiti di ridotta entità; risparmi individuali limitati; dispersione sul territorio. Nei Paesi in via di sviluppo, milioni di famiglie vivono con il reddito delle loro piccole attività economiche rurali ed urbane, nell’ambito di quella che è stata definita come economia informale. La difficoltà di accedere al prestito bancario, a causa dell’inadeguatezza o assenza di garanzie reali e delle dimensioni delle microattività, ritenute troppo ridotte dalle banche tradizionali, non consente alle microimprese di svilupparsi o di liberarsi dai forti vincoli dell’usura. In genere, il microcredito consiste nell’offerta di prestiti di piccolo importo, da restituire a scadenze molto ravvicinate; la maggiore accessibilità dipende dal fatto che molte istituzioni (ma non tutte) non chiedono garanzie collaterali tradizionali, perché si avvalgono di differenti, ma molto efficaci, meccanismi di incentivazione al rimborso, in cui di regola gioca un ruolo decisivo la co-struzione di reti collettive di garanzia fra poveri (gruppi solidali). Talvolta questi microprestiti sono accompagnati dall’offerta di servizi non finanziari che contribuiscono al successo delle iniziative imprenditoriali (ad esempio, consulenza, formazione tecnica e gestionale, assistenza e monitoraggio).

L’idea del microcredito, come accennato nel precedente paragrafo, nasce nei paesi in via di sviluppo, dove la possibilità di disporre anche di piccole somme di denaro in prestito rappresenta la speranza concreta di una vita migliore. In questo quadro si colloca la Grameen Bank, fondata nel 1976 da Muhammad Yunus in Bangladesh: una banca rurale (graamen in bengalese significa contadino) che concede prestiti e supporto organizzativo ai più poveri, altrimenti esclusi dal sistema di credito tradizionale. Per sopperire a tali esigenze economiche presenti nei Paesi più poveri del mondo, Muhammed Yunus, economista nativo del Bangladesh educato negli Stati Uniti, (premio Nobel per la pace), agli inizi degli anni settanta, durante una carestia che affliggeva il suo paese, si pose una domanda: come alleviare la fame di molti, facendo arrivare piccoli finanziamenti alle persone che necessitavano di un prestito garantendosi, al tempo stesso, la restituzione del capitale e degli interessi, così da poter riprestare quello stesso denaro ad altri bisognosi.

Egli, quindi, iniziò a concedere piccoli prestiti a coloro che ne avevano bisogno a condizione che facesse parte di un gruppo di altri debitori, appartenenti alla stessa comunità. Il prestito veniva concesso senza garanzie e sulla parola. Il debitore si impegnavo alla sua restituzione, che in genere avveniva a piccole rate con frequenza elevata, ad esempio ogni settimana.

Questa esperienza ha permesso di dimostrare come le donne siano debitori più affidabili degli uomini maggiormente avvezzi allo sperperare del denaro, pregiudicando, così, le possibilità di restituzione dei soldi. Ma si tratta della manifestazione di un tratto più generale che differenzia maschi e femmine: la ricerca empirica ha mostrato che le donne sono più avverse al rischio degli uomini. In generale, è quindi meno probabile che facciano scelte così rischiose da pregiudicare la possibilità di ripagare il debito. Una seconda ragione è che le donne, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, hanno meno opportunità degli uomini. L’accesso al credito ha maggior valore per le donne che per gli uomini. Pertanto avranno forti incentivi a preservare una reputazione di buone “ripagatrici” per garantirsi l’accesso al credito nel futuro. Questa la risposta di Yunus: inserendo il debitore all’interno di un gruppo, con cui interagisce e condivide le difficoltà, gli ostacoli a portare avanti la sua iniziativa. In questo modo, non solo Grameen Bank contribuisce ad accrescere gli investimenti e lo stock di capitale fisico, ma crea anche lo stock di capitale sociale che rende la promessa di restituzione del prestito credibile senza il ricorso al troppo costoso sistema legale. Nei paesi in via di sviluppo può essere meno oneroso costruire fiducia che cercare la protezione dei tribunali.

La rilevanza di questa intuizione travalica l'ambito del credito. Il capitale sociale ha due importanti caratteristiche: in primo luogo, una volta in essere si deprezza molto lentamente; se fatto interno da una comunità tende a perpetuarsi di generazione in generazione. Non vi è capitale fisico che possa vantare un tasso di deprezzamento così basso. In secondo luogo, è capitale non specifico: una volta in essere serve per ottenere credito più facilmente ma è utile per ottemperare a qualunque tipo di accordo tra membri di una comunità, favorendo la cooperazione tra individui.

Inventando un modo nuovo di fare credito, Yunus ha contribuito a dotare i paesi in via di sviluppo di nuove istituzioni che facilitano non solo il superamento contingente della povertà ma pongono le basi per un superamento duraturo.

Dunque il successo del microcredito e del meccanismo messo in piedi da Yunus riposa su una intuizione più profonda e rivoluzionaria. Ciò che Yunus intuisce è che le azioni legali – la richiesta di far rispettare il contratto di credito davanti a un giudice o un tribunale – non sono l'unico meccanismo per garantire il rispetto di una promessa. La visibilità delle nostre azioni da parte delle persone che appartengono alla nostra cerchia sociale funziona da deterrente e disciplina le nostre scelte. Ciò vale anche per la decisione di onorare o meno la promessa di restituzione di un prestito. Oggi Grameen Bank ha più di 2,4 milioni di beneficiari, di cui circa il 95% donne, e il tasso di restituzione dei prestiti (che si aggirano in media sui 100 dollari l'uno) è altissimo, circa il 98%.

In questi anni si sono sperimentati differenti programmi di microfinanza/microcredito, a seconda delle caratteristiche del contesto locale, dove cultura, economia, dimensione, tipologia di società influiscono nella vita del paese. Non si possono definire specifiche regole nella realizzazione dei programmi di sviluppo economico, in particolare utilizzando lo strumento del microcredito, e non vi è una disciplina che dia indicazioni precise; tuttavia è oggi possibile classificare alcune metodologie di microcredito, che possono dare un orientamento di carattere generale. Le tre metodologie a cui si fa maggiore riferimento sono:

- *Prestiti Individuali*: Servizio fornito ai singoli individui senza nessun obbligo alla costituzione di gruppi.
- *Solidarity Group*: Servizio fornito agli individui SOLO dopo che questi si sono costituiti in gruppo e sono disposti a garantire reciprocamente il prestito ottenuto da ognuno.
- *Organizzazioni Comunitarie di Base*: Servizio fornito ad individui appartenenti ad una organizzazione comunitaria di base. Una OCB è una organizzazione informale, inizialmente senza riconoscimento legale, composta dai partecipanti al programma. Es. Banche villaggio, gruppi di produttori, associazioni di donne.

La maggior parte delle istituzioni che erogano microcredito opera nei paesi in via di sviluppo (in particolare Asia, Africa e America Latina), dove il fenomeno del razionamento del credito risulta più grave. Negli ultimi quindici anni questo strumento si è diffuso anche nei paesi con economie in transizione, nei paesi usciti da conflitti bellici e nei paesi industrializzati. La presenza di programmi di microcredito nei paesi economicamente più sviluppati potrebbe apparire inutile, dal momento che essi detengono quasi il 95% del credito commerciale complessivamente erogato nel mondo (World Bank, 2002). Tuttavia alcuni studi empirici condotti negli Stati Uniti e in Europa hanno evidenziato l'esistenza di particolari categorie di soggetti esclusi dal sistema creditizio tradizionale che possono essere considerati come espressione di una domanda potenziale di servizi microfinanziari. Sebbene il fenomeno dell'esclusione finanziaria nei paesi industrializzati non sia di intensità paragonabile a quella dei paesi in via di sviluppo, lo strumento del microcredito, con numerosi adattamenti, potrebbe comunque contribuire a migliorare le condizioni di vita di alcune fasce deboli della popolazione, come giovani, donne in situazione di disagio, immigrati, disoccupati, lavoratori precari, favorendone l'integrazione sociale.

Le Mag

Le Mag o mutue di autogestione sono imprese senza scopo di lucro costituite sotto forma di società consortili, formate da soci dotati di personalità giuridica (associazioni, cooperative, circoli). Alla base delle Mag ci sono gli stessi principi che hanno ispirato la costituzione di

Banca Etica e, sono uno dei principali esempi di finanza etica. Esse nascono con lo scopo di fornire infatti alle organizzazioni non profit, strumenti alternativi e più facili di accesso al credito.

I Principi ispiratori sono:

- La mutualità
- L'autogoverno democratico
- La trasparenza nell'uso delle risorse

Scopo:

- Sostenere il terzo settore
- Promuovere l'integrazione sociale
- Raccogliere risparmio tra i soci per finanziare attività a favore della solidarietà sociale, della tutela ambientale, del commercio equo, del risparmio energetico, della pace, dell'educazione e della formazione.

Modalità di raccolta del risparmio

I soci versano quote che possono essere di ammontare variabile. Per tutte le MAG vale la regola “una testa un voto “ che implica che venga attribuito ai soci lo stesso potere in sede assembleare.

Attività svolte dalle MAG

- Raccolta di investimenti
- Concessione di finanziamenti
- Servizi di consulenza ed informazione
- Promozione culturale dell'economia solidale

Il vantaggio che emerge da queste attività consiste nell'erogazione diretta ai soci applicando condizioni di rientro e dei tassi di interesse vantaggiosi

Gestione finanziaria

Si basa sui principi di

- Cogestione dell'impresa
- Reinvestimento non speculativo degli utili dell'attività.

Un esempio di mag è:

MAG 2 FINANCE

Destinatari: Cooperative, altre società, associazioni, singoli, che svolgono attività di rilevanza sociale, ambientale e culturale.

Mag2 Finance è una cooperativa finanziaria solidale. Utilizzando il capitale sociale, eroga finanziamenti e sostiene i progetti di chi, individuo, società o associazione, è escluso dal circuito del credito tradizionale perché discriminato, da chi vuole sviluppare attività imprenditoriali con finalità etiche, insomma di chi ha buone idee, ma offre scarse garanzie o non ne offre alcuna.

Rivolge la sua attenzione agli ambiti del sociale, dell'ecologia, del consumo consapevole, della cultura e dell'informazione, prediligendo il mondo del "non profit". Dà ad ogni socio la possibilità di compiere un investimento in coerenza con i propri principi etici e solidali e di essere protagonista dello sviluppo locale, coinvolgendolo nella costituzione di comprensori territoriali e nella segnalazione ed iniziale selezione dei progetti che possono essere sostenuti. È attiva nella sensibilizzazione delle persone al valore etico di tutte le scelte economiche che le vedono protagoniste: scelte d'investimento, di risparmio e di consumo. L'attività di microcredito della cooperativa Mag2 Finance ha connotazioni peculiari, che non rispecchiano totalmente il modello proposto dalla Grameen Bank, ma, come è ovvio, sono adeguate al contesto italiano e, in particolare, all'ambito operativo della Cooperativa.

Tali caratteristiche possono essere così sintetizzate:

- **Fiducia e responsabilizzazione:** il microcredito si discosta dagli interventi caritativi (quali le donazioni) poiché pone l'accento sulla fiducia nelle capacità imprenditoriali delle persone finanziate e sulla loro responsabilizzazione.
- **Singoli e gruppi:** destinatari dei servizi sono singoli, cooperative, altre società e associazioni.
- **Esclusione dal credito:** i soggetti finanziati sono accomunati, oltre che dallo svolgimento di attività negli ambiti indicati da Mag2 Finance come unici settori d'interesse, dall'esclusione dal circuito del credito tradizionale.
- **Legame con il territorio:** i progetti finanziati devono essere inseriti in un contesto territoriale; è fondamentale che i finanziati possano godere dei vantaggi offerti da un'effettiva rete relazionale e contare sul supporto di una comunità di persone.
- **Piccoli finanziamenti:** per garantire al maggior numero di individui e piccole imprese il minimo indispensabile per l'avvio di nuove iniziative o la copertura di mancanza di liquidità.

