

IARES – Istituto Acli per la Ricerca e lo Sviluppo

Osservatorio sull'Economia Sociale in Sardegna

III Rapporto 2004

Sezione Prima

<i>Introduzione</i>	5
CAPITOLO 1	7
<i>Il ruolo dell'economia sociale e civile nel nuovo Programma di sviluppo della Sardegna</i>	7
<i>Il contributo dei protagonisti</i>	7
1. <i>L'Università sarda e il Terzo Settore.</i>	7
<i>di Attilio Mastino - Prorettore Università di Sassari.</i>	7
2. <i>Sussidiarietà e società civile: un nuovo dinamismo sociale.</i>	8
<i>di Valter Piscedda - Presidente Regionale delle Acli della Sardegna.</i>	8
3. <i>Economia sociale e civile e Fondazioni Bancarie: una missione comune.</i>	9
<i>di Antonello Arru - Presidente Fondazione Banco di Sardegna.</i>	9
4. <i>Nuove ipotesi di ricerca per il terzo settore in Sardegna.</i>	13
<i>di Marco Vannini - Docente di Economia Politica - Università di Sassari.</i>	13
5. <i>Le politiche per la crescita dell'economia sociale in Sardegna.</i>	15
<i>di Silvio Lai - Presidente IARES</i>	15
6. <i>Dal "Fare solidale" al "Produrre sociale": un differente contributo del settore bancario.</i>	19
<i>di Antonio Sassu - Presidente Banco di Sardegna</i>	19
7. <i>Per capitalizzare le imprese sociali costruiamo progetti attorno alle persone.</i>	20
<i>di Carlo Tedde - Presidente Federsolidarietà Sardegna – Forum sardo del terzo settore.</i>	20
8. <i>Le politiche della Regione: coniugare risanamento e coesione sociale.</i>	22
<i>di Francesco Pigliaru - Assessore alla Programmazione e Bilancio RAS</i>	22
CAPITOLO 2	26
<i>Il volontariato come segnale di qualità sociale</i>	26
<i>di Vittorio Pelligra</i>	26
1 <i>Introduzione.</i>	26
2 <i>Un'antropologia relazionale</i>	28
3 <i>Dono e gratuità in prospettiva economica.</i>	29
4 <i>Scambio di doni</i>	30
5 <i>Dono come fornitura di un bene o una attività non retribuita</i>	32

<i>6 Dono e Mercato</i>	32
<i>7 Il volontario come segnale di qualità sociale.</i>	36
<i>8 Un semplice modello della selezione dei lavoratori in presenza di volontari</i>	38
<i>9 Conclusioni</i>	39
<i>Bibliografia</i>	41
CAPITOLO 3	44
<i>Terzo settore e società: un'analisi dell'importanza del ruolo delle imprese non profit nella società sarda</i>	44
<i>di Vania Statzu</i>	44
<i>1 Introduzione</i>	44
<i>2 Terzo settore: definizioni e ruolo</i>	45
<i>3 La diffusione del Terzo Settore in Sardegna</i>	48
<i>4 L'importanza del Terzo Settore per la società: una rassegna degli studi in materia</i>	51
<i>5 L'importanza del Terzo settore nella società sarda: un'indagine empirica</i>	52
<i>5.1 La metodologia di analisi: il metodo della valutazione contingente</i>	52
<i>5.2 Il questionario</i>	57
<i>5.3 L'indagine campionaria</i>	58
<i>5.4 I risultati</i>	59
<i>6 Conclusioni</i>	71
<i>Bibliografia</i>	73
<i>Appendice</i>	75
<i>Glossario</i>	83
CAPITOLO 4	84
<i>Sezione prima</i>	84
<i>L'economia sociale in Sardegna: indicatori di struttura</i>	84
<i>di Antonello Caria e Sebastiana Floris</i>	84
<i>1 Introduzione</i>	84
<i>2 La metodologia</i>	85
<i>3 Gli indicatori di struttura nella rilevazione 2004</i>	86
<i>3.1 Addetti, tipologia di contratti e tendenze ad assumere.</i>	87
<i>3.2 Networking</i>	92

<i>4 Indicatori economico finanziari</i>	<i>93</i>
<i>5 Considerazioni conclusive</i>	<i>95</i>

Introduzione

L'economia sociale e civile sta acquistando il rilievo che le compete nel complesso dell'economia della Sardegna.

Il recente censimento Istat sull'industria e servizi, fa emergere con chiarezza il ruolo svolto dall'insieme delle organizzazioni non a scopo di lucro in Sardegna, definendo grazie alle fonti statistiche ufficiali, il peso e quindi l'importanza della "dimensione non a scopo di lucro" nella società sarda. Occupare tra il due ed il tre per cento degli addetti totali, significa partecipare con pieno diritto alla costruzione di condizioni di fuoriuscita dalla disoccupazione e in questo senso suggerire presupposti alle scelte per lo sviluppo. Scelte che non escludano questi importanti protagonisti dalla definizione di nuovi modelli di sviluppo, relegando il Terzo settore a destinatario di politiche residuali e non rilevanti per la produzione della ricchezza complessiva, definite esclusivamente nell'ambito delle Politiche sociali, ma attribuendole di contro il ruolo di interprete con pari dignità degli attori tradizionalmente partecipi alle scelte di politica economica.

Nella definizione di questo percorso, *l'Osservatorio sull'Economia Sociale e Civile in Sardegna* dello Iares, l'Istituto delle Acli per la Ricerca e lo Sviluppo, giunto al suo terzo rapporto, ha contribuito con spazi conoscitivi e stime che il censimento Istat ha confermato e validato.

I capitoli propongono l'aggiornamento annuale dei dati osservati negli anni precedenti. Ma questo Terzo Rapporto apre nuovi spazi di indagine, fotografando il rilievo che le organizzazioni non a scopo di lucro hanno nell'opinione della società sarda e consegnando una prima immagine della dimensione del commercio equo e solidale con i paesi poveri del mondo. Tale dimensione cresce nella portata prettamente economica, perché sollecitata da comportamenti di consumo responsabili, nella prospettiva di una piena globalizzazione dei diritti.

Il primo capitolo riprende il contributo di diversi interlocutori attinenti ai contenuti del rapporto. Contributi raccolti durante la presentazione del rapporto che si è svolta il 31 gennaio del 2005 presso l'Aula Magna dell'Università di Sassari. Gli interventi recuperano i temi svolti nel lavoro di ricerca rispetto al ruolo che anche l'economia sociale può sviluppare in una nuova stagione dello sviluppo economico isolano.

Il secondo capitolo prosegue gli approfondimenti teorici svolti da Vittorio Pelligra nei precedenti rapporti, entrando in merito all'analisi della "dimensione del dono" propria del volontariato e tipica di gran parte delle organizzazioni dell'economia sociale. Dimensione in grado di connotare le imprese sociali, descrivendone il ruolo di protagonista nella crescita di migliori condizioni di vita.

Il terzo capitolo prosegue, affinandone l'osservazione, l'analisi sul valore del non profit nella società sarda. Vania Statzu utilizzando la valutazione contingente arriva a stimare quale valore può avere la propensione ad effettuare donazioni monetarie da parte dei cittadini, con conclusioni importanti anche relative alle indicazioni di policy che ne derivano in riguardo alla modalità con cui organizzare iniziative di fund raising ed anche in merito alla crescita in chiarezza e trasparenza dell'impiego di fondi. La propensione a donare cresce quanto più il donatore aumenta la consapevolezza di ottenere effettivamente un risultato presso il destinatario del progetto che contribuisce a finanziare. Appare davvero interessante notare come la disponibilità a donare costituisca una fonte inutilizzata di risorse economiche private pari a quelle pubbliche disponibili.

Nel quarto capitolo si da conto delle osservazioni svolte anno dopo anno da Antonello Caria e Sebastiana Floris. Attraverso un Panel di circa duecento imprese sociali lo Iares, negli ultimi tra anni ha verificato come si sono trasformate alcune dimensioni delle imprese, in particolare quelle relative ai caratteri aziendali e quindi alla capacità a produrre e ridistribuire ricchezza attraverso il lavoro. Nella sezione seconda dello stesso capitolo Stefania Aru, presenta i risultati di un'analisi campionaria che indaga su di un aspetto particolare delle aziende non profit, il loro rapporto con il mondo della finanza. Rapporto controverso, considerata la natura delle imprese sociali e la loro distanza da un approccio più orientato all'investimento attraverso l'impiego di capitali di rischio.