Microfinanza: il microcredito ha senso in una logica di microfinanza, cioè all'interno di un composito panorama di servizi a supporto dell'impresa nelle sue varie fasi di vita, poiché il finanziamento è solo uno degli strumenti per offrire opportunità di sviluppo.

Erogazione di finanziamenti, modalità e condizioni:

Mag2 Finance eroga finanziamenti ai suoi soci sulla base di specifici progetti. Le iniziative finanziabili sono quelle che, rientrando nei campi di attività scelti dalla Cooperativa, promuovono lo sviluppo locale e la creazione di nuove opportunità occupazionali, prevedono la realizzazione di nuove idee così come il consolidamento di realtà già operative oppure richiedono la copertura finanziaria anticipata in presenza di delibere emanate da enti pubblici.

Importi:

Il Regolamento Interno stabilisce che l'importo del finanziamento erogabile a ogni singolo richiedente non può superare il 5% del capitale sociale della cooperativa Mag2 Finance. Di norma la Società sostiene interventi di portata limitata (microcredito) in quanto riconosce l'importanza di garantire al maggior numero di realtà il minimo indispensabile per l'avvio di nuove iniziative o la copertura di una mancanza di liquidità. Il tasso di interesse è fisso e viene stabilito annualmente dall'Assemblea dei soci. I costi aggiuntivi che il finanziato deve sostenere, oltre ai bolli previsti per legge, sono costituiti solamente dalle spese di istruttoria. Il piano di ammortamento e i tempi di rientro sono stabiliti per ogni finanziamento in base all'attività svolta e coerentemente alle caratteristiche e disponibilità del soggetto richiedente e del progetto finanziato.

Iter istruttorio per l'accesso al credito :

Se il progetto risulta potenzialmente finanziabile, viene valutato in maniera ancora più approfondita attraverso un'**istruttoria etica** (cioè una verifica della coerenza tra gli obiettivi propri della Mag2 Finance e quelli perseguiti dal soggetto richiedente e dal progetto presentato) e **tecnica** (ossia un'analisi economica della fattibilità del progetto). L'istruttoria è svolta da **Agemi S.p.A.**, una società che è stata costituita da Mag2 Finance e che offre servizi di consulenza per l'avviamento d'impresa e di valutazione di progetti da finanziare.

Al termine dell'istruttoria, la richiesta di finanziamento viene presentata al Consiglio di Amministrazione della cooperativa Mag2 Finance per l'eventuale approvazione.

L'esperienza italiana: Banca Etica

Banca Popolare Etica è una banca popolare costituita in forma di società cooperativa a responsabilità limitata, che opera a livello nazionale nel rispetto dei principi della cooperazione e della solidarietà. E' stata autorizzata dalla Banca d'Italia nel dicembre del 1998 ed ha come oggetto sociale la raccolta del risparmio e l'esercizio del credito. Essa si differenzia dal sistema creditizio tradizionale per le modalità di raccolta del risparmio e gli impieghi dello stesso in specifici fondi.

All'atto della raccolta è il cliente stesso a decidere come intende destinare i propri risparmi, scegliendo tra: cooperazione sociale e volontariato organizzato, associazioni ambientaliste e agricoltura biologica, cooperazione allo sviluppo del terzo mondo, commercio equo e solidale, iniziative culturali, oppure nessuna particolare indicazione. La raccolta di risparmio avviene attraverso gli strumenti tradizionali: certificati di deposito, obbligazioni, libretti di risparmio, conti correnti. Per quanto poi attiene agli impieghi, Banca Etica predilige l'erogazione del credito a favore di organizzazioni non profit che vengono sottoposte ad un giudizio di merito, sia economico che sociale attraverso il modello Vari. Questo modello è un questionario che parte dalla definizione di 9 Valori fondamentali per Banca Etica che il richiedente il finanziamento deve dimostrare di rispettare. Ad ogni valore corrispondono dei requisiti essenziali per garantirne il rispetto. I nove Valori identificati da Banca Etica sono: Partecipazione democratica, Trasparenza, Pari Opportunità, Rispetto dell'ambiente, Qualità sociale, Rispetto condizioni di lavoro, Volontariato, Solidarietà, Legami territoriali. La banca si riserva però il potere di chiedere ulteriori chiarimenti o informazioni a supporto dei risultati dello stesso. L'impiego di tale modello indica chiaramente come questa banca, nasca per la difesa degli stessi valori sociali che le imprese non profit perseguono e, pertanto, fonda i propri criteri di valutazione di finanziamento su base diversa da quelli delle banche ordinarie. Ciò non implica che non venga richiesta la solvibilità del richiedente, ma semplicemente che accanto ad essa con primaria importanza verrà fatta una complessa valutazione sulla natura dell'impresa e sul bene, che essa va a finanziare.

A differenza delle banche di credito cooperativo, che possono operare solo nei comuni in cui hanno le filiali ed in quelli limitrofi, Banca Etica può fare finanziamenti in tutta Italia, in quanto la sua forma giuridica le consente di avere soci in tutto il territorio nazionale. Le banche di credito cooperativo infatti, anche se adottano strategie che in molti casi potrebbero confondersi con quelle adottate da Banca Etica, perseguono prevalentemente progetti di sviluppo locale.

Banca Etica avendo la forma di cooperativa, che la differenzia dalle altre banche che assumono la veste di società per azioni, presenta la caratteristica che ogni socio ha diritto ad un voto, indipendentemente dal capitale apportato, che non può superare lo 0,5% del totale. Viene così sancita la supremazia del socio sul capitale finanziario e, solo i soci possono possedere, vendere ed acquistare azioni della banca. Nella banca popolare il capitale è in genere variabile, stante il principio della porta aperta, che permette l'ingresso di nuovi soci. Le finalità che Banca Etica persegue sono intrinseche alla forma giuridica che essa si è data, in quanto meglio si adatta ai principi che persegue. La forma cooperativa esclude, infatti, la condivisione dei principi che

ispirano il mercato delle imprese ed esclude che possa agire come “ un ‘impresa” in un mercato competitivo.

I principi che hanno ispirato la creazione di Banca Etica sono contenuti nell’art. 5 del suo statuto e sono gli stessi alla base delle Mag.

- 1) La finanza eticamente orientata è sensibile alle conseguenze non economiche delle azioni economiche.
- 2) Il credito in tutte le sue forme è un diritto umano.
- 3) L’efficienza e la sobrietà sono componenti della responsabilità etica.
- 4) Il profitto ottenuto dal possesso e scambio di denaro, deve essere conseguenza di attività orientata al bene comune e deve essere equamente distribuito tra tutti i soggetti che concorrono alla sua realizzazione.
- 5) La massima trasparenza di tutte le operazioni è un requisito fondante di qualunque attività di finanza etica;
- 6) Va favorita la partecipazione alle scelte d’impresa, non solo da parte dei soci, ma anche dei risparmiatori;
- 7) L’istituzione che accetta i principi della finanza etica, orienta con tali criteri l’intera attività;

Tale istituto possiede pertanto una *mission* precisa, quella di svolgere una funzione educativa nei confronti del risparmiatore e del beneficiario del credito, insegnando al primo come responsabilizzarsi in merito alla destinazione ed alle modalità d’impiego del proprio denaro. Stimolando il secondo a sviluppare con autonomia e responsabilità progettuale il proprio lavoro.

La funzione obiettivo che persegue e che viene menzionata anche all’art. 5 del suo Statuto può essere così sintetizzata:

- Lo sviluppo di attività socio-economiche che perseguono l’utile sociale, ambientale e culturale;
- Il sostegno, attraverso organizzazioni non profit, alle attività di promozione umana, sociale ed economica di fasce deboli della popolazione e delle aree più svantaggiate;
- Il sostegno ad iniziative di lavoro autonomo e/o di autoimprenditorialità di donne e giovani;

Fine ultimo di Banca Etica è, quindi, lo sviluppo sociale ed economico della società; inteso come sostegno alle attività rivolte al miglioramento della qualità della vita da un punto di vista sociale, culturale ed ambientale.

La funzione obiettivo va dunque intesa come impegno ad incentivare e sostenere attività economiche che si ispirano a principi “eticamente apprezzabili”, quali lo sviluppo di aree più svantaggiate, il sostegno di iniziative imprenditoriali di donne e giovani. Tale funzione obiettivo perseguita in ciascun esercizio, viene accuratamente analizzata nel Bilancio etico, dove vengono esposti gli obiettivi di sviluppo sociale ed economico, che la banca si prefigge di raggiungere.

L’obiettivo di ottimizzare il proprio “bilancio sociale”, va posto in relazione ai diversi vincoli che occorre rispettare:

- 1) Il risultato di gestione deve essere tale da compensare i costi di produzione e le esigenze di investimento;
- 2) Le grandezze patrimoniali, devono sottostare alla normativa di vigilanza dei coefficienti patrimoniali minimi obbligatori;
- 3) Il bilancio economico, deve raggiungere almeno il pareggio;

Banca Etica a differenza degli istituti di credito ordinario non è tenuta a sottostare al vincolo di competitività, almeno per quanto attiene al “costo del credito”. Essa prevede infatti, come tasso di remunerazione del capitale di rischio, un tasso di interesse inferiore a quello di mercato. La politica di investimento adottata da Banca Etica prevede per i finanziamenti l’applicazione di un tasso etico, inferiore a quello di mercato, quale contropartita della rinuncia dei risparmiatori, eticamente impegnati e che, pertanto, accettano come compenso una remunerazione inferiore. Il sacrificio a cui i risparmiatori si sottopongono le consentono di essere altamente competitiva, ma soprattutto di

finanziare quei progetti di sviluppo, socialmente apprezzabili, che non sarebbero finanziati dal sistema creditizio ordinario, in quanto offrono un tasso di redditività più basso di quello di mercato e/o sono proposti da imprese che non hanno garanzie reali da offrire.

In un mercato del credito così poco accessibile per le organizzazioni non profit, realtà come quella di Banca Etica che danno valore allo sviluppo dell'economia, alla produzione, alla realizzazione di progetti che forniscano servizi alla persona e all'occupazione giovanile, potrebbero occupare un ruolo di primo piano; tenendo conto soprattutto del quasi totale disinteresse mostrato dalle banche, per l'attività di intermediazione creditizia ed il microcredito. Fatta eccezione per alcune realtà, quali quelle di Banca Intesa, Unicredit Banca, Banca Mps, Banca San Paolo IMI, ed alcune fondazioni di origine bancaria, si è venuto sostanzialmente a creare uno spazio vuoto, che potrebbe essere occupato da istituti di credito eticamente impegnati.

Alla luce di quanto detto risulta chiaro come lo sviluppo ed un incremento di istituzioni di finanza etica possa avere un ruolo centrale da un lato nella promozione di un'economia sostenibile, dall'altro nell'innescare circoli virtuosi, attraverso l'attivazione di investimenti, in quei territori martoriati dalla criminalità organizzata ed in cui è maggiore la fascia di popolazione al di sotto della soglia di povertà.

Lo Sviluppo del terzo Settore: Gli strumenti finanziari

Problemi di capitalizzazione delle cooperative sociali

La sottocapitalizzazione è spesso uno degli aspetti cronici con cui si devono confrontare le imprese sociali. In vista dell'applicazione di Basilea 2, la scarsa presenza di capitale proprio all'interno dell'azienda rappresenta uno degli elementi maggiormente penalizzanti nell'attribuzione del rating, dato che viene interpretata come debolezza strutturale. Non sempre i soci sono pronti a sostenere l'entità ed i tempi di aumento del capitale sociale e non sempre le cooperative intuiscono l'importanza di simili azioni di consolidamento.

Nell'ottica di favorire il processo di reperimento delle risorse finanziarie, anche in forma di capitale di rischio, il legislatore della riforma societaria del 2003 ha notevolmente ampliato in numero e tipologia gli strumenti finanziari a disposizione delle società cooperative. Si è detto che, con l'allargamento dei confini dei due strumenti tradizionali di raccolta del capitale, le azioni e le obbligazioni, il legislatore è intervenuto a disciplinare quella zona grigia che si interpone tra i due istituti.

Per quanto riguarda le azioni, la riforma sancisce espressamente la possibilità di creare delle categorie speciali di azioni anche atipiche, prevedendo la possibilità di determinare, attraverso lo statuto societario, il contenuto delle azioni delle varie categorie. Per la prima volta il diritto di voto connesso al possesso delle azioni diviene un elemento assolutamente graduabile, che può essere limitato o addirittura soppresso, senza una necessaria contropartita di carattere amministrativo o patrimoniale. Tale previsione potrebbe risultare particolarmente interessante per le cooperative sociali: la possibilità di comprimere i diritti di voto potrebbe consentire di aprire il capitale a particolari tipologie di soggetti finanziatori senza il timore, spesso assai presente nel retaggio culturale di tali organizzazioni, di compromettere la propria natura sociale. Inoltre, a fronte di tali restrizioni, non è più necessaria una contropartita che spesso si sostanzia in un aggravio dell'onerosità dello strumento.

Altra previsione innovativa della riforma è l'istituto delle azioni correlate: tale strumento finanziario, già noto in altri ordinamenti, ha la peculiarità di veder legato il proprio rendimento ad

un particolare settore, separabile dal resto dell'attività complessiva. Con ciò il legislatore vorrebbe favorire la partecipazione al capitale di rischio di quei soggetti interessati a finanziare solo particolari settori dell'attività societaria, partecipandone ai risultati. Inoltre, tale strumento potrebbe favorire processi di aggregazione aziendale tra cooperative che, pur svolgendo attività diversificate tra loro, hanno interesse a realizzare attraverso la concentrazione economie di scala per quei costi definibili di struttura, continuando a dedicarsi però ciascuna allo specifico *core business* e in termini di competenze e in termini di risultati.

La sottocapitalizzazione delle imprese sociali è vista sia dagli studiosi che dagli operatori del settore come una caratteristica ricorrente, le cui motivazioni sono da ricercare in:

- vincoli di carattere istituzionale;
- vincoli di carattere giuridico;
- caratteristiche del processo storico-evolutivo;
- caratteristiche del processo produttivo.

Dal confronto tra la struttura patrimoniale e finanziaria delle imprese sociali e quella delle imprese del settore profit emerge con immediatezza la scarsità dei cosiddetti mezzi propri nelle imprese sociali rispetto a quelle profit. Un primo approccio per spiegare il fenomeno vede nelle caratteristiche istituzionali delle imprese sociali le motivazioni alla base della sottocapitalizzazione. L'orientamento non profit della gestione, ed il principio che vuole la partecipazione alle scelte sociali slegata dalla quantità di capitale investito, costituisce certamente un disincentivo per i soci o associati attuali ad aumentare i mezzi finanziari investiti sotto forma di capitale e per quelli potenziali ad ipotizzare una partecipazione finanziaria all'impresa superiore alla misura minima.

Altre motivazioni possono essere ricercate nei vincoli di carattere giuridico cui è sottoposta l'impresa sociale. Secondo un approccio teorico denominato *property right*, nel momento in cui i soci non dispongono di diritti di proprietà individuali e trasferibili sulle attività dell'impresa, sono disincentivati a finanziare l'impresa con i flussi generati dalla gestione. Se ci riferiamo al caso delle cooperative sociali, nel momento in cui la gestione dell'esercizio evidenzia un utile, ci si attende che la preferenza individuale dei soci sull'utilizzo di quello utile sia per l'accantonamento a riserva o per il ristorno? Sempre ipotizzando un parallelo con il profit, in una società che opera in tale settore la scelta di accumulare i profitti sotto forma di riserve costituisce un vantaggio per l'organizzazione, che si trova a beneficiare di flussi generati internamente per finanziare la gestione, ed un minimo svantaggio per l'azionista, in quanto la rinuncia al dividendo dovrebbe essere compensata da un incremento del valore di mercato delle azioni possedute.

Per quanto riguarda le caratteristiche del processo produttivo, nelle realtà sociali la cui attività è rappresentata in larga misura dalla delega di parte dell'attività propria dello stato e degli enti locali, la lentezza burocratica e la situazione di liquidità carente che spesso caratterizza l'ente pubblico committente, ha spinto l'impresa sociale a ricercare il proprio equilibrio finanziario in modo atipico. L'assenza di margini reddituali che normalmente caratterizza la commessa pubblica ha spinto infatti alla ricerca di fonti non onerose per la copertura delle passività a breve: non potendo agire direttamente sulle voci dell'attivo, quali liquidità e crediti, per l'onerosità dell'azione sulla liquidità, che avrebbe potuto compromettere l'equilibrio economico, e l'impossibilità di accelerare la rotazione dei crediti vantati verso le pubbliche amministrazioni, la ricerca dell'equilibrio finanziario si è rivolta alle azioni sulle voci del passivo, in particolare su quelle a breve non onerose.

Un strumento innovativo, e poco conosciuto, per il finanziamento dell'impresa sociale è il prestito partecipativo. Esso consiste sostanzialmente in un'anticipazione di capitale di rischio da parte di un ente finanziatore, il quale sottoscrive capitale di rischio che deve essere poi rimborsato attraverso l'acquisto della partecipazione da parte di terzi, di norma sono i soci stessi o altri soggetti. Il vantaggio per i soci consiste nel poter dilazionare nel tempo l'impegno finanziario, mentre il vantaggio per l'impresa consiste nell'ottenere sin dall'inizio le risorse necessarie per la sua operatività.

In particolare, occorre evidenziare che il ruolo del soggetto investitore è quello di divenire socio dell'impresa sociale assumendo, però, l'impegno (attraverso un patto parasociale) di cedere la

propria quota nel tempo ai soci o a terzi interessati ad acquisire la partecipazione nell'impresa sociale così da poter rientrare del proprio investimento.

L'impatto dell'utilizzo del prestito partecipativo per l'impresa sociale che abbiamo osservato consente di:

- migliorare la struttura finanziaria dell'impresa nel lungo periodo, ovvero dar luogo ad una patrimonializzazione;
- migliorare la struttura finanziaria anche nel breve periodo in quanto l'aumento della capitalizzazione riduce il profilo di rischio, consentendo una riduzione del costo dell'indebitamento a breve e un miglioramento della liquidità;
- ristabilire una corretta correlazione tra fonti e impieghi.

Altro elemento innovativo, rispetto alla finanza specializzata per il terzo settore, è l'investitore in quanto è un operatore non rivolto specificatamente al terzo settore ma è un investitore che finanzia tutto il settore dell'impresa cooperativa, tra cui la cooperativa sociale.

In particolare, il prestito partecipativo promosso, ad esempio da CFI, ha un ulteriore elemento di specificità, in quanto a tale finanziamento si accompagna un supporto qualitativo da parte dell'ente erogante attraverso uno staff di professionisti che seguono l'attività aziendale in ogni suo aspetto avendo assunto la qualità di socio. Tale ente quindi, fornisce un supporto qualitativo e quantitativo che si basa sulla volontà di svolgere un processo di sviluppo e di crescita di un'azienda attraverso la condivisione della gestione aziendale.

Altro strumento finanziario al quale si può ricorrere per la capitalizzazione delle cooperative, in cui però l'ente non assume la qualità di socio, ma solo di finanziatore, è quello della linea di microcredito di Banca Etica.

È possibile individuare anche ulteriori strumenti di finanza alternativa che consentono alle imprese sociali di consolidare la loro struttura economico-finanziaria, di incrementare le loro infrastrutture oppure di risolvere problemi legati alla gestione caratteristica: si tratta ad esempio dei finanziamenti erogati da Cosis; delle varie tipologie di fondi; da CGM Finance, che eroga finanziamenti volti a coprire problemi legati alla gestione caratteristica dell'impresa; delle fondazioni, soprattutto quelle di comunità, che finanziano progetti di sviluppo locale; del progetto denominato "sovvenzione globale", che prevede 4 azioni, riconducibili a:

- 1) consolidamento dei servizi offerti da soggetti già operanti nel sociale;
- 2) inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati;
- 3) creazione d'impresa ed all'autoimpiego;
- 4) partecipazione al capitale di rischio dell'impresa.

Infine, anche la legge 328 prevede interventi specifici a favore di organizzazioni non profit operanti nel settore dei servizi alla persona.

I canali finanziari alternativi: fondi mutualistici, agenzie e strumenti di sistema

Nella finanza etica e negli strumenti da essa adoperati, come visto nei precedenti paragrafi, sono rintracciabili alcuni fondamentali caratteri che la distinguono dai tradizionali canali di intermediazione: la rinuncia da parte dell'investitore/risparmiatore ad una quota parte della remunerazione; l'impiego di criteri di selezione degli investimenti fondati non soltanto su una logica economico-finanziaria, ma anche su principi di sostenibilità sociale; la natura di finanza di progetto e di finanza specialistica (e non semplicemente alternativa).

All'interno del variegato universo della finanza etica è possibile inquadrare sia intermediari tradizionali che, nel tentativo di arginare la saturazione del mercato creditizio, cercano sbocchi in rami diversi della finanza, capaci di coniugare interessanti prospettive di crescita con positivi ritorni di immagine; sia da intermediari specializzati – finanziari e creditizi –, dediti al finanziamento di realtà non profit e di progetti ad elevato contenuto sociale.

Esempi di tale tipo sono:

COSIS SPA

Sta per Compagnia di sviluppo Imprese Sociali SPA, ed è una SPA senza fini di lucro. Essa rappresenta l'unico esempio finora riscontrabile in Italia di *merchant bank* etica, costituita nella forma giuridica di società per azioni, ma con il divieto imposto dallo statuto di distribuzione dei dividendi. In particolare, Cosis si propone di offrire un adeguato sostegno finanziario – sotto forma di mutuo, partecipazione al capitale o microcredito – alle cooperative sociali, promuovendo in particolare l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati. La *merchant bank* realizza una finanza di progetto, valutando attentamente le iniziative proposte dalle imprese sociali richiedenti sia sotto il profilo dell'impatto sociale, sia in termini di sostenibilità economico-finanziaria e contribuendo altresì alla crescita del livello di responsabilità manageriale all'interno delle organizzazioni finanziate.

Modalità di finanziamento

- Erogazione di mutui con o senza garanzie reali
- Finanziamenti sia in conto proprio sia per conto di istituti o aziende di credito
- Prestiti partecipativi e subordinati
- Rilascio di garanzie

Destinatari:

Enti che svolgono attività di sviluppo e qualificazione imprenditoriale del non profit.

Scopo:

supportare e sostenere la nascita, lo sviluppo ed il consolidamento dell'imprenditoria sociale in Italia, attraverso strumenti finanziari specializzati. In tutto ciò è sostenuta da importanti gruppi finanziari ed imprenditoriali italiani.

Cosis SPA può assumere partecipazioni ed interessenze in società, cooperative sociali, consorzi o enti verso i quali realizza attività nei limiti di quanto previsto dall'art.2361 c.c.

Settori di intervento

- Agricoltura
- Ambiente
- Artigianato
- Alimentare
- Assistenza
- Editoria e informatica
- Industria
- Sanità
- Sport e tempo libero
- Turismo

Modalità di finanziamento

- Erogazione di mutui con o senza garanzie reali
- Finanziamenti sia in conto proprio sia per conto di istituti o aziende di credito
- Prestiti partecipativi e subordinati
- Rilascio di garanzie

Tipologie di finanziamento

- Capitale 4: finanziamento a medio termine volto alla crescita e consolidamento dei consorzi. Permette alle cooperative di aumentare il capitale sociale dei consorzi con un tasso nominale fisso al 4.5%

- Capitale 5: finanziamento a medio termine e a tasso agevolato volto alla capitalizzazione della cooperativa. Il piano di rimborso del prestito è gestito direttamente dalla cooperativa.
- Sviluppo 8: finanziamento a medio termine per le imprese che attivano nuove attività, acquistano macchinari, affittano locali e creano nuove opportunità di lavoro. Il piano di rimborso del prestito è concordato in base alle esigenze delle singole imprese sociali
- Sviluppo 12: finanziamento che permette alle imprese sociali di acquistare o ristrutturare un fabbricato. Può coprire fino all'80% del valore dell'immobile ed è rimborsabile in un massimo di dodici anni.