Nel quinto capitolo si analizzano le disponibilità finanziarie stanziare nel bilancio della Regione Sardegna e orientate al terzo settore.

Mentre nel sesto e ultimo capitolo viene presentato lo studio di caso realizzato dai ricercatori del Consorzio Sviluppo Impresa Sociale, riguardante lo sviluppo del commercio equo e solidale in Sardegna. Descrivendone la sua portata economica ed entrando in merito alle sue particolari dinamiche. Si descrive un fenomeno che comincia anche in Sardegna a incontrare il favore di quote importanti di consumatori, in questo senso apprendo nuovi spazi ai comportamenti eticamente orientati.

CAPITOLO 1

Il ruolo dell'economia sociale e civile nel nuovo Programma di sviluppo della Sardegna

Il contributo dei protagonisti

1. L'Università sarda e il Terzo Settore.

di Attilio Mastino - Prorettore Università di Sassari.

Con il Magnifico Rettore, ribadiamo il vivo interesse dell'Università nel seguire il lavoro di studio e ricerca sull'economia civile e sociale in Sardegna. La ricerca è portata avanti dall'Istituto di Ricerca Iares, con la collaborazione dell'Università di Cagliari e del Crenos.

L'Università anni fa ha avuto modo di seguire la nascita del consorzio SIS (Sviluppo Impresa Sociale) e di collaborare dunque con i nostri amici delle Acli che lo hanno fondato insieme a noi. Devo dire che è stata una fase di grande interesse dalla quale ho imparato moltissimo.

Con l'Università di Sassari, partecipiamo al gruppo di lavoro col prof. Marco Vannini e, inoltre, hanno contribuito all'iniziativa, la Fondazione del Banco di Sardegna e l'Enaip Sardegna. I temi trattati nel volume (Terzo Settore, commercio equo-solidale, cooperazione allo sviluppo e il ruolo delle imprese non profit) sono di grande interesse e hanno rilevanti implicazioni di ordine sociale e morale in una realtà come quella sarda, nella quale assistiamo tutti i giorni ad un allarmante riduzione del numero delle imprese, così come confermato da recenti pubblicazioni della Camera di Commercio. Anche per questa ragione l'Università crede e desidera ribadire l'interesse per i risultati di questa ricerca e conferma così la sua piena disponibilità ad estendere in futuro una collaborazione alla quale attribuiamo un valore strategico.

2. Sussidiarietà e società civile: un nuovo dinamismo sociale.

di Valter Pisccedda - Presidente Regionale delle Acli della Sardegna.

Porto il contributo delle Acli della Sardegna e qui propongo qualche breve riflessione sul percorso che la società civile sarda ha compiuto fino a oggi.

Va ribadita innanzi tutto l'importanza della sussidiarietà come principio su cui fondare l'organizzazione dei servizi alla cittadinanza. Se dei passi sono stati compiuti lo dobbiamo sicuramente alla forte spinta politica che la stessa società civile ha impresso all'operato delle istituzioni. Oggi possiamo dire che il rapporto con il Terzo Settore è diventato uno dei momenti negoziali forti per chi amministra la Regione. Ci troviamo nella condizione di poter pretendere con sempre maggiore determinazione un rapporto basato prima di tutto sulle necessità e sui bisogni dei territori, perché con le nostre organizzazioni, che si tratti di volontariato, di cooperazione sociale, di associazionismo, o di altre forme organizzative senza scopo di lucro, siamo in grado di farci carico delle esigenze diffuse, di supportare i bisogni, di definire soluzioni pratiche ai problemi di coloro che si trovano nella categoria dei cosiddetti esclusi, che peraltro sono in costante aumento. E' la stessa società civile che ha determinato le condizioni affinché ciò avvenisse. La società politica ha dovuto prendere atto di ciò che alla fine del millennio appena compiuto si era da prima definito come tendenza per divenire negli ultimi tempi, in modo più marcato, un vero e proprio fenomeno sociale tanto da far parlare di una vera e propria rivoluzione associativa. La Sardegna in tutte le analisi si è da subito collocata tra le regioni più vitali da questo punto di vista, in particolare nel volontariato. Lo stesso vale per le altre organizzazioni del settore, non è quindi un caso che si sia costituito il Forum Permanente del Terzo Settore sardo ottenendo importanti risultati: la partecipazione al tavolo della concertazione con la giunta regionale, l'acquisizione di un ruolo determinante alla conferenza regionale per il piano straordinario per l'occupazione, l'inserimento delle organizzazioni senza scopo di lucro nei documenti preparatori del programma operativo regionale relativo al quadro comunitario di sostegno per il periodo 2000-2006, l'inserimento dei rappresentanti del mondo non profit nel comitato regionale dell'economia e del lavoro.

Si tratterà ora di vedere se anche l'istituzione regionale crede in queste forme di partecipazione ed attendere quindi che gli strumenti attivati vengano oggi resi operativi. Certo, riteniamo che il forum si debba ulteriormente impegnare in questo senso: per esempio, nell'ambito della legge quadro 328/2000 attendiamo in Sardegna la legge attuativa che avvii la tanto propagandata definizione dei sistemi di welfare locale, i soli a nostro parere in grado di dare soluzioni alle crescenti situazioni di povertà. Questo disegno richiede una riflessione ampia che non releghi il Terzo Settore esclusivamente nell'ambito delle politiche sociali come destinatario di politiche residuali lenitive dei disagi creati dall'economia di mercato, ma porti l'economia sociale e civile a divenire protagonista del progetto di sviluppo con pari dignità degli altri attori sociali. Questa deve essere materia di intervento del Forum, e i singoli attori non possono agire separatamente nell'avvio dei momenti di discussione con la parte politica e istituzionale. Rischieremmo sia di vanificare il cammino finora compiuto sia di non interpretare

appieno le esigenze di quanti ogni giorno si impegnano per gli altri, gratuitamente o meno.

Concludo con alcune brevi considerazioni: la cronaca degli ultimi tempi ci ha abituato a vicende che confermano la difficile sostenibilità del nostro modello di sviluppo. L'aver voluto esasperare la capacità produttiva a discapito della qualità e soprattutto dell'integrità dei prodotti nostrani, ci deve far riflettere su possibili modelli alternativi. Anche su questo versante, il Terzo Settore sta aprendo nuove prospettive, ad esempio le prime pionieristiche produzioni biologiche sono state avviate da organizzazioni non profit e oggi le produzioni biologiche sono diventate un vero e proprio business.

Nel campo del commercio si stanno sviluppando nuove abitudini, il commercio equo e solidale e lo stesso consumo etico sono entrati in modo sempre più marcato nel quotidiano di tante persone. Prassi individuali prima considerate esterne ai meccanismi di mercato ora determinano economie collegate a fondamentali questioni di giustizia sociale. Il nostro compito è quello di dare visibilità a questi comportamenti e di dargli spessore politico. Ritengo che lo si debba fare innanzitutto insieme.

3. Economia sociale e civile e Fondazioni Bancarie: una missione comune.

di Antonello Arru - Presidente Fondazione Banco di Sardegna.

Siamo giunti al terzo appuntamento dell'Osservazione sull'economia sociale e civile della Sardegna. Ringrazio il Consorzio SIS, insieme al quale abbiamo realizzato questa nuova redazione del Rapporto sull'Economia Sociale. La Fondazione partecipa all'iniziativa con la convinzione che il problema che viene affrontato nel rapporto sull'Economia Sociale, i ragionamenti sul volontariato e sul Terzo Settore, siano in qualche modo strettamente connaturati all'essenza e alla funzione delle fondazioni di origine bancaria.

E' interessante a questo proposito ricordare che, quando la Corte Costituzionale, con la sentenza n. 300/2004, ha concluso una lunga e penosa controversia con l'Amministrazione centrale dello Stato che aveva manifestato con degli atti normativi degli orientamenti pesantemente condizionanti nei confronti dell'attività delle fondazioni. Questa sentenza, nel riaffermare l'autonomia giuridica e la natura di soggetto giuridico particolare delle fondazioni di origine bancaria, le ha qualificate come organizzatrici delle libertà sociali. Questo, ovviamente, non significa che la Fondazione sia stata individuata come un grosso *moloch* che pretende di dettare regole e di condizionare in modo diretto o indiretto, attraverso i finanziamenti, la libera evoluzione delle dinamiche sociali, ma vuole semplicemente dire che le fondazioni di origine bancaria dovrebbero mettersi al servizio della società nel territorio di riferimento, facendo attenzione che in qualche modo vengano rispettati alcuni principi fondamentali. Il principio che ispira la nostra attività e al quale teniamo in modo particolare, è quello della coesione, che è contenuto non solo negli atti normativi gerarchicamente superiori ma anche nel nostro documento politico programmatico. L'attività della Fondazione mira ad intervenire per creare coesione sociale in modo non

banale, non puntando, in un delirio di onnipotenza, a sopprimere ogni forma di dialettica che, invece, è auspicabile che ci sia ed è ben gradita; tenta invece di lavorare per eliminare tutte quelle forme di controversie che in qualche modo non sono animate da uno spirito virtuoso ma sono motivate esclusivamente dall'invidia. La motivazione che ci ispira è quella di lavorare per la coesione dei territori, per l'unione degli individui e dei gruppi, evitando la duplicazione degli interventi e favorendo tutte le sinergie per risparmiare danari e per far in modo che anche le erogazioni che vengono effettuate dalle fondazioni siano orientate a raggiungere obiettivi apprezzabili anche dal punto di vista civile. Se dovessimo chiedere ai cittadini cosa pensano della coesione civile la valutazione non potrebbe che essere positiva ma anche gli studi economici riferiscono e affermano con forza che una delle condizioni perché lo sviluppo economico possa accompagnarsi a quello, altrettanto necessario, di natura civile e sociale, è proprio quella della coesione civile. Questo obiettivo comporta l'eliminazione dell'invidia come carattere negativo, quando oltre ad avere una dimensione individuale arriva ad allargarsi e radicarsi nelle dinamiche dei gruppi ed anche dei territori. Ne sappiamo qualcosa in Sardegna dove questo tipo di sentimento è arrivato a condizionare pesantemente sia l'iniziativa personale che qualunque iniziativa di natura politica che mirasse a cercare di provocare un salto di qualità.

Ciò che ispira la nostra attività si riverbera nei due settori principali di intervento della Fondazione, infatti da un lato essa ha il compito di provvedere ad erogare secondo regole precise e in settori predeterminati gli avanzi d'esercizio degli investimenti del proprio patrimonio ma, dall'altro lato ha il compito, non meno rilevante, della gestione del pacchetto azionario del Banco di Sardegna.

La Fondazione detiene il 49% del pacchetto delle azioni ordinarie del Banco di Sardegna e quindi certamente, è un azionista di minoranza. In teoria il 49 conta meno del 51, però è un'azionista di minoranza importante che, assistito dal partner, cioè la Banca Popolare dell'Emilia Romagna, così come da patti parasociali che cercano, evidentemente, di consentire di governare un fenomeno complesso come una banca attraverso degli orientamenti e attraverso il rispetto reciproco e leale fra i soci. Mi riferisco al problema della gestione del pacchetto delle azioni ordinarie del Banco e ai patti parasociali perché in questi i valori ai quali stiamo facendo riferimento con il Terzo Rapporto sull'Economia Sociale della Sardegna sono ben presenti nel concetto di radicamento e nell'attenzione che la banca deve prestare allo sviluppo dell'Isola.

Ora, è vero che la banca non è un soggetto che possa impunemente permettersi di fare beneficenza ma è il momento di sfatare un clamoroso equivoco secondo cui questo tipo di attività economica, che è esaminata in modo egregio nel Terzo Rapporto dell'Economia Sociale, sia soltanto e banalmente un fatto di beneficenza. Ci sono dei larghi spazi ai quali la banca può prestare la propria attenzione senza abdicare la sua funzione, che è quella di cercare di ricavare anche un profitto dai suoi interventi per l'ovvia ragione che altrimenti dopo un po' di tempo crollerebbe tutta l'impalcatura.

Però, evidentemente, una cosa è l'attività di rapina sul territorio, altra cosa è accompagnarsi alle dinamiche del territorio cercando di interpretarne le domande più profonde, di orientarle e di anticiparle perché soltanto così il concetto di radicamento potrà essere declinato fino in fondo. Radicamento non significa soltanto, per ripetere il motto del Banco di Sardegna, "ovunque nell'isola", poi cercare di fare la raccolta più grande dei risparmi dei sardi. Sebbene il radicamento si declini nella azione di raccolta, però si deve concretizzare anche negli impieghi, e gli impieghi si fanno alle imprese di qualsiasi rilevanza, così come alle famiglie produttive e a tutte le organizzazioni, comprese quelle che prendiamo in considerazione e che hanno l'ambizione di assumere la funzione di traino anche nelle comunità nelle quali operano. Dopo un periodo di opacità dell'attività della Fondazione in questo particolare settore, provocato proprio da quei tentativi dello Stato di mortificare l'autonomia giuridica delle fondazioni di origine bancaria con un'attenzione particolare al patrimonio che queste fondazioni detengono, sia la sentenza che, insieme a quella 301 dell'anno passato, ha concluso quella lunga vicenda, sia con l'adozione del definitivo regolamento ministeriale nei primi mesi di quest'anno, la Fondazione ha ripreso la sua attività ordinaria con l'intenzione di sfruttare appieno tutte le prerogative che la legge, gli statuti, i patti parasociali le consentono.

Ciò è avvenuto non con spirito di polemica nei confronti del socio del 51%, ma con uno spirito di collaborazione totale, con uno spirito leale che non esclude, tuttavia, la ferma pretesa che i capisaldi, i presidi attorno ai quali ruotano i patti parasociali e attorno ai quali ruotano le nostre ferme determinazioni, vengano rispettati con un occhio di riguardo a questo tipo di imprese. D'altronde, poiché nella nostra realtà economica non esistono imprese di dimensioni importanti anche dal punto di vista occupazionale, dobbiamo cercare di valorizzare tutto ciò che il territorio e la nostra comunità è in grado di esprimere. In questo senso il ruolo della banca ha un'importanza fondamentale e decisiva perché l'atteggiamento con il quale un istituto bancario si pone nei confronti del territorio è determinante ai fini di favorirne o meno la crescita. Che poi l'esigenza ci sia e sia forte lo dimostra per esempio il tentativo di costituire la Banca di Nuoro, come ieri la Banca di Cagliari con l'intenzione particolare di porsi al servizio del territorio.

E' chiaro, ben vengano quelle iniziative che servono a raggiungere obiettivi comuni. E' evidente che la decisione di chi ha avuto l'idea di costituire prima la Banca di Cagliari e poi la Banca di Nuoro, nasca dall'aver avvertito una carenza delle banche tradizionali, per quel che ci riguarda in modo particolare del Banco di Sardegna. Infatti, se è vero che il Banco di Sardegna è "ovunque nell'isola" nel momento della raccolta, come recita il motto che troviamo in tutte le strade, deve riuscire ad essere "ovunque nell'isola" anche per la sua capacità di prestare attenzione a tutti i fermenti di natura economica che nascono nel territorio e che qualche volta sono mortificati semplicemente per l'incapacità di prestare loro l'attenzione dovuta. L'altro settore che normalmente viene considerato fisiologico e per il quale le fondazioni sono più conosciute, è quello che riguarda l'attività erogativa ordinaria, cioè gli impieghi che la Fondazione fa destinando una parte dell'avanzo di esercizio e

dell'investimento del proprio patrimonio. Anche in questo settore, a parte il fatto che una quota pari al 15 % dell'avanzo di esercizio viene destinata a priori, sulla base di meccanismi normativi nazionali, al mondo del volontariato che gestisce direttamente attraverso la commissione speciale che opera sulla base di una legge regionale, destinati dalla Fondazione specificamente al volontariato. Quindi, oltre a quello legato alla pre-deduzione fissa dall'avanzo d'esercizio, c'è un'altra parte imponente che equivale ad una somma che, in assoluto, non è importantissima ma che su scala Sardegna non va sottovalutata e che è destinata all'attività di volontariato, si tratta comunque di diversi miliardi delle vecchie lire. L'attività di volontariato intesa, se colgo lo spirito del rapporto sull'economia sociale, come la pre-condizione per cercare di favorire, attraverso l'attività gratuita, quel tipo di attività che si basa non sul rapporto uomo/cosa ma sul rapporto uomo/uomo, come si enuncia nella prima parte della relazione, e che va ad occupare una serie di spazi che non vengono più presi in considerazione dall'imprenditoria ordinaria, perché non ritenute convenienti.