Progetto OASIS: fondo sotto forma di sovvenzione globale gestito e cofinanziato dalla Fondazione Europa Occupazione e Solidarietà e da COSIS SPA su incarico del ministero delle attività produttive con durata fino al 31/12/2015.

Destinatari : 1) Cooperative sociali con sede legale ed operatività nelle regioni Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia; 2) Consorzi di cooperative sociali con sede legale ed operatività nelle medesime regioni.

Scopo: 1) Favorire la nascita e il consolidamento delle imprese sociali attraverso strumenti innovativi di ingegneria finanziaria, diffondendo un'adeguata cultura manageriale; 2) Implementare programmi di sviluppo creando un fondo rotativo con impatto prolungato oltre il termine della sovvenzione globale; 3) Favorire la crescita occupazionale e l'inserimento lavorativo di lavoratori svantaggiati.

Interventi : 1) Sottoscrizione di capitale sociale da parte di COSIS SPA in qualità di socio sovventore; 2) Erogazione di prestiti partecipativi, ossia di finanziamenti a cui viene applicato un tasso di interesse calcolato in funzione dei risultati economici dell'impresa finanziata.

Progetto Impresa : fondo di garanzia

Destinatari: 1) Imprese sociali che esercitano un'attività economica di produzione e scambio di utilità sociale destinata a finalità di interesse generale; 2) Le imprese femminili, anche in forma artigianale, operanti nei settori agricolo, manifatturiero, commerciale, turistico e dei servizi.

Scopo: Garantire l'accesso al credito per le imprese che, pur ricevendo agevolazioni non superiori al 50% dell'investimento previsto, hanno bisogno di un mutuo per poterlo completare o anticipare alcune spese.

Interventi : 1) Investimenti per la realizzazione di una nuova unità di produzione oppure l'ammodernamento di una già esistente. I finanziamenti a tali investimenti sono erogabili per un importo massimo di euro 150000 con durata di sette anni;

2) Anticipazioni su fatture e/o contratti prevalentemente di enti pubblici con scadenza non superiore ai giorni 120 e con data di emissione non anteriore a due mesi dalla richiesta di finanziamento.

La Compagnia Finanziaria Industriale srl CFI, costituita nel 1986 per iniziativa delle tre maggiori associazioni cooperative italiane (Agci, ConfCooperative e LegaCoop), è una finanziaria di partecipazione al capitale di rischio, che opera con le imprese cooperative di produzione lavoro di ogni settore comprese le cooperative sociali. È essa stessa una cooperativa, ispirata quindi ai criteri della mutualità, e che ha come obiettivo la promozione, il sostegno, lo sviluppo ed il consolidamento delle imprese cooperative con particolare riferimento alla salvaguardia e all'incremento dei livelli occupazionali.

Destinatari: Cooperative di produzione e lavoro. Cooperative sociali.

Scopo:

- sostenere l'affermazione del modello di impresa cooperativa
- stimolare l'imprenditorialità e la progettualità dei soci lavoratori
- promuovere e incrementare l'occupazione
- potenziare la capacità di crescere e di competere

Settore d'intervento: Industria Servizi

Fasi ciclo di vita: Start up, Sviluppo, Consolidamento e Riposizionamento

Criteri di valutazione:

Nella valutazione degli impieghi, CFI pone attenzione a:

- professionalità e motivazione dei soci lavoratori e del management
- partecipazione e responsabilizzazione dei soggetti coinvolti
- chiarezza e condivisione degli obiettivi
- fattibilità, innovatività e redditività del progetto

Capitale di rischio

CFI apporta capitale sociale, in veste di socio finanziatore, sottoscrivendo una partecipazione: di minoranza temporanea (non oltre 10 anni) per un valore massimo pari al capitale sociale dell'impresa o al doppio, in caso di riserve e prestito sociale congrui.

Il Finanziamento

CFI integra il proprio intervento finanziando gli investimenti fissi della cooperativa con:

- prestiti
- prestiti partecipativi
- obbligazioni, obbligazioni convertibili
- fidejussioni
- leasing immobiliare

Il piano di ammortamento è correlato alla capacità finanziaria dell'impresa ed alla tipologia dell'investimento.

Il tasso di interesse può essere fisso o variabile, con spread commisurato al rischio di impresa.

Fondi di promozione sociale

La legge 31 gennaio 1992, n. 59 "Nuove norme in materia di società cooperative" con gli artt. 11 e 12 istituisce e disciplina i Fondi di promozione, ai quali vanno destinati il 3% degli utili annui realizzati dalle cooperative, il patrimonio residuo delle cooperative disciolte, eventuali versamenti di terzi (soggetti privati o pubblici). Attraverso i Fondi l'imprenditoria cooperativa

istituzionalizza il principio della "mutualità esterna" e si presenta come forma imprenditoriale sistematicamente rivolta alla promozione di nuova impresa, attuando la componente più tipica della "funzione sociale" riconosciuta dall'art. 45 della Costituzione.

Fondi mutualistici

Ai sensi dell'art. 11 della legge n. 59 del 1992:

1. Le associazioni nazionali di rappresentanza, assistenza e tutela del movimento cooperativo, riconosciute ai sensi dell'articolo 5 del citato decreto legislativo del capo provvisorio dello stato 14 dicembre 1947, n. 1577, e successive modificazioni, e quelle riconosciute in base a leggi emanate da regioni a statuto speciale possono costituire fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione. I fondi possono essere gestiti senza scopo di lucro da società per azioni o da associazioni.
2. L'oggetto sociale deve consistere esclusivamente nella promozione e nel finanziamento di nuove imprese e di iniziative di sviluppo della cooperazione, con preferenza per i programmi diretti all'innovazione tecnologica, all'incremento dell'occupazione ed allo sviluppo del mezzogiorno.
3. Per realizzare i propri fini, i fondi di cui al comma 1 possono promuovere la costituzione di società cooperative o di loro consorzi, nonché assumere partecipazioni in società cooperative o in società da queste controllate. Possono altresì finanziare specifici programmi di sviluppo di società cooperative o di loro consorzi, organizzare o gestire corsi di formazione professionale del personale dirigente amministrativo o tecnico del settore della cooperazione, promuovere studi e ricerche su temi economici e sociali di rilevante interesse per il movimento cooperativo.

FONDO SVILUPPO SPA

Fondo sviluppo è una s.p.a. senza scopo di lucro costituita nel 1992, è promossa e aderente a Confcooperative ed opera per lo sviluppo del movimento cooperativo a scopo mutualistico (art 45 della Costituzione).

A Fondo sviluppo, che non è un'istituzione bancaria, è attribuita la gestione del fondo, nel quale confluiscono le somme derivanti dal 3% degli utili di esercizio delle cooperative aderenti a ConfCooperative, previsto dall'art. 12 della Legge 31/02/1992 n. 59 che ha recepito il principio per cui il movimento cooperativo è composto di imprese solidali fra loro.

Fondo sviluppo raccoglie e reinveste parte degli utili realizzati dalle cooperative esistenti per creare sempre nuove opportunità di lavoro e di impresa.

La missione di Fondo sviluppo consiste nel valorizzare le migliori idee imprenditoriali, contribuendo alla loro realizzazione in forma cooperativa, nel rispetto dei principi della mutualità e della priorità dell'elemento umano e delle idee sull'elemento economico, sul capitale.

Per realizzare a pieno la propria missione Fondo sviluppo ha - nel corso dei primi anni di attività - individuato alcuni partner strategici, con cui ha stretto accordi operativi, redatto politiche comuni di intervento sul territorio e sull'economia nazionale e locale, realizzato progetti formativi ed assunto partecipazioni in società ritenute strumentali per la realizzazione della missione stessa di Fondo sviluppo.

Per Fondo sviluppo un progetto è vincente se caratterizzato da innovazione ed incremento occupazionale, e se è in grado di generare o l'espansione ed il consolidamento di imprese cooperative già esistenti, o la creazione di nuove imprese cooperative.

Fondo sviluppo interviene nella realizzazione di progetti imprenditoriali attraverso l'assunzione di capitale di rischio e/o l'erogazione di finanziamenti a medio e lungo termine.

Fondo sviluppo partecipa e accompagna realmente le diverse fasi della progettazione: infatti orienta e forma i potenziali imprenditori affinché vi sia uno sviluppo duraturo ed effettivo.

Fondo sviluppo interviene principalmente attraverso due modalità:

Socio sovventore:

A. La partecipazione ai progetti di creazione di nuova impresa cooperativa può avvenire fino ad un limite massimo del 50% degli investimenti, attraverso i seguenti modi:

A. 1 quota nel capitale sociale, come socio sovventore per un periodo di norma non superiore a 5 (cinque) anni, durante o trascorso i quali dovrà essere rilevata dai soci della cooperativa stessa o da altri soci sovventori;

A. 2 .finanziamento di medio termine (max 5 anni), con restituzione semestrale, a rete costanti.

B. Nei progetti di sviluppo di imprese cooperative o di società da esse controllate già in attività, Fondo sviluppo S.p.A. può intervenire, fino ad un limite massimo del 40% degli investimenti da effettuare, attraverso le seguenti modalità:

B. 1 finanziamento di medio termine (max 5 anni), con restituzione semestrale, a rate costanti;

B. 2 quota nel capitale sociale, come socio sovventore per un periodo non superiore a 5 anni, fino ad un massimo di 100 milioni di lire, durante o trascorso i quali dovrà essere rilevata dai soci della cooperativa, da altri soci sovventori o da altri soggetti.

Finanziamento a rischio:

A. La partecipazione ai progetti di creazione di nuova impresa cooperativa può avvenire fino ad un limite massimo del 50% degli investimenti, attraverso i seguenti modi:

A. 1 quota nel capitale sociale, come socio sovventore per un periodo di norma non superiore a 5 (cinque) anni, durante o trascorso i quali dovrà essere rilevata dai soci della cooperativa stessa o da altri soci sovventori;

A. 2 .finanziamento di medio termine (max 5 anni), con restituzione semestrale, a rete costanti.

B. Nei progetti di sviluppo di imprese cooperative o di società da esse controllate già in attività, Fondo sviluppo S.p.A. può intervenire, fino ad un limite massimo del 40% degli investimenti da effettuare, attraverso le seguenti modalità:

B. 1 finanziamento di medio termine (max 5 anni), con restituzione semestrale, a rate costanti;

B. 2 quota nel capitale sociale, come socio sovventore per un periodo non superiore a 5 anni, fino ad un massimo di 100 milioni di lire, durante o trascorso i quali dovrà essere rilevata dai soci della cooperativa, da altri soci sovventori o da altri soggetti.

COOPFOND

Coopfond è una società di partecipazione che gestisce il Fondo Mutualistico alimentato dalle cooperative aderenti a LegaCoop

Scopo:

- Concorrere alla nascita di nuove cooperative e alla crescita di quelle esistenti, alla creazione di condizioni di sviluppo cooperativo specie nelle aree più svantaggiate dal punto di vista economico-sociale, per realizzare la politica di promozione cooperativa di LegaCoop.

- Considerare la diffusione della cooperazione un'attività di interesse generale e pubblico, da realizzare con la massima responsabilità verso la comunità, LegaCoop e le cooperative conferenti.
- Adoperarsi perché in tutto il Paese possa crescere la cooperazione nel rispetto delle peculiarità locali e dei principi cooperativi, che sono considerati -assieme alle qualità imprenditoriali- il principale elemento di valutazione dei progetti.
- Scegliere, tra chi è intenzionato a intraprendere nuove attività, partner capaci e affidabili, interessati a investire in comparti innovativi e di alto valore sociale.
- Garantire la massima efficienza nell'impiego del Fondo, adottando criteri gestionali di massimo rigore e trasparenza e mirando al coinvolgimento consapevole delle cooperative conferenti, per utilizzare nel miglior modo i capitali, gli sforzi organizzativi e le esperienze della cooperazione.

Settori d'intervento:

I campi d'attività principali della società sono:

- assunzione di partecipazioni a rientro programmato in nuove cooperative o nuove società a controllo cooperativo (sezione Promozione - capitale di rischio), in questa sezione rientra anche l'assunzione di partecipazioni in cooperative esistenti per il consolidamento;
- concessione di finanziamenti per le zone svantaggiate a sostegno degli investimenti di cooperative esistenti (sezione Sviluppo - capitale di credito);
- partecipazioni stabili, approvate dal socio LegaCoop, in società di valenza strategica create per sostenere la promozione e lo sviluppo del sistema cooperativo (Confidi, Finanziarie territoriali, Finanziarie Nazionali di sistema, di modello, di alleanza e di scopo);
- attività di promozione attiva a sostegno di progetti di particolare utilità sociale, di finanziamento di progetti di fertilizzazione imprenditoriale, formazione, ricerca, studi cooperativi e promozione di progetti di rete (fondo 4%).

Tutti questi campi d'attività sono rivolti al rafforzamento e allo sviluppo della presenza cooperativa sul territorio nazionale, secondo i criteri esposti nella missione aziendale.

Principali interlocutori

Le cooperative conferenti. Si tratta di tutte le cooperative aderenti a LegaCoop che -per legge- versano il 3% dei loro utili al Fondo. Rispetto a questo gruppo di cooperative (che, in ragione della redditività e delle dimensioni, possono arrivare a versare annualmente al Fondo cifre rilevanti) Coopfond ha il prioritario dovere di oculata amministrazione, di specifica informazione, di valorizzazione della ricchezza prodotta con il lavoro di quei operatori.

Le imprese finanziate. Si tratta delle forme imprenditoriali che prendono vita con il concorso di Coopfond, ma anche delle imprese che si rivolgono generalmente al fondo per sottoporre idee e progetti imprenditoriali. Nei loro confronti Coopfond ha il prioritario dovere dell'equità e correttezza nella conduzione delle istruttorie. Ha inoltre - in base al proprio regolamento - il mandato dell'assistenza nella fase di costruzione del progetto e dello start-up.

La cooperazione nel suo complesso. Si tratta di quello insieme generale che comprende le cooperative, le sue articolazioni imprenditoriali, come consorzi e società a controllo cooperativo, e le strutture associative, in altre parole il movimento cooperativo. Il beneficio, che Coopfond riverbera su questo sistema, riguarda l'azione strutturata a sostegno della nascita di nuove cooperative e la valorizzazione della formula cooperativa nel panorama imprenditoriale nazionale.

GENERAL FOND

La GENERAL FOND S.p.A. è stata costituita in Roma il 28 aprile 1993, promossa dall'Associazione Generale Cooperative Italiane. In conformità al comma 1 dell'art. 11 della Legge 59/92, non persegue scopo di lucro ed ha il solo ed esclusivo compito di gestire il "fondo mutualistico per la promozione e lo sviluppo della cooperazione" istituito dall'Associazione Generale delle Cooperative Italiane - AGCI - ai sensi degli artt. 11 e 12 della Legge sopra citata. Per taluni compiti specifici, si avvale di rapporti di consulenza con Enti esterni e professionisti. Sul territorio la promozione degli interventi del Fondo è affidata alle Federazioni Regionali e in collaborazione con le articolazioni delle Associazioni Nazionali di Settore dell'AGCI. In attuazione delle finalità di cui al comma precedente, la Società opera nella promozione e nel finanziamento di nuove imprese ed iniziative di sviluppo della cooperazione, con preferenza per i programmi diretti all'innovazione tecnologica, all'incremento dell'occupazione ed allo sviluppo del Mezzogiorno. Al fine di conseguire gli scopi di cui ai commi precedenti, la società potrà:

- promuovere la costituzione di società cooperative e/o loro consorzi;
- assumere partecipazione in società cooperative e in società da queste controllate;
- finanziare specifici programmi di sviluppo di società cooperative e di loro consorzi;
- organizzare e/o gestire corsi di formazione professionale del personale dirigente amministrativo o tecnico del settore di cooperazione;
- promuovere studi e ricerche sui temi economici e sociali di rilevante interesse per il movimento cooperativo;
- predisporre in conformità a quanto disposto dai commi 2 e 8 dell'art. 11 L. 59/92, specifici progetti volti al conseguimento dei fini di cui ai commi precedenti, per i quali formulare istanza e/o ottenere finanziamenti dallo Stato o da altri Enti pubblici;
- compiere qualsiasi operazione funzionale al perseguimento delle finalità statutarie

Eguale e per quanto riguarda anche le prospettive di integrazione della promozione per l'applicazione della nuova Legge 49 e delle normative di sostegno dell'imprenditorialità giovanile (Legge n. 44/86 e successive modificazioni) operano ASSOFORR S.c.r.l. per consulenza organizzativa, progettazione e studi di fattibilità e FINCOOPRA S.r.l. per la consulenza e l'eventuale assistenza in materia creditizia, fidejussoria o in genere riguardante la prestazione delle garanzie.

PROMOCOOP SPA

La Promocoop S.p.A. alimenta il proprio fondo con il 3% degli utili versati dalle cooperative aderenti distribuito su tutto il territorio nazionale nonché con il patrimonio residuo delle cooperative in liquidazione dedotti il capitale versato e rivalutato ed i dividendi eventualmente maturati.

Il sostegno finanziario alle società cooperative

Nell'ambito dell'applicazione dell'art. 11 della Legge 59/92, ai fini della promozione e del finanziamento di nuove imprese cooperative e di iniziative di sviluppo della cooperazione, la Promocoop istituisce, ogni anno dal 1997, un Bando di concorso per l'erogazione dei contributi finalizzati alla costituzione di nuove imprese cooperative. Tale iniziativa ha riscosso un notevole successo, stimolando l'interesse soprattutto nel Mezzogiorno italiano.

Il problema finanziario attuale della Promocoop S.p.A. consiste in una domanda nettamente superiore alle disponibilità del Fondo.

La Promocoop S.p.A. infatti ritiene interesse legittimo investire le proprie risorse per quelle forme di cooperazione che maggiormente accreditano e qualificano la sua funzione e la partecipazione al ridisegno delle istituzioni sociali ed economiche nel senso già indicato di “umanizzare” le regole del mercato, diffondere equità, giustizia sociale e democrazia economica, aumentando i livelli e la diffusione della qualità della vita.

La Promocoop S.p.A. eroga contributi per la costituzione di nuove imprese cooperative, avvenuta tra il primo aprile e il trentuno dicembre di ogni anno fino ad € 1549,37 a rimborso delle spese sostenute per:

Onorario notarile

Acquisto e vidimazione libri sociali

Iscrizione alla Camera di Commercio (Registro Imprese)

Il sistema finanziario consortile- cgm finance

Operatività del Consorzio CGM Finance

Il Consorzio **CGM Finance** è nato nel marzo del 1998. La sua attività a favore della cooperazione sociale poggia sull'esperienza di Sol.co. Finanza prima (dal 1989) e di CGM Finanza poi (dal 1994 al 1998). L'esigenza che ha portato alla costituzione di CGM Finance è stata quella di creare un sistema finanziario consortile in grado di essere, da un lato, un efficace sostegno allo sviluppo della cooperazione e, dall'altro, reale strumento di solidarietà fra le realtà aderenti al Consorzio.

Scopo:

- raccogliere il risparmio all'interno del nostro circuito di associati utilizzando poi le disponibilità raccolte per finanziare le esigenze delle cooperative sociali meno liquide e con più difficoltà di accesso al mercato ordinario del credito
- fornire una consulenza generalizzata sulle problematiche inerenti "all'area finanza" nel suo complesso.

In relazione alle finalità, il Consorzio:

- impiega il risparmio raccolto in maniera "etica", sia cercando di finanziare a tassi inferiori a quelli di mercato sia destinando le risorse esclusivamente a realtà non profit;
- fornisce consulenza e supporto a fronte di problematiche legate all'area finanza, quali l'ottimizzazione dei flussi finanziari interni o la gestione dei rapporti bancari; c. garantisce un ottimo livello di trasparenza e di comunicazione sulla nostra operatività.

Attualmente l'attività del consorzio CGM Finance si articola su quattro livelli operativi

fortemente interrelati tra di loro:

- attività finanziaria infragruppo;

.Il Consorzio CGM Finance esercita attività di finanziamento rivolta in via esclusiva agli associati (a norma dell'art. 113 Testo Unico della legge in materia Bancaria). In sostanza raccoglie risparmio sia attraverso il prestito soci, sia attraverso linee di credito e finanziamenti ottenuti da Enti Finanziari Non Profit ed Istituti di Credito; le disponibilità raccolte vengono poi utilizzate per finanziare le esigenze di cooperative sociali con più difficoltà di accesso al mercato del credito, che operano in aree geografiche in cui la struttura dei tassi permane estremamente elevata.

Il Consorzio CGM Finance eroga finanziamenti ai propri associati secondo diverse modalità tecniche:

1) *FIDO DI CASSA*

- linea di fido accesa su conto corrente improprio;
- utilizzo libero entro il massimale deliberato dal Consiglio di Amministrazione;
- scadenza a revoca con rinnovo ogni 12 mesi;
- finanziamento concesso in caso di temporanei squilibri di liquidità, a fronte di una situazione di solidità economico/patrimoniale

2) *LINEA DI FIDO PER ANTICIPO FATTURE*

- linea di fido su conto corrente improprio;
- anticipo al massimo pari al 90% del totale delle fatture emesse;
- utilizzo entro il massimale deliberato dal Consiglio di Amministrazione;
- canalizzazione delle fatture su apposito c/c aperto dall'associato presso Banca Popolare Etica, con attivazione del servizio di Internet Banking e mandato irrevocabile ad operare a CGM Finance;
- scadenza a revoca con rinnovo ogni 12 mesi;
- finanziamento concesso in caso di fatturazione di servizi ad Enti pubblici, o soggetti simili, con tempi di pagamento previsti compresi tra 1 e 6 mesi;

3) *ANTICIPO DI CREDITI VERSO ENTI PUBBLICI, AZIENDE MUNICIPALIZZATE ED ALTRI ENTI EQUIPARATI*

- canalizzazione del credito su apposito c/c aperto dall'associato presso Banca Popolare Etica, con attivazione del servizio di Internet Banking e mandato irrevocabile ad operare a CGM Finance;
- finanziamento concesso in caso di crediti accertati verso enti pubblici, aziende municipalizzate o enti equiparati (es. fondazioni) con tempi di pagamento previsti compresi tra 6 e 18 mesi;

4) *ANTICIPO CREDITI PER F.S.E.*

- canalizzazione del credito su apposito c/c aperto dall'associato presso Banca Popolare Etica, con attivazione del servizio di Internet Banking e mandato irrevocabile ad operare a CGM Finance;
- finanziamento concesso in caso di crediti per progetti finanziati dall'Unione Europea;

5) *FINANZIAMENTI PURI*

- finanziamento concesso per l'acquisto di beni strumentali o per l'implementazione di progetti specifici;
- offre un rendimento ampiamente competitivo con la remunerazione offerta da istituti di credito alla clientela primaria per importi di notevole entità.
- consulenza finanziaria;
- intermediazione bancaria; attività immobiliare
- attività immobiliare.