E' invece possibile operare in certi spazi che la società lascia a disposizione, spazi giganteschi, nei quali un tipo di attività economica prestata con spirito diverso rispetto a quella tradizionale, prestata proprio con lo spirito non tanto di gratuità benevola, ma puntando proprio al non profit bene inteso, può produrre degli effetti notevoli sull'organizzazione sociale di creare sviluppo economico e, soprattutto, sviluppo civile. Stiamo cercando di utilizzare al meglio i nostri fondi, destinandoli alla ricerca scientifica, alla salute, alla tutela e alla prevenzione delle malattie. Anche questo è evidentemente un settore che si presta moltissimo e che ha una serie di connessioni di rilevanza straordinaria con le organizzazioni di volontariato, senza le quali tutto il sistema crollerebbe. L'altro settore è quello dell'arte e delle attività dedicate allo sviluppo dei beni culturali. Tutta la nostra attività è orientata, come ho cercato di spiegare all'inizio del mio contributo, a favorire in tutti i modi la coesione civile come uno stato d'animo di chi è consapevole di essere tutti sulla stessa barca e di poter concorrere in modo dignitoso a testa alta a determinarne la rotta. Tutti gli obiettivi di sviluppo ai quali, soprattutto con una nuova stagione che tempo fa a Cagliari è stata definita, in modo metaforico, di "Rinascimento", si possono raggiungere concretamente soltanto così. E proprio attraverso questa intenzione e queste modalità si potrebbero, come tutti ci auguriamo, sortire degli effetti positivi nell'interesse di tutta la comunità della Sardegna.

4. Nuove ipotesi di ricerca per il terzo settore in Sardegna.

di Marvo Vannini - Docente di Economia Politica - Università di Sassari.

La stesura di questo rapporto si realizza, in alcune fasi: più o meno un anno prima della presentazione ufficiale vengono stabiliti i temi. Poi viene stilata una prima versione del rapporto, presentata normalmente presso dei luoghi significativi dell'economia sociale dell'isola. L'anno scorso, per esempio, siamo stati in un istituto di detenzione dell'oristanese gestito da un'organizzazione non profit. Alla luce dei riscontri avuti dalla discussione con gli attori in scena, gli *stakeholders*, e sulla base di una serie di considerazioni di ordine scientifico, si cerca di convergere verso la relazione finale che ha il compito di descrivere lo stato dell'arte e mettere a fuoco eventuali problemi e contraddizioni, nonché le politiche e le modalità per superare queste difficoltà.

Questa descrizione spiega in che modo è stato organizzato il rapporto, che anche quest'anno, da un certo punto di vista è rimasto invariato, nel senso che è stata scattata una fotografia del Terzo Settore in Sardegna che permette di ricostruirne l'evoluzione. Poi ci sono gli approfondimenti, che in questi tre anni sono sempre gli stessi e vorrei spiegarne il motivo. Poiché il Terzo Settore è un settore in crescita dal punto di vista dei numeri ma anche, e soprattutto, dal punto di vista del riconoscimento dell'importanza sociale, rischia di essere facilmente attaccato da varie parti, sia dall'interno che dall'esterno, da individui e gruppi che sostanzialmente sono mossi da opportunismo piuttosto che da obiettivi ideali e altruistici o da sentimenti di solidarietà, voglia di cooperare e di sostenere l'altro.

Sin dall'inizio, abbiamo tentato di analizzare sotto il punto di vista teorico e operativo, la vulnerabilità del settore rispetto a questo tipo di rischi. Sotto il profilo teorico il compito è sempre spettato a Vittorio Pelligra, dell'Università di Cagliari, specializzato sulle questioni del venir meno della scelta razionale, che è il prototipo del modo di pensare dell'economista, e quindi sull'apertura a comportamenti di tipo etico. Il dottor Pelligra ha di volta in volta indagato dal punto di vista teorico i diversi aspetti che concorrono a motivare la scelta, sia del singolo sia delle organizzazioni, di operare in questo settore. Nella relazione dell'anno scorso, per esempio, abbiamo affrontato un problema molto importante, quello di come riprodurre il capitale sociale nel tempo, riconosciuto come una delle determinanti fondamentali della crescita, soggetto però a deterioramento come tutte le forme di capitale. E' necessario, pertanto, capire quali sono i meccanismi che ne permettono la rigenerazione.

Quest'anno il dottor Pelligra, si occupa di un altro aspetto, sempre teorico, e che possiede una certa rilevanza dal punto di vista pratico: capire come segnalare la qualità delle attività svolte nell'ambito dell'economia sociale. Anche Vania Statzu, nella sua relazione, fa indirettamente riferimento a questo problema, ricordando che da parte dei donatori è emerso il problema della trasparenza.

È importante capire come misurare la qualità sociale delle organizzazioni. Dalle analisi del dottor Pelligra emerge, infatti, che la frazione di volontari nell'organizzazione è l'elemento cruciale che segnala la qualità dell'intervento delle organizzazioni sociali. Vi è un'indicazione precisa: dobbiamo valutare la qualità anche in funzione della frazione di volontari, cioè di coloro che sopportano dei costi e che, al contempo, non ne ricavano nessun beneficio monetario. Dato che la frazione di questi individui nell'organizzazione permette di segnalare la qualità dell'organizzazione, questo elemento può essere utilizzato insieme ad altri indicatori, da chi finanzia queste organizzazioni per discriminare quelle di qualità elevata da quelle di qualità bassa, così come dai potenziali donatori o da chi è interessato ad operare nell'ambito di queste organizzazioni. Nello specifico Pelligra sta applicando all'economia sociale un principio che, invece, nell'economia di mercato è molto chiaro. Se, per esempio, noi vogliamo reclutare in un'impresa degli individui che offrono prestazioni di qualità elevata, che risultino quindi produttivi e che soprattutto rispettino le aspettative dell'impresa, diventa fondamentale il livello del salario che fissiamo perché, posto che la popolazione sia distribuita fra persone serie e operative o meno, normalmente accade che il lavativo ha un salario soglia molto basso, cioè è disposto a lavorare anche per due lire, mentre la persona seria accetta di lavorare soltanto per un salario monetario relativamente più alto, non fosse altro perché ha dei costi e opportunità più elevate in virtù delle sue competenze. Se dunque, un'impresa agisce in condizioni di asimmetria informativa, cioè se non è in grado di capire esattamente la qualità dell'individuo che gli sta davanti, in un'ottica di politica del prezzo basso, corre il rischio che si presentino soltanto persone con basse competenze e con una qualità modesta. Se invece alza il prezzo, possibilmente al livello soglia anche dell'individuo competente ha comunque il doppio delle probabilità di reclutare una persona preparata e quindi di minimizzare i suoi costi, laddove l'incompetente comporta dei costi per l'impresa perché, rispetto ad una persona competente, non sa come comportarsi nel processo produttivo.

Nel settore del volontariato esiste un problema simile ma con una differenza di non poco conto e che è data dal fatto che non c'è il salario che, normalmente, consente di selezionare nella maniera desiderata i potenziali candidati che possono lavorare nell'organizzazione. Ecco perché la questione della frazione dei volontari è un aspetto importante su cui vale la pena discutere.

La dottoressa Statzu invece, prosegue il suo lavoro di ricerca su un altro filone, relativo alla misurazione del valore di quest'area del sociale. Perché esiste questo bisogno? E' appurato che vi sono molte persone che si muovono intorno a questo fenomeno, quando si organizzano attività di lobby o di altro genere, o anche semplicemente attività di giusta richiesta di supporto pubblico è importante presentarsi

con delle informazioni sul profilo quantitativo del settore. Non basta dire che ci sono organizzazioni che operano in x settori. È interessante riuscire a conoscerne il numero, non fosse altro per dimostrare il peso effettivo del settore. Il problema risiede nel fatto che la gran parte dei beni e servizi che produce questo sistema non si scambiano sul mercato, ed è impossibile avere dei riferimenti oggettivi, non esistono. Si rendono dunque necessari studi sperimentali come quello svolto dalla dottoressa Statzu che, col suo lavoro, ha tentato di sviluppare una tecnica che consente di costruire dei mercati sperimentali arrivando così ad individuare il prezzo che la potenziale domanda è disposta a pagare per questi beni. Dalla sua presentazione abbiamo visto emergere quel valore di 79 euro che può essere letto sia come disponibilità a pagare sia come un prezzo che moltiplicato per il numero della comunità locale dà l'idea del profilo economico, che sono 17 milioni di euro, che lei ha individuato. In questo momento non sono in grado di dire a quanto corrisponda esattamente rispetto agli altri settori. L'export sardo dell'agricoltura, per fare un esempio, nel suo complesso è pari a circa 8 milioni di euro; il settore del vino fattura qualcosa come 150 milioni di euro. Sono delle cifre, come dire, apprezzabili. La disponibilità a pagare indica la valutazione soggettiva dell'individuo rispetto all'oggetto che sta acquistando. Tale disponibilità andrebbe "catturata" con opportune politiche e trasformata in domanda pagante. Il lavoro della dottoressa Statzu ci sta indicando che c'è uno spazio piuttosto ampio ancora da sfruttare, ma in maniera intelligente, per potenziare il settore. Ci si può rivolgere in buona parte al settore privato, perché è quasi inestricabile parlare di intervento pubblico e di volontariato in Sardegna e in generale nelle aree meno ricche del mondo. Infatti, nelle aree più ricche, il volontariato è una cosa interamente privata. Sono i privati che finanziano, per esempio, la ricerca, perché non si fidano dell'intervento pubblico. Anche questo sarebbe un altro degli elementi cruciali da affrontare.

5. Le politiche per la crescita dell'economia sociale in Sardegna.

di Silvio Lai - Presidente IARES

Nel mio intervento vorrei soffermarmi sul rapporto tra Terzo Settore e politica, partendo da una serie di elementi emersi dalle osservazioni fatte sinora.

Antonello Caria nel suo contributo al rapporto, richiama un dato significativo, estrapolato da un'indagine ISTAT e relativo agli occupati nel Terzo Settore in Sardegna, circa 12.900 unità, mentre il rapporto del Terzo Settore, realizzato dallo IARES ne indica 12.200, stima prudenziale. Il fatto che l'ISTAT riconosca un numero che era stato già anticipato dallo IARES due anni fa conferma che lo IARES in questi tre anni ha prodotto numeri che trovano una corrispondenza in un rapporto nazionale. Da questo deduco che il Terzo Settore nel rapporto IARES viene richiamato come un settore nel quale l'impatto occupazionale tende ad aumentare.

Viene identificato nel panel delle imprese e poi proiettato un impatto occupazionale di circa 18000 addetti, costantemente in crescita, mentre negli altri settori c'è una contrazione. Questo nonostante restino sostanzialmente inalterati, ormai da diversi anni a questa parte, tutti quei vincoli alla crescita economica delle imprese che amplificano le difficoltà per il Terzo Settore. Penso ad esempio agli ostacoli legati alla dimensione del capitale, alla capitalizzazione dell'impresa, alla difficoltà di accesso al credito sempre maggiori e che tendenzialmente, nel caso delle cooperative sociali, vengono affrontate con i consorzi fidi tradizionali.

Nel caso invece di altre forme organizzative tradizionali, dalle fondazioni alle IPAB, ma ancora di più dalle associazioni non riconosciute che sono tantissime e che svolgono anche delle funzioni molto importanti sotto il profilo dell'impatto economico nella regione, si può dire che, in qualche modo, tradiscono tutte le difficoltà di rapporto tra il sistema del credito e questo mondo, che non ha ali da dispiegare sotto il profilo finanziario e che spesso, per risolvere il problema del credito, deve arrivare ad impegnare personalmente ed individualmente gli stessi associati e molto spesso gli stessi presidenti. Non mi riferisco solo a piccole associazioni ma anche a grandi associazioni. Ho in mente a Sassari l'esperienza della UISP e di tutta la fatica fatta per costruire un rapporto con la Banca etica nazionale, per potersi finanziare la sede che ha acquistato e portare avanti adeguatamente la sua attività. Ma queste difficoltà sono abnormi e spesso riguardano anche iniziative importanti, Case famiglia per esempio. Iniziative concrete che, quando non vengono sostenute sotto questo profilo, pur in presenza di indicatori economici di impresa coincidenti con una finanziabilità, scontano le difficoltà di essere sovvenzionate con le procedure tradizionali.

Nel 2003, in Consiglio Regionale, era stata presentata dall'opposizione alla maggioranza la richiesta di finanziamento del consorzio fidi del Terzo Settore, poi abbandonata al destino di una maggioranza che si è disciolta e che non ha mai portato avanti questo discorso. Ora andrebbe ripreso per poter avere a disposizione uno strumento dell'economia tradizionale però con modalità e con stili che siano adeguati all'approccio con il Terzo Settore. Ancora più interessante è la possibilità di consentire l'accesso a queste organizzazioni ai finanziamenti del POR, soprattutto per quanto riguarda iniziative che abbiano a che fare con azioni rivolte al sociale, chiuse sino a questo momento al mondo del Terzo Settore e che sono state invece destinate agli enti locali, registrando tra l'altro difficoltà di spesa.

La convinzione è che su questo versante esistano sufficienti elementi che indicano chiaramente che vale la pena per la Regione investire nella direzione di un potenziamento delle capacità strutturali del Terzo Settore.

Un altro punto che le associazioni tendono a richiamare riguarda il loro riconoscimento legislativo. Infatti, mentre esiste un riconoscimento della cooperazione sociale, per quanto ci sia la necessità di far evolvere la legislazione su alcuni aspetti poiché in parte rimane inapplicata, o del volontariato tout-court, il mondo dell'associazionismo di promozione sociale, si veda la Uisp, le Acli, l'Arci, cioè tutto il mondo dell'associazionismo organizzato, ne è privo tanto che una norma del 2003, sempre in finanziaria, che consentiva la fornitura di servizi reali, quali

L'informatizzazione, è stata applicata dalla giunta di centro-destra soltanto alle associazioni di volontariato perché in Sardegna non esiste il registro delle associazioni di promozione sociale. Occorre lavorare in questa direzione.

Riguardo invece al bilancio regionale degli ultimi due anni fatto dalla giunta precedente, osserviamo che nel 2003 vi erano a disposizione un certo numero di risorse in alcuni capitoli, mentre nel bilancio 2004 era previsto un taglio del 20%. Nel 2005 vi è stata una contrazione di risorse generali regionali, per una scelta politica di limitare l'indebitamento della regione al 50% rispetto all'anno precedente. Vi sono a disposizione perciò 1000 miliardi contro i 2000 che sarebbero stati necessari, a fronte di un maggiore inutilizzo delle risorse del POR per far fronte al mancato utilizzo delle risorse regionali per indisponibilità. È evidente che anche per il Terzo Settore ci sarà una contrazione delle risorse. E' importante allora che la regione si attivi perché le risorse del POR siano maggiormente disponibili anche sul fronte del Terzo Settore. Oppure per ciò che concerne il nuovo piano del lavoro, quello che sostituisce il piano del lavoro finanziato con i mutui degli ultimi due anni e con i fondi regionali, è evidente che bisogna pensare anche ad un indirizzo eventualmente aggiuntivo rispetto alla parte già strutturata che indichi nella direzione del Terzo Settore il possibile utilizzo di una parte del POR.

Lo stesso vale per il mondo della formazione. Colgo l'occasione per dire che ho apprezzato molto e condivido il fatto che si investa nell'alta formazione attraverso la decuplicazione di borse di studio messe a disposizione di laureati affinché svolgano dei master sia in Italia che all'estero.

Anche se non vi è una ricaduta economica diretta, perché se si frequentano master in Italia e all'estero è chiaro che stiamo parlando di soldi che non vengono spesi in Sardegna, è vero però che stiamo facendo un investimento importante sulle risorse umane.