Le fondazioni

Nell'attuale configurazione dettata dalle ultime riforme legislative, le fondazioni bancarie sono enti tipici del cosiddetto *Terzo settore*, cioè enti non lucrativi con connotazione non imprenditoriale.

Questo aspetto comporta alcuni problemi in sede fiscale, in quanto si ripropongono per le fondazioni le stesse difficoltà che riguardano gli enti non profit che però gestiscono un capitale e quindi producono proventi in astratto tassabili.

Le fondazioni infatti hanno obiettivi di carattere sociale, umanitario o culturale, e la loro attività è resa possibile dal possesso di un capitale che genera delle rendite. Quasi il 90% delle risorse economiche delle fondazioni deve essere, per la legge **Tremonti**, destinato ad iniziative di carattere locale, cioè nell'ambito della Regione di appartenenza. Tali fondazioni, pubbliche o semi pubbliche contribuiscono a diffondere e catalizzare il settore del non profit privato, secondo una metodologia organizzativa ed operativa che richiama l'esperienza americana delle "community foundations". Tale modello nasce nel 1914 da un banchiere dell'Ohio, Frederik Harris Goff, che affermò, sulla base dell'idea che l'utile personale non sempre è in contrasto con l'utilità sociale, si poteva creare un sistema per combattere, al tempo stesso, la "manomorta" e la rigidità legislative che governavano i lasciti fiduciari e i trust.

L'idea fu quella di costituire una fondazione che avesse le sue radici nel territorio e che dopo un primo lascito importante da parte del fondatore, potesse svilupparsi e moltiplicarsi autonomamente. In questo modo, nel lungo periodo, una fondazione diveniva priva di un fondatore e legata solo alla propria comunità. La donazione principale doveva fungere da moltiplicatore per ulteriori lasciti, volti a finanziare le iniziative prescelte dalla fondazione o individuate da altri contributori. Altri aspetti caratteristici erano, poi, che i donatori erano indipendenti dal consiglio di amministrazione e dalla possibilità per la fondazione di non essere vincolata ad uno scopo unico e rigidamente predeterminato. La possibilità di adeguarsi ai bisogni sociali del luogo, in cui la fondazione operava, rappresentava un incentivo alla moltiplicazione del patrimonio iniziale. Tale sistema viene anche sostenuto dalla stessa legislazione americana che garantisce alle fondazioni di comunità importanti benefici di carattere fiscale, che sono subordinati a rigidi presupposti tra i quali l'obbligo della raccolta annuale di un ammontare minimo di piccole donazioni, pena la perdita degli stessi benefici fiscali. Vi sono oggi negli USA più di 520 community foundations, con un patrimonio di oltre 13,3 miliardi di dollari in continuo e costante incremento, circa il 27% annuo; solo nel 1995 esse hanno distribuito circa 860 milioni di dollari, con effetti positivi sull'occupazione e di ricaduta sulle collettività locali. Tutto ciò ha fatto sì che il modello sia in corso di esportazione e in continua espansione in realtà con caratteristiche socio-economiche anche molto diverse dagli USA.

In Europa, infatti, negli ultimi venti anni, le fondazioni stanno registrando un processo di crescita e sviluppo allargato ed accentuato. Il numero di esse continua ad aumentare fino ad arrivare ad un livello che supera le 100.000 unità. Negli USA sono circa 50.000. La ragione di tale sviluppo sta nel fatto che esse si stanno dimostrando attive e sempre più capaci e impegnate ad affrontare tematiche difficili con una maggiore consapevolezza del proprio ruolo e del proprio senso di istituzioni della società civile.

Esistono due modalità tipiche di attività delle fondazioni: da un lato fondazioni che utilizzano i frutti del loro patrimonio per erogare risorse a favore di progetti gestiti da terzi soggetti. Sono le fondazioni cosiddette di erogazione o Grant Making, e sono quelle che più caratterizzano il modello USA (Rockefeller, Ford). Sull'altro versante si trovano le fondazioni operative, che organizzando direttamente i fattori della produzione, producono servizi che mettono poi a disposizione della società. Altro carattere distintivo delle fondazioni è il modo cui attingono le risorse necessarie al loro funzionamento: interamente da un patrimonio (costituito al momento della loro costituzione o successivamente), oppure in assenza di un patrimonio adeguato, dal reperimento di risorse per sostenere l'attività sul mercato della filantropia oppure attraverso attività di tipo economico, si parla in tal caso di fondazioni patrimonializzate e non interamente patrimonializzate.

Le fondazioni patrimonializzate operative sono presenti anche negli USA, ma hanno sicuramente una storia più lunga e una maggiore rappresentatività in Europa. Si pensi ai numerosi esempi di

queste fondazioni, di natura ecclesiastica o civile, che operano producendo servizi a favore della collettività e finanziano la propria attività grazie al reddito derivante dal proprio patrimonio. A metà strada tra le fondazioni non interamente patrimonializzate e quelle basate sul modello erogativo *grant-making* si individuano, le fondazioni di comunità o community foundations. Esiste poi una realtà più specialistica appartenente a questa categoria, ed è quella rappresentata dalle fondazioni orientate a settori specifici, che raccolgono ogni anno (attraverso donazioni o attività commerciali) risorse sul mercato della filantropia per finalizzare progetti particolari in settori particolari. In Italia una di queste fondazioni è la Fondazione Telethon, che per finanziare progetti di ricerca scientifica nel campo della medicina o della salute, agisce mettendo in campo sofisticate attività di fund raising, ossia raccolta fondi, da parte di un ampio pubblico. Esistono infine, delle organizzazioni non profit a bassa o nulla patrimonializzazione, associazioni di volontariato, che sono destinate a produrre alcuni tipi di servizi, reperendo le risorse per condurre la loro azione o sollecitando donazioni, o vendendo sul mercato i loro prodotti. Tali organizzazioni hanno spesso assunto la forma di fondazioni per usufruire di vantaggi fiscali o ritorni di immagine.

In Italia esistono molte fondazioni di origine bancaria, esse sono 89, di queste 82 originate da casse di risparmio, 6 da Istituti di Credito di Diritto Pubblico e una da Monte di Credito su pegno di seconda categoria.

Nel 2001 l'ammontare deliberato per le erogazioni è stato pari a 971,3 milioni di euro, attraverso 21428 interventi, all'interno dei quali, è da segnalare la predominanza di progetti realizzati all'interno della regione di appartenenza (95% del totale erogato, di cui il 79% nell'ambito della propria provincia), continuando così lo stretto rapporto con il territorio proprio delle banche da cui derivano. Esse oltre che nuovi soggetti non profit sono quegli enti, che provvedono grazie a cospicui mezzi originati dalla proprietà di ingenti patrimoni azionati riferiti, alle società bancarie, all'alimentazione di fondi speciali presso le Regioni per il finanziamento dei centri di servizio posti dalla legge 266 del 1991, a disposizione delle organizzazioni di volontariato: oltre a queste funzioni esse sono dunque chiamate a svolgere una funzione precisa di utilità sociale propria e, sono anche demandate a finanziare con i loro proventi il non profit degli altri nei settori dell'arte, della ricerca, della cultura, della sanità.

Le ragioni per le quali si sceglie tale strumento sono date dalle sue caratteristiche, esso infatti destinato a durare nel tempo, ed è distaccato dalla banca e dotato di un fondo proprio. Le finalità proprie della fondazione sono: quella di contribuire a diffondere una cultura del volontariato e promuovere una maggiore circolazione delle informazioni sull'argomento.

Il complesso delle fondazioni bancarie è composto da poche realtà di grandi e grandissime dimensioni (le 18 fondazioni di dimensione grande, circa il 20% del totale, detengono quasi il 76% del patrimonio complessivo del sistema) e da molte entità di piccole dimensioni. Esistendo la tendenza ad erogare la quasi totalità dei fondi (il 99,5%) in ambito regionale, e la diversità di concentrazione di tali organizzazioni sul territorio nazionale, esiste un forte squilibrio nella distribuzione di risorse per area geografica. Per cui in alcune aree del centro nord, dove sono localizzate 77 fondazioni, l'elevata concentrazione geografica favorisce una forte concentrazione degli interventi; nel Sud Italia e nelle isole, dove sono operative soltanto 12 fondazioni, non sono possibili sussidi simili al territorio. Per cercare di sopperire a tale situazione nel 2001, le fondazioni hanno approvato un progetto chiamato "Progetto Nord-Sud", coordinato dall'ACRI, allo scopo di distribuire nel Meridione una parte delle risorse disponibili delle fondazioni per contribuire ai progetti promossi da operatori locali.

Nel 2006, inoltre per sopperire a tale lacuna tra Nord e Sud, nel corso di una conferenza stampa, tenutasi a Roma, il 19 settembre, presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, è stata presentata, la **Fondazione per il Sud**. Il cui presidente è designato nella persona di Savino Pezzotta. Essa nasce come soggetto privato per iniziativa e progetto delle fondazioni di origine bancaria e delle

organizzazioni di volontariato, rappresentate rispettivamente dall'ACRI e dal Forum del Terzo Settore.

FONDAZIONE PER IL SUD

Si propone di promuovere e potenziare l'infrastrutturazione sociale del Mezzogiorno, in particolare le regioni che rientrano nell'obiettivo prioritario 1 del Regolamento CE n. 1260 del 21 giugno 1999. Attraverso l'attuazione di forme di collaborazione e di sinergia con le diverse espressioni delle realtà locali, la Fondazione favorirà, in un contesto di sussidiarietà e di responsabilità sociale, lo sviluppo di reti di solidarietà nelle comunità locali, rafforzando e integrando le reti del volontariato, del terzo settore e delle fondazioni, con strumenti e forme innovative che operino in sinergico rapporto con le istituzioni pubbliche, per contribuire alla realizzazione dell'interesse generale. La recente riflessione economica riconosce alle infrastrutture immateriali (nello specifico comunità locali attive, coese e solidali; organizzazioni della società civile sviluppate, pluralistiche e partecipate; un sistema politico efficiente, che genera decisioni e policies condivise) un ruolo cruciale per lo sviluppo di un territorio, abbandonando l'idea che esso sia funzione esclusiva della disponibilità di capitale fisico e di tecnologia e ponendo in tal modo la "Fondazione per il Sud" al sostegno di progetti e di attività e non alla realizzazione di strutture materiali. Attingendo agli utili derivanti dalla gestione del patrimonio del quale sarà dotata e di altre risorse messe annualmente a disposizione dalle Fondazioni, essa si muoverà lungo due linee di intervento che possono essere anche potenzialmente complementari:

- la diffusione di nuovi soggetti (come le "Fondazioni di comunità") specializzati nella raccolta e nell'impiego di donazioni, private e pubbliche, per finalità di interesse collettivo e legate a singoli e ben definiti territori;

- la realizzazione di un certo numero di iniziative esemplari, incidenti su problematiche cruciali, che potranno costituire un importante punto di riferimento per le "Fondazioni di comunità". Esse verranno promosse attraverso una serie di progetti che verteranno su:

- a) lo sviluppo, la qualificazione e l'innovazione dei servizi socio-sanitari, non in via sostitutiva dell'intervento pubblico; b) la cura e la valorizzazione dei "beni comuni"; c) l'educazione dei giovani con particolare riferimento alla legalità e ai valori della convivenza civile; d) la mediazione culturale e l'accoglienza/integrazione degli immigrati extracomunitari; e) lo sviluppo di capitale umano di eccellenza, in rapporto alle finalità del Progetto Sud. Il perseguimento delle finalità istituzionali della "Fondazione per il Sud" potrà, infine, essere realizzato anche utilizzando una parte del patrimonio, purché ciò risulti compatibile con gli obiettivi di rischio/rendimento e salvaguardia dello stesso.

Il patrimonio della "Fondazione per il Sud" è costituito: a) dalla dotazione dei Fondatori; b) da altre eventuali erogazioni o conferimenti di beni mobili e immobili che fossero disposti dai Fondatori destinati specificamente all'incremento del patrimonio; c) dai conferimenti di beni mobili e immobili, lasciati e liberalità ed introiti di qualsiasi genere, che pervenissero ulteriormente da enti o da privati, con la specifica destinazione dell'incremento patrimoniale; d) dall'eventuale imputazione a patrimonio di avanzi di gestione. L'attività della Fondazione verrà inoltre sostenuta con un flusso annuale di risorse derivante - quale quota di sua spettanza in base al già citato protocollo d'intesa dello scorso anno - dall'accantonamento annuale da parte delle Fondazioni della differenza, complessivamente stimabile in circa 50 milioni di euro all'anno, che si determina tra il calcolo di 1/15 di competenza dei consuntivi 2003 e 2004 destinato ai Csv (Centri di Servizio per il Volontariato) in base alla legge 266/91 prima e dopo l'Atto di indirizzo "Visco".

La “Fondazione per il Sud” è amministrata da un Consiglio di Amministrazione i cui componenti durano in carica tre anni e sono rieleggibili per ulteriori due mandati consecutivi. Complessivamente saranno 13: 12, suddivisi pariteticamente fra rappresentanti delle organizzazioni del Volontariato e Fondazioni, cui si aggiunge il Presidente del Consiglio di Amministrazione, quale figura *super partes*. Il Presidente del CdA è anche Presidente del Comitato Tecnico. Esso ha funzioni di indirizzo ed è composto da 20 membri, anch’essi suddivisi in maniera paritaria tra i rappresentanti degli enti fondatori, che durano in carica tre anni e sono rieleggibili per ulteriori due mandati consecutivi. E’ presente, inoltre, il Collegio Sindacale, che sarà composto da 5 membri effettivi, incluso il Presidente, e 2 supplenti, nominati dal Collegio dei Fondatori, del quale fanno parte le Fondazioni e le organizzazioni del Volontariato fondatrici. Tutte le nomine per il primo mandato vengono registrate contestualmente all’atto costitutivo della Fondazione.

Le fondazioni che detengono la gran parte del patrimonio in Italia sono: Fondazione Cariplo, Fondazione Monte dei Paschi di Siena, Compagnia di San Paolo, Fondazione Cassa di risparmio di Roma, di Verona, di Torino, Ente cassa di risparmi di Firenze, Fondazione cassa di risparmio di Cuneo, Fondazione Cassa di risparmio di Padova e Rovigo, Fondazione cassa di risparmio di Genova.

In particolare nel corso del lavoro approfondiremo nello specifico Fondazione MPS, Fondazione Compagnia di San Paolo e Fondazione San Carlo di Milano:

Fondazione MPS

Destinatari : Soggetti ed enti che operano nel campo dell’arte e della valorizzazione dei beni e delle attività culturali.

Scopo: fini di utilità sociale nei settori della ricerca scientifica, dell’istruzione, dell’arte, della sanità, dell’assistenza alle categorie sociali deboli, della valorizzazione dei beni e delle attività culturali nonché dei beni ambientali mantenendo e rafforzando i particolari legami con Siena, dagli atti normativi vigenti – anche nella continuazione della originaria finalità di beneficenza e nel compito di favorire ed incoraggiare, anche con interventi a sostegno dei programmi e dei progetti del Comune e della Provincia di Siena, la promozione dello sviluppo economico, assecondando la realizzazione e la gestione di infrastrutture e di servizi che migliorino l’assetto del territorio senese, la qualità di vita della sua comunità e l’insediamento delle attività produttive che facilitano il raggiungimento degli obiettivi predetti.

La Fondazione, per perseguire i propri fini, può compiere tutte le operazioni finanziarie, commerciali, immobiliari e mobiliari necessarie od opportune, anche esercitando, attraverso Società controllate o direttamente, imprese operanti in via esclusiva per la diretta realizzazione degli scopi statuari di utilità sociale .

La Fondazione per il perseguimento degli scopi istituzionali può contrarre debiti con le Società in cui detiene partecipazioni e ricevere garanzie dalle stesse entro il limite massimo complessivo del 10% del proprio patrimonio.

La Fondazione non può contrarre debiti per un importo complessivo superiore al 20% del proprio patrimonio.

La Fondazione pubblica dei Bandi per la concessione di contributi per attività di utilità sociale.

FONDAZIONE COMPAGNIA DI SAN PAOLO

Destinatari: Persone fisiche o associate, senza garanzie che intendano avviare imprese in territori specifici, che vengono facilitate nell’accesso al **microcredito**.

Scopo: :Finanziamento, promozione, coordinamento e monitoraggio dei progetti. Soggetti coinvolti nei progetti attuati dalla Fondazione “ Compagnia di San Paolo” e rispettivi ruoli: Il Banco San Paolo IMI poi e il Banco di Napoli provvedono al Vaglio finale del merito sul credito e all’erogazione del finanziamento.

All’interno del terzo settore invece la Fondazione Don Mario Operti Onlus, la Fondazione S. Maria del Soccorso, la Fondazione Risorsa Donna e la Fondazione San Giuseppe Moscati curano l’istruttoria delle richieste pervenute e accompagnamento dei soggetti.

FONDAZIONE SAN CARLO DI MILANO:

Eroga microprestiti a favore di persone svantaggiate.

Destinatari: I microprestiti vengono concessi esclusivamente a soggetti svantaggiati a causa di condizioni fisiche, psichiche, economiche, sociali o familiari, che abbiano la volontà di iniziare o espandere piccole iniziative imprenditoriali. L’età, il sesso, la razza, la religione o il credo politico non costituiscono una discriminante al momento della concessione del prestito. Non vengono sostenute finanziariamente attività economiche che, anche in modo indiretto, ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscano a violare i diritti fondamentali della persona. Di norma non vengono richieste garanzie personali per ottenere il prestito, anche se il Comitato di valutazione ha la facoltà di decidere - caso per caso - l’opportunità di garanzie collaterali da parte del beneficiario del prestito e/o da terzi.

Scopi: gli obiettivi specifici della Fondazione S. Carlo per il Progetto *Microcredito al lavoro* sono promuovere, sostenere e sviluppare l’imprenditoria delle fasce deboli della popolazione italiana e straniera per rendere possibile una loro emancipazione socio-economica e una maggiore integrazione nella società.

Il Progetto *Microcredito al lavoro* è stato avviato dalla Fondazione S. Carlo nella seconda metà del 1999.

La Fondazione S. Carlo può concedere finanziamenti individuali fino a 7.750 euro a persone in difficoltà, italiane e straniere, per l’avvio di attività lavorative autonome. L’esperienza del microcredito è stata avviata nell’ambito di una collaborazione con la Banca Popolare di Milano, attraverso la linea di credito *EXTRÁ*, un canale bancario leggermente agevolato, ideato per favorire le attività commerciali di migranti, che ha permesso l’erogazione di 17 prestiti. A questa sperimentazione ha fatto seguito una seconda esperienza, gestita direttamente dalla Fondazione S. Carlo, utilizzando fondi derivanti da donazioni.

Partner del progetto sono:

- Sodalitas;
- Università Bocconi-Cergas.

Fonti della dotazione di capitale

Il supporto economico, in forma di donazioni per un totale di circa 250 mila euro, è stato fornito da tre gruppi bancari:

- Banca Popolare di Milano;
- Credito Italiano;
- Deutsche Bank.

Autorizzazione a effettuare attività di microcredito

L'attività di microcredito al lavoro è stata autorizzata dalla Banca d'Italia, in quanto marginale rispetto a quelle principali svolte dalla Fondazione (accoglienza abitativa e supporto per l'inserimento lavorativo di persone in difficoltà italiane e straniere) e in quanto realizzata senza fini di lucro, utilizzando donazioni dedicate esclusivamente allo specifico progetto.

Ammontare e rimborso del prestito individuale

L'ammontare massimo dei microcrediti è di 7.750 euro. In casi eccezionali, con motivazioni straordinarie ma fondate, sulla base di una decisione assunta dal Comitato di valutazione è possibile superare tale soglia. I prestiti in genere non vengono frazionati, ma erogati in una unica soluzione, considerando anche l'ammontare contenuto. Tuttavia, in considerazione delle caratteristiche della persona e del progetto, è possibile che le risorse economiche vengano erogate in tranches.

Il prestito partecipativo di CFI ed il microcredito di capitalizzazione di Banca Etica.

Il prestito partecipativo di CFI

Nel corso dei precedenti paragrafi si è constatato come le cooperative sociali presentino molte criticità per quanto concerne l'accesso al credito, di cui peraltro necessitano, per la loro stessa sopravvivenza. Esse infatti, dato l'elevato grado di rischio che presentano per gli investitori, soprattutto a seguito dell'applicazione di Basilea 2, che attribuisce ad esse, classi di rischio sempre più alte; ma anche a causa dell'asimmetria informativa in esse riscontrabile, alla mancanza di garanzie reali su cui la banca possa rivalersi, alla sottocapitalizzazione che le caratterizza, sono costrette a sostenere costi di accesso al capitale di finanziamento, sempre più alti. Per sopperire ad alcuni di questi problemi e, in particolare a quello della sottocapitalizzazione, è intervenuta CFI (Cooperazione Finanza Impresa). Si tratta, come già accennato, di un investitore istituzionale dedicato da oltre venti anni al finanziamento delle imprese cooperative di produzione - lavoro e delle cooperative sociali.

CFI è stata costituita per gestire il Fondo Marcora destinato alla salvaguardia dell'occupazione attraverso la creazione di impresa.

Nella prima fase di attività CFI ha investito circa 80 milioni di euro nel capitale di rischio di 160 cooperative di produzione e lavoro costituite da dipendenti di aziende in crisi (operazioni di *workers/employment buy out*) e ha complessivamente promosso l'occupazione stabile di circa 6 mila lavoratori.

In un mutato scenario economico-industriale, a partire dal 2003, CFI ha ridefinito e ampliato la propria strategia di impiego: finanzia infatti, operazioni di start up, sviluppo, consolidamento e riposizionamento di imprese costituite in forma cooperativa, attraverso lo strumento del prestito partecipativo, di cui si è già parlato.

Il prestito partecipativo, dal punto di vista dell'impresa sociale, potrebbe:

- risolvere il problema della sottocapitalizzazione;
- nel caso di un'azienda a larga base sociale, rappresenta un finanziamento di lungo periodo che si trasforma in una capitalizzazione effettuata dai soci stessi attraverso un investitore terzo;
- consente un afflusso immediato di risorse disponibili, necessarie soprattutto in caso di investimenti in attivo fisso.

Questa ridefinizione ha portato quindi, all'inclusione tra i soggetti target, le cooperative sociali, che necessitano di mezzi finanziari per affrontare scelte strategiche fondamentali nella vita di un'impresa, come quelle indicate in precedenza. CFI non è un operatore della finanza cd etica; tuttavia il target di organizzazioni finanziate è quello delle imprese esercitate in forma cooperativa, e tra queste anche le cooperative sociali. L'attenzione è stata posta dunque su una istituzione finanziaria (è iscritta all'albo degli intermediari finanziari), che utilizza vari strumenti per il finanziamento dell'impresa cooperativa.

Mentre le istituzioni della finanza etica tendono ad individuare un settore target, il Terzo settore, CFI individua una tipologia di impresa target, quella cooperativistica. In questa ottica quindi l'impresa sociale rientra tra i soggetti finanziabili, se organizzata in forma cooperativa, in quanto impresa, e non in quanto sociale. Il caso di CFI è stato considerato di grande interesse per il diverso angolo di osservazione utilizzato, che tende a considerare l'impresa sociale meritevole di finanziamenti per le sue caratteristiche imprenditoriali, valutando le qualità del management e gli strumenti operativi con cui interviene e, essi sono non solo capitale di rischio, ma anche finanziamenti per sostenere gli investimenti fissi. CFI inoltre mette a disposizione dell'impresa un team di risorse umane con un mix di esperienze e conoscenze acquisite nell'ambito della pianificazione finanziaria e del controllo di gestione.