In Sardegna esiste anche una grande quota di risorse umane che pur non avendo necessità di un'alta formazione, sono sostanzialmente a carico del bilancio sociale generale della Sardegna. Sono tutti coloro che sono iscritti all'ufficio del collocamento, privi di qualifiche professionali, che hanno la terza media o il diploma, che sono sostanzialmente inoccupabili o soggetti deboli perché se perdono l'occupazione che hanno non riescono a trovare una nuova occupazione. In virtù di questo forse, accanto al piano del lavoro va integrato un grande piano che prenda in considerazione anche i nuovi poveri, perché uno quando ha 40 anni e nessuna qualifica professionale, con un diploma di terza media, manovale e perde il lavoro è di fatto un povero. Bisogna evitare che ci siano troppi "vagoni" che rallentano la crescita, vanno invece recuperati ed inseriti dentro un percorso di utilità per lo sviluppo della Sardegna. In questo senso io penso che fra tre anni avremo colmato questo gap di risorse umane e avremo anche una diversa qualità della società sarda.

Dentro il rapporto c'è un elemento, che vede le attività di volontariato come un segno di salute generale della società. Io ricordo che, se non sbaglio nell'introduzione del libro di Amartya Sen, "Lo sviluppo è Libertà", l'autore mette

fortemente in discussione il fatto che la ricchezza e la salute di una società sia misurabile solo con il PIL. Cita l'esempio di alcuni stati che hanno un PIL elevato ed altri stati in cui è più basso ma dove la lunghezza media della vita è molto più alta. Allora cosa denota la ricchezza di un paese? Un PIL più elevato o una lunghezza media della vita più alta? La misurazione della ricchezza di un paese va affrontata con una serie di elementi ulteriori, non sono quelli monetari. In questa logica il volontariato come segno di gratuità, come elemento aggiuntivo della società è un elemento di salute della società sarda.

Ciò viene confermato da questo rapporto da due dati esposti nella relazione di Vania Statzu. Primo dato: il 71% della società sarda ha una valutazione positiva del volontariato e del Terzo Settore in generale, ciò vuol dire che il Terzo Settore viene considerato credibile da quattro persone su cinque in Sardegna. È evidente che se c'è credibilità in quel settore e si affida a quel settore un elemento di veicolo di alcune politiche, quel vettore dà già un pregiudizio positivo sulle politiche che si devono veicolare.

Il secondo dato riguarda la propensione alla donazione. Se si moltiplica il dato emerso dal campione su tutta la Sardegna, si evince che la potenzialità a donare delle famiglie è nell'ordine dei 35 miliardi di lire. Credo che questo dato, e mi rivolgo al presidente della Fondazione del Banco di Sardegna, vada preso in considerazione, sottintendendo cifre e potenziali comportamenti che vanno curati delicatamente. Nel senso che quei 17 milioni euro che la gente darebbe e il fatto stesso che li doni, è un elemento di positività della salute della società e richiama una modalità con la quale il pubblico deve operare. Pertanto forse la Fondazione dovrebbe orientare la sua attività verso i servizi reali che favoriscono proprio quella donazione piuttosto che sostituirsi a quella donazione. È ovvio che una parte dei fondi deve essere messa a disposizione ma forse una parte dovrebbe servire come moltiplicatore di quei fondi che si mettono a disposizione. Credo che la direzione sia quella dei servizi reali: si può usare per le imprese ma anche per il non profit. Se si usassero una parte dei fondi della Fondazione per orientare campagne di comunicazione, il tema era: "io donerei di più se ci fosse conoscenza e trasparenza". Trasparenza e conoscenza significano comunicare di più, significano rendere chiaro ciò che si fa. La maggior parte delle donazioni, il 50% sono su campagna nazionale e sono convinto che le campagne sono normalmente quelle che si fanno sulle piazze con le arance, con le azalee e cose di questo genere. Niente vieta che siano anche le associazioni del Terzo Settore in Sardegna a fare questo tipo di attività. Il secondo versante è quello del fund raising: se esistono nelle famiglie questi fondi disponibili, significa che bisogna investire nel fund raising. Se questa è la direzione, cerchiamo di prendere anche conoscenza degli errori che si commettono quando si fanno queste cose nel sistema del mercato. Quando era stato realizzato il piano del lavoro la prima volta, si era pensato, accanto a questo, un piano di assistenza che avesse una regia centrale, perché è chiaro che il comune di Cagliari e quello di Elini hanno due diverse capacità di progettare. Il rischio in cui si è incorso è un'orda di commercialisti che hanno realizzato "pacchetti" uguali dappertutto per i comuni, per cui paradossalmente il piano del lavoro spesso è stato utilizzato per pagare i pacchetti

dei commercialisti o presunti tali. È evidente che anche qui può diventare molto semplice inventarsi professionisti di fund raising.

Questo è un settore delicatissimo e molto fragile dove, se si perde la fiducia, la si perde per tutti, è evidente che processi di questo genere vanno attentamente curati anche prevenendo i comportamenti negativi, questo vale anche per le politiche pubbliche e cioè della Regione. Appare chiaro che se la Regione applica politiche analoghe a quelle del mercato il rischio è che anche i difetti e le conseguenze negative delle politiche sul mercato si trasferiscano in un settore che, invece, presenta una maggiore delicatezza.

Per concludere mi sembra che il rapporto offra delle indicazioni di *policy* che rivelano chiaramente che dentro questo spazio esiste una potenzialità enorme di sviluppo del Terzo Settore se ad esso si attribuisce una funzionalità e un'utilità finalizzate ad uno sviluppo più generale della Sardegna, in termini non solo di coesione ma anche di investimento produttivo. Quello che c'è da fare è applicare gli strumenti disponibili e che potenzino, utilizzando soldi pubblici, il comportamento e lo sviluppo del privato. È chiaro che non si può certamente pensare ad un meccanismo come quello dei paesi anglosassoni perché lì ci sono regimi e modalità fiscali totalmente differenti; tuttavia il sollecitare la propensione alla donazione mi sembra un obiettivo che vale la pena di perseguire se pensiamo che esso costituisce un elemento di salute della società sarda. La politica ha il compito di evitare di danneggiare questa propensione e dunque di favorirla e di valorizzarla.

6. Dal “Fare solidale” al “Produrre sociale”: un differente contributo del settore bancario.

di Antonio Sassu - Presidente Banco di Sardegna

È la prima volta che partecipo alla illustrazione di un rapporto così importante come quello sull'economia sociale. Esso rappresenta al di là dei dati e delle cifre che ci vengono fornite, il segnale di una crescita civile e culturale della società. Io credo che il presidente della Fondazione faccia bene a mettere in rilievo che solo con lo strumento della coesione sociale, si può arrivare allo sviluppo economico.

Considero la presentazione del rapporto per l'economia sociale uno strumento per lo sviluppo economico del sistema regionale. Rispetto all'anno scorso mi sembra che ci sia anche una crescita dal punto di vista dell'elaborazione dei concetti, perché si passa dal “fare solidale” al “produrre sociale”. La distinzione tra il fare solidale e il produrre sociale è solo una distinzione di obiettivi. Nel senso che se noi prendiamo un'impresa che produce bulloni e un'altra impresa di Terzo Settore che produce servizi, non c'è differenza se diciamo che l'impresa si comporta con criteri di efficienza, con razionalità, minimizzando i costi, in vista del raggiungimento di un determinato obiettivo. Direi che un'impresa e un'associazione di Terzo Settore, hanno un obiettivo diverso in termini di realizzazione, ma dal punto di vista del modo con cui è organizzata è assolutamente uguale all'impresa manifatturiera.

Il Terzo Settore ha ancora molta strada da fare perché è vero che ci sono 1800 associazioni in Sardegna, ma gran parte di queste non sono organizzate come imprese vere e proprie, non hanno un patrimonio adeguato, non hanno una capitalizzazione che permette di offrire garanzie, alcune non possiedono neppure un conto corrente bancario per cui non sono oggetto di interesse da parte delle banche. Mi soffermo su questo per motivi istituzionali poiché è la parte che mi interessa maggiormente.

Se il Terzo Settore fosse concepito come impresa, indipendentemente dal fatto che si occupi di sociale, è possibile che il settore bancario si interessi ad esso. Ma sono necessarie due cose importanti: la prima, che le associazioni del Terzo Settore abbiano una capacità progettuale e una formazione manageriale tipica delle imprese; la seconda, che abbiano un patrimonio e una capitalizzazione che rappresenti una garanzia nel momento in cui le imprese bancarie danno loro credito. In entrambi i casi io credo, che il settore bancario possa dare un proprio contributo, innanzitutto perché è più avanti per cultura e professionalità, ma può essere utile anche intervenendo sulla maggiore capitalizzazione di queste imprese. Ritengo che il sistema bancario nel suo insieme, possa far crescere il Terzo Settore che svolge un ruolo marginale in Sardegna soprattutto dal punto di vista dello sviluppo economico. Certamente la legislazione ha la sua importanza, ma è la formazione manageriale degli operatori che vi lavorano che ancora lascia a desiderare. Lo sviluppo rappresenta certezza per gli imprenditori e per i lavoratori ed è da questo punto di vista che le istituzioni ma anche l'ambiente complessivo possono dare un contributo.