Partecipa al rischio di impresa, sostiene gli investimenti, garantisce al management il costante supporto nelle decisioni strategiche e nelle scelte operative.

Ha un patrimonio di 108 milioni di euro e un portafoglio, al 31.12.2005, composto da 55 imprese. I soci sono oltre 270 cooperative, Sviluppo Italia e il Ministero dello sviluppo economico. È iscritta all'albo degli intermediari finanziari Uic.

I settori di attività finanziati sono quelli dell'industria e dei servizi; non rientrano quindi tra i soggetti finanziati da CFI ad esempio le cooperative agricole, della pesca, e naturalmente gli intermediari finanziari costituiti in forma cooperativa (ad es. le BCC).

Altro requisito di inclusione tra i soggetti target è il possesso dei parametri per le PMI europee; ricordiamo che possono essere considerate PMI le imprese che sono dotate del requisito di autonomia, ovvero non sono collegate o associate ad altre imprese, le imprese che rispettano i seguenti parametri:

OCCUPATI - FATTURATO ANNUO - ATTIVO PATRIMONIALE

MICRO IMPRESE < 10 < 2 ml di < 2 ml di

PICCOLE IMPRESE < 50 < 10 ml di < 10 ml di

MEDIE IMPRESE < 250 < 50 ml di < 43 ml di

Nel caso di imprese collegate o associate il rispetto dei parametri viene verificato e considerato in maniera congiunta al gruppo di imprese, di cui fanno parte.

Per quanto riguarda gli apporti di capitale sociale, la sottoscrizione da parte di CFI deve essere limitata ad una partecipazione di minoranza, in veste di socio finanziatore, con diritti amministrativi e patrimoniali, disciplinati dalle norme del codice civile, dallo statuto e da un apposito regolamento precostituito per la specifica operazione.

Il valore massimo della partecipazione sottoscritta è pari al capitale sociale della cooperativa; tale limite, oltre che per motivi di carattere strutturale, volti ad evitare di sovradimensionare il finanziamento rispetto alle dimensioni della cooperativa, consente di sottoscrivere una partecipazione non superiore al 50%. Questo limite può essere superato in caso di riserve patrimoniali e prestiti sociali congrui; in tal caso la consistenza patrimoniale effettiva viene valutata al di là del solo dato del capitale sociale, ed il valore massimo della partecipazione sottoscritta può raggiungere valori pari al doppio del capitale sociale della cooperativa.

La partecipazione ha carattere temporaneo. Il tempo massimo di dismissione è fissato al termine del 5° anno per il 25% della partecipazione, ed entro il 10° anno per la restante quota del 75%. La pianificazione della dismissione è correlata alle caratteristiche del progetto e al piano di fattibilità economico-finanziario dell'impresa.

Il finanziamento deve essere finalizzato a sostenere un piano di investimenti fissi, strumentale e funzionale allo sviluppo dell'impresa. Non sono ammesse quindi operazioni di finanziamento del circolante, si evince in tal caso la volontà di CFI di sostenere spese d'investimento, coerentemente al tipo di fabbisogno che si genera nel caso delle scelte strategiche che vuole andare a sostenere, proprio per garantire alle cooperative quella solidità patrimoniale che possa renderle soggetti "bancabili", non esposte al rischio di non essere finanziate dal sistema creditizio, per effetto del razionamento del credito.

Si può affermare infine, che l'intervento di CFI assume, nello specifico delle cooperative sociali, una portata ben più ampia del semplice finanziamento per gli investimenti.

Si è constatato infatti, che tra i problemi più rilevanti che si possono assumere alla base delle difficoltà di crescita dimensionale delle cooperative sociali vi è, oltre che la difficoltà a reperire risorse finanziarie, anche una carenza strutturale di base delle competenze manageriali in particola di quelle legate alla funzione finanziaria.

Il microcredito di capitalizzazione di Banca Etica

Rientra invece nel concetto di finanza etica, a differenza della tipologia di finanziamento prima descritta, ed è rivolto pertanto al terzo settore, il prestito partecipativo erogato da Banca Etica sotto forma di microcredito di capitalizzazione. La finalità perseguita attraverso tale strumento è sempre la stessa del prestito erogato da CFI, ossia sostenere le cooperative che intendono avviare processi di capitalizzazione, non però mediante capitalizzazione diretta della banca, bensì, innescando un meccanismo di coinvolgimento dei soci, che li rende protagonisti del processo di capitalizzazione.

Il microcredito si configura come la possibilità di disporre immediatamente, in termini di liquidità, dell'aumento di capitale deliberato, grazie al finanziamento erogato dalla banca.

Per l'erogazione del microcredito la banca ha stanziato, per l'anno 2006, un plafond pari a 600.000 euro. Tale plafond erogabile è coperto da una quota del fondo di Etica sgr per il microcredito. La quota posta a garanzia delle operazioni è pari a 60.000 euro. I singoli finanziamenti erogati sono coperti dalla garanzia del 100% fino ad esaurimento del fondo.

L'erogazione del finanziamento può avvenire seguendo due diverse modalità:

- a) erogazione diretta del mutuo alla cooperativa. In tal caso, il finanziamento erogato dalla banca, è pari al capitale sottoscritto dai soci, i quali aderiscono alla richiesta di aumento di capitale e, si impegnano a versare progressivamente il capitale sottoscritto, secondo le modalità prestabilite. Il versamento da parte dei soci garantisce il rientro della quota di capitale, mentre la cooperativa si fa carico della quota di interessi.
- b) Erogazione ai soci che capitalizzano. Questa seconda modalità consente di finanziare direttamente il socio, che entra in una cooperativa già esistente, e non ha fondi disponibili per sottoscrivere le proprie quote, o perché in gruppo di soci ci potrebbe essere chi è in grado di versare la propria quota ed altri che non lo sono.

Il microcredito di capitalizzazione intende pertanto beneficiare le piccole cooperative (prevalentemente sociali) che hanno limitate esigenze di capitalizzazione, fino ad un massimale di 25.000 euro. E' possibile prendere in esame richieste fino a 50.000 euro, con le seguenti limitazioni:

- a) La possibilità di estendere l'ambito di applicazione, che deve essere preventivamente verificata e concordata con il vicedirettore generale;
- b) La garanzia del fondo di Etica sgr si applica fino ad un limite di 25.000 euro (nel caso di erogazione diretta alla cooperativa si procede con due distinte richieste di affidamento).

Caratteristiche del prodotto:

	Erogazione diretta alla cooperativa	Erogazione al socio
Finalità	Consolidamento – Sostegno al circolante al fine di favorire un successivo sviluppo.	Consolidamento-Sostegno al circolante al fine di favorire un successivo sviluppo.
Destinatari	Cooperative anche neo costituite ed in fase di start up	Soci di cooperative anche neo costituite ed in fase di start up.
Importo	Min: 10.000 – max: 25.000 euro.	Min: 1.000 euro – max 5.000 euro. Questi sono gli importi erogabili al singolo socio, l'operazione non deve superare i 25.000 euro.
Forma tecnica	Mutuo chirografario.	Mutuo chirografario.
Tasso d'interesse	5% fisso.	5% fisso.
Garanzia	Fideiussione dei soci sottoscrittori o eventualmente, qualora non ancora percettori di reddito, con fideiussioni aggiuntive (se fido fatto a cooperative)	Qualora il socio non sia ancora percettore di reddito, eventuali fideiussioni aggiuntive (familiari, altri soci).
Durata massima	7 anni	7 anni
Rata	Quota capitale fissa e quota di interessi variabile. (la quota capitale viene calcolata sulla media del flusso di cassa degli ultimi 3 anni o del business plan se la cooperativa è in fase di start –up).	Ammortamento ordinario.
Vincoli		Versamento del finanziamento direttamente a favore della cooperativa, pagamento rata attraverso R.I.D. o bollettino freccia.
Spese di istruttoria	200, 00 euro	25,00 euro
Quota di capitale sociale sottoscrivibile da parte del socio	<ul style="list-style-type: none"> • Min: 1.000 euro • Max: 5.000 euro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Min: 1.000 euro • Max: 5.000 euro
Quota mensile a carico di ciascun sottoscrittore	Dai 50 euro ai 60 euro (questo è il valore che si ritiene mensilmente disponibile per un socio lavoratore).	Dai 50 euro ai 60 euro (questo è il valore che si ritiene mensilmente disponibile per un socio lavoratore).
Soci sottoscrittori	E' consigliabile che i soci lavoratori rappresentino i principali sottoscrittori e che	E' consigliabile che i soci lavoratori rappresentino i principali sottoscrittori

altri soci non superino la quota del 20% del totale dei sottoscrittori (è da considerare un auspicio e non una regola, poiché soprattutto nelle fasi di start up, spesso i soci sono tutti lavoratori volontari, e nel corso della vita della coop, i soci lavoratori, così come previsto dai nuovi regolamenti interni delle cooperative e dalla legge Biagi, sono anche i co.co.pro. ed i consulenti).

e che altri soci non superino la quota del 20% del totale dei sottoscrittori (è da considerare un auspicio e non una regola, poiché soprattutto nelle fasi di start up, spesso i soci sono tutti lavoratori volontari, e nel corso della vita della coop, i soci lavoratori, così come previsto dai nuovi regolamenti interni delle cooperative e dalla legge Biagi, sono anche i co.co.pro. ed i consulenti

BIBLIOGRAFIA

- Alterio Maria, *“Finanza etica e non profit”* in *Il ruolo economico sociale delle organizzazioni non profit*, L’Ape, Napoli 2005.
- Cascone Mariano, *“Fondazioni bancarie e sviluppo del terzo settore. Modelli alternativi di sviluppo: l’esperienza americana delle community foundations”* in *Il ruolo economico sociale delle organizzazioni non profit*, L’Ape, Napoli 2005.
- Manuale di Management, Vol.10, *“Corporate governance” Responsabilità sociale dell’impresa e finanza etica* edito da Università Bocconi, 2006.
- L’impresa sociale: organizzazione non profit nel sistema di welfare*, L’Ape.
- Le cooperative sociali in Campania*, a cura della cooperativa sociale Dedalus, annuario 2002.
- Guida al non profit*, a cura della dott.ssa Francesca D’Amore, Roma 2004.
- Ferrone Caterina - Tuccillo Danilo, *“La finanza specializzata per l’impresa sociale: evidenze attuali e prospettive future”*, Colloquio scientifico su l’impresa sociale, Napoli Maggio 2007.
- Manelli Alberto, *“Il ruolo degli intermediari finanziari etici. L’esperienza di Cosis e la creazione di valore nelle imprese sociali”*, Colloquio scientifico su l’impresa sociale, Napoli Maggio 2007.
- Rapporto finale *“Indagine quali-quantitativa sulla cooperazione sociale in Basilicata”* 2004.
- Yunus H, *“Il banchiere dei poveri”*, Feltrinelli, Milano.
- Musella Marco – D’angelo Sergio, *“Le strategie di sviluppo delle imprese sociali”* Edizioni Gesco.

Fonti Internet

Banca Popolare Etica
Monte dei Paschi di Siena
Banca San Paolo Imi
Fondazione per il Sud
Fondazione San Carlo
L’Ape

CARATTERISTICHE GENERALI E ASPETTI ECONOMICI DELLA COOPERAZIONE SOCIALE IN BASILICATA

Coordinamento: Michele Finizio

Hanno collaborato:

Elaborazione e prova test questionari

Antonella Lamanna

Piergiorgio Siciliano

Somministrazione questionari

Piergiorgio Siciliano

Giuseppina Continanza

Carmelina Larocca

Carmela Russo

Elaborazione dati parte generale

Piergiorgio Siciliano

Elaborazione dati parte economica

Antonella Lamanna

Considerazioni generali

Michele Finizio

Studio Economia sociale e credito

Antonio Coppola