7. Per capitalizzare le imprese sociali costruiamo progetti attorno alle persone.

di Carlo Tedde - Presidente Federsolidarietà Sardegna – Forum sardo del terzo settore.

Il Terzo Settore raggruppa: le associazioni di volontariato, le associazioni di promozione sociale, le cooperative sociali e dovrebbe, inoltre, comprendere tutte quelle organizzazioni che perseguono l'interesse della comunità e che non hanno scopo di lucro; tra queste per esempio ci sono le fondazioni bancarie, ma non solo.

Mi piace ricordare che la cooperazione sociale è figlia dell'associazionismo e nasce per dare risposte imprenditoriali ad una società sempre più complessa. Le cooperative sociali all'interno del Terzo Settore hanno un ruolo importante con un 23% di occupati a fronte di numeri che sono di molto inferiori come numero di organizzazioni. La federazione che io rappresento riunisce quattro consorzi distribuiti nelle quattro province, direi abbastanza all'avanguardia, con un fatturato per il 2002 di 20,2 milioni di euro.

Non confondiamo i 18 milioni di cui si parlava prima, che sono quella quota di denaro che i sardi sono in grado di donare, con il giro di affari che produce la cooperazione sociale. In questi quattro consorzi lavorano 1330 persone all'interno di una rete di 38 cooperative sociali dove lavorano come parte più preziosa i lavoratori svantaggiati. C'è, ad esempio, una cooperativa sociale che si occupa della manutenzione di un parco che inizialmente gli è stato dato in concessione senza fare gara di appalto ma poi, in gara di

appalto aperta ha vinto su tutti i concorrenti e si è aggiudicata la manutenzione del verde dei giardini di Viale Italia. Questo esempio per ricordarci che nel Terzo Settore esiste un qualificato gruppo di imprese che provano ad utilizzare gli stessi strumenti del mondo imprenditoriale. In modo particolare tengo a sottolineare che questi quattro consorzi hanno perseguito la certificazione di qualità Vision, quindi hanno incominciato a ragionare su quali sono le proprie funzioni all'interno delle loro organizzazioni perché in effetti svolgono un ruolo che non è molto lontano da quello che detengono gli artigiani.

Ricordiamoci che lo specifico del Terzo Settore non è creare occupazione. Lo specifico del Terzo Settore è dato dal prendere una persona che ha una bassa relazione con la comunità e provare a restituirla ad essa migliore. Tentiamo questo paragone: la nostra materia prima non è il capitale ma proprio la relazione, così come per il falegname la materia prima è il legno. In questo senso diventa molto difficile riuscire a misurare con degli indicatori qual'è la nostra capacità di restituire agli ultimi questa relazione con la comunità.

In questo momento il problema non è la capitalizzazione, ma soprattutto imparare a rappresentarci poiché dopo circa 15 anni, da quando è nata sia la legge sulla cooperazione che quella sull'associazionismo, abbiamo ancora difficoltà ad investire energie per cercare di mandare i nostri dirigenti a partecipare e a creare quella rete che poi forma il Terzo Settore, che diventa uno strumento per la comunità per imparare, per contribuire a dare risposte agli ultimi. Andando a misurare la quantità di aiuti economici che sono stati mandati in Asia in occasione della catastrofe che ha colpito quei luoghi, in tutte le nazioni che si sono impegnate, la quota donata dai privati è più alta di quella elargita dagli stati, compresa l'Italia. Anche questo ci deve far pensare a come la capacità di donare di una comunità sia una capacità preziosissima perché è la capacità che più di tutte le altre è in grado di organizzarsi e dare risposte concrete.

Per quanto riguarda la capitalizzazione, ricordiamo che la cooperazione e l'associazionismo hanno vissuto un periodo in cui erano il braccio operativo degli enti locali, per cui anche le strutture o appartenevano agli enti locali (ad esempio asili nido, case famiglia) oppure questi servizi non esistevano. Adesso siamo passati ad una organizzazione diversa che consente, ad esempio che delle donne riescano ad impegnarsi anche economicamente, trasformandosi da pedagogiste in imprenditrici che firmano mutui, che danno garanzie, che provano ad organizzare le loro imprese. Quindi come Terzo Settore uno degli obiettivi che abbiamo è quello della formazione finalizzata a qualificare la nostra dirigenza, anche se è un lavoro difficilissimo vista la contrazione delle risorse, che ci mette in una condizione di grandissima debolezza.

Sottolineo le risultanze di questo rapporto, che nasce dall'iniziativa di un gruppo di soggetti del Terzo Settore che spero diventi un'espressione seria e reale, capace di analizzare il nostro territorio e di darci una direzione verso una visione comune di dove dobbiamo andare e di quali strumenti dobbiamo utilizzare. E' essenziale la capacità di fare rete e ci sono associazioni come l'ARCI, come il Centro

servizi del volontariato e gli stessi Consorzi della cooperazione sociale che incominciano ad avere delle reti organizzate. Le associazioni di volontariato, anche per mezzo degli strumenti di finanziamento, hanno incominciato ad utilizzare internet, quindi incominciano a scambiarsi le informazioni con una velocità che ci permette di affrontare quotidianamente con più puntualità le problematiche in cui siamo ogni giorno coinvolti. La qualità del Terzo Settore nasce, come emerge da alcuni indicatori evidenziati dal terzo rapporto, dalla trasparenza.

Altro dato rilevante è la piccola dimensione e il radicamento territoriale nella comunità; quando un'organizzazione diventa troppo grande, tanto che il presidente non riesce ad associare il volto al nome, incominciano forse a nascere difficoltà di democrazia interna.

I finanziamenti regionali che riguardano il Terzo Settore possono qualificare la spesa se obbligano chi prende i finanziamenti a presentarsi con una rete di attori perché l'interdipendenza credo qualifichi al meglio i progetti. Ad esempio un servizio ad un anziano abbandonato a casa può essere presentato non solo come un servizio alla persona che viene pagato alla cooperativa sociale ma può essere rappresentato come progetto che dà dei diritti all'associazione che ne tutela le esigenze, che fa conoscere e le porta nella sua comunità. L'anziano può essere aiutato anche attraverso associazioni di promozione sociale o di tipo sportivo che per esempio lo incontrano una volta ogni 15 giorni e che lo accompagnano in un campo di bocce etc. Un progetto funziona quando viene integrato in questo modo, quando cioè la comunità degli attori del Terzo Settore si stringe al progetto di una persona, così saremo in grado con gli stessi pochi soldi che ci sono oggi disponibili, di dare risposte che diversamente potremmo ottenere solo quadruplicando la tassazione generale, purtroppo già abbastanza alta.

8. Le politiche della Regione: coniugare risanamento e coesione sociale.

di Francesco Pigiarnu - Assessore alla Programmazione e Bilancio RAS

La qualità del rapporto mi è sembrata molto buona. Ho riscontrato un'impostazione molto seria e apprezzo il contributo di Marco Vannini. È chiaro che abbiamo a che fare con materiale importante che ci aiuta a ragionare in un momento in cui ci sono delle risorse pubbliche che vanno guardate con particolare cura e attenzione. Abbiamo ereditato finanze pubbliche in uno stato vicino al dissesto, l'indebitamento della Regione Sardegna è cresciuto di 6 volte negli ultimi 3 anni. Siamo passati da poco più di 300 milioni di debito a 2700 milioni in pochissimo tempo, per cui la situazione è divenuta insostenibile. A ciò si aggiunge un'altra passività significativa, cioè il disavanzo di amministrazione che è un debito potenziale, è un debito che cioè prima o poi arriverà in buona parte a pagamento e che si somma a quei 2700 milioni. La situazione debitoria della regione è drammatica per i volumi e per l'accelerazione che ha avuto in questi ultimi anni. Stiamo pensando al futuro, e per futuro intendiamo il prossimo anno; se noi non facessimo qualcosa quest'anno, il prossimo sarebbe un anno senza margini, senza possibilità di fare praticamente niente se non pagare le spese obbligatorie e

pochissimo di più. Abbiamo perciò agito ponendo un vincolo di bilancio chiaro e ben preciso che ci portiamo adesso in commissione. Ho annunciato dappertutto che se quel vincolo di bilancio non regge, non regge neanche l'attuale Assessore al bilancio. È necessario per questo andare con molta serietà in commissione e in consiglio. Una volta che il vincolo di bilancio sarà definito, opereremo delle scelte: questa Giunta non è particolarmente famosa per la sua flessibilità e forse non è il momento per essere flessibili, visto che abbiamo avuto anni di flessibilità eccessiva, tuttavia entriamo in Commissione bilancio e in Consiglio con ragionevole duttilità. Non va messo in discussione il vincolo di bilancio, quella è la cifra, ma vogliamo capire come allocarla, per migliorarla. Se ci sono idee migliori della nostra, se si pensa che quel milione di euro allocato nella posizione A possa essere meglio allocato nella posizione B, siamo disponibili ad ascoltare. Abbiamo detto che il tavolo sarebbe rimasto aperto e il tavolo è aperto. C'è tempo per fare emendamenti, per ragionare, per perfezionare. Questa è la situazione, a fronte di una iniziativa molto netta per il risanamento che si concretizza con il fatto che questo bilancio è basato su una potenzialità di ulteriore indebitamento che è la metà di quella dello scorso anno, se ci va male ci stiamo autorizzando ad indebitarci per il 2005 per un massimo di 500 milioni di euro e speriamo proprio di non doverlo fare. Negli ultimi quattro anni i bilanci erano chiusi con una autorizzazione ad indebitarsi in media di un miliardo e 80 milioni di euro, quindi abbiamo dimezzato la tendenza alla crescita dell'indebitamento. Questo indica coerenza con quanto abbiamo sempre detto. Vogliamo risanare. Abbiamo voluto inserire questo elemento essenziale nel bilancio per garantirci un futuro stando molto attenti all'impatto di questa azione sull'economia e sulla società sarde. Abbiamo lavorato molto e ci siamo presi la responsabilità di arrivare in ritardo con la presentazione della manovra finanziaria perché per un mese siamo andati all'attenta ricerca di soldi nelle pieghe del bilancio, delle casse regionali e così via. Abbiamo portato in bilancio oltre 200 milioni di nuove entrate ricavate da conti correnti più o meno dimenticati, sovradimensionati, abbandonati nelle casse di alcune banche, ma abbiamo fatto un lavoro di grande pulizia che ci ha permesso di ottenere importanti entrate, che quest'anno saranno particolarmente utili per chiudere un bilancio che avrà la stessa dimensione del bilancio del 2004.

Il bilancio della regione del 2004 è di 6300 milioni, a cui si aggiunge tutto l'indebitamento disastroso di cui abbiamo detto prima. A fronte di quei 6.300, 1000 è la promessa di indebitamento che aveva fatto la Regione. Quest'anno abbiamo stanziato circa 6300 milioni con un potenziale di indebitamento dimezzato. In questo contesto le due novità sono quelle che ho detto e che hanno una implicazione: nel bilancio 2005 la componente, il peso dei fondi POR, dei fondi europei, è certamente maggiore che nel bilancio 2004. Nel 2004 l'indebitamento aveva un ruolo maggiore, nel 2005 il ruolo maggiore lo detengono i soldi che l'Unione Europea ci mette a disposizione e che se non saranno spesi andranno restituiti. Questo è il grande problema.

Questa Giunta ha ottenuto i suoi voti parlando di priorità: istruzione, politiche sociali, sviluppo e lavoro. Una manovra finanziaria deve essere vista con molto spirito critico da parte di chiunque perché in una manovra si vede quello che ognuno è in

grado di fare. Invito tutti a guardare quanto abbiamo investito in queste priorità. Nel 2004 il Terzo Settore, come definito nel rapporto, raccoglieva 175 milioni al netto della spesa per l'obbligo formativo, perché nel 2004 erano iscritti in bilancio 95 milioni che erano un'ipotetica promessa del Governo. In realtà dobbiamo riconoscere la mancata entrata di quei 95 milioni, e quindi i confronti vanno fatti al netto di quei milioni, per cui al netto il Terzo Settore prendeva nel 2004 175 milioni e secondo la classificazione fatta dal rapporto, nel 2005 prende il 6 – 7% in meno quindi siamo a 175 milioni. Qui stiamo parlando di un taglio intorno al 7% che credo sia da ritenere piuttosto piccolo. Per il settore delle politiche sociali nel suo complesso sono stati stanziati nel 2004 141 milioni mentre nel 2005 172 milioni quindi c'è un netto incremento. Sono cifre importanti e questo mostra che siamo molto seri su questo argomento.

Bisogna poi parlare anche di qualità. Uno dei punti importanti di questo bilancio è il richiamo al ruolo dei fondi europei per ciò che concerne il piano per lo sviluppo e per il lavoro: stiamo allocando circa 170 milioni di euro di risorse secondo gli obiettivi dell'art 19 della legge 37, abbiamo 30 milioni di fondi regionali veri non basati su indebitamento, abbiamo 140 milioni di fondi europei che finalizziamo nel creare sviluppo e lavoro. In questa proposta del piano del lavoro, basata sui fondi regionali ed europei, vogliamo lanciare 3000 voucher formativi: è una delle fondamentali politiche di sviluppo che noi possiamo fare. Se riuscissimo a mandare in 3 anni 3000 giovani a formarsi in giro per il mondo, una gran parte di questi, presumiamo, tornerà a casa, creerà impresa e lavoro. Anche questa è una politica del lavoro perché ha delle conseguenze molto importanti sulle quali tutti i paesi dell'Unione Europea stanno puntando: noi purtroppo siamo in ritardo. Stiamo parlando anche di sostegno, per iniziative locali di sviluppo, con uno stanziamento di 45 milioni per uno strumento che si chiama "piccoli sussidi", che è destinato alle fasce deboli della popolazione, nelle aree che rischiano lo spopolamento. Poi vanno conteggiati 15 milioni di prestito d'onore per fare impresa.

Questi soldi dobbiamo elargirli e gestirli nei territori. Credo che in questa articolazione sul territorio anche il Terzo Settore possa avere un ruolo. La promessa della giunta e anche della regione è quella di programmare e spendere bene 1700 milioni che sono ancora a nostra disposizione nei fondi europei. Come possiamo spendere bene i 1700 milioni nel territorio creando coesione sociale e sviluppo se non abbiamo i terminali nei territori che ci aiutino a capire qual'è il modo di spenderli bene? Soprattutto per evitare che questi soldi vadano nelle mani di cacciatori di rendite! Io credo che ci sia molto spazio perché anche il Terzo Settore abbia un ruolo non soltanto nelle politiche sociali ma anche nella creazione di sviluppo. Ci sono molti altri aspetti del bilancio che si occupano di politiche sociali in vari ambiti come quello che si occupa della disoccupazione di lungo periodo. Abbiamo rifinanziato la legge sui cantieri comunali perché questi sono uno strumento per creare lavoro temporaneo per persone che sono difficilmente occupabili attraverso la formazione.

Dobbiamo sempre trovare un equilibrio tra gli obiettivi e gli strumenti, stando molto attenti a spendere bene i soldi con un serio lavoro di monitoraggio e valutazione,

in modo tale che il denaro pubblico sia speso con molta attenzione e in questo settore non c'è nessuna differenza con gli altri, in quello della formazione ancora meno e quindi sappiamo di dover stare attentissimi. Non possiamo pensare che il monitoraggio sulla spesa pubblica sia l'unica soluzione possibile perché comunque sarebbe costosissima. Qualche volta non si fa monitoraggio perché i benefici sono inferiori ai costi e quindi occorre cercare altri modi. Qui rientra il discorso di quei 17 milioni. Non è che la regione abbia bisogno di togliere questi soldi dal bilancio regionale per sostituirli con un intervento privato. Però le sovvenzioni private hanno un grande vantaggio: come si dice in un famoso detto inglese "la gente vota con i piedi", cioè vota decidendo liberamente dove andare e dove eventualmente comprare il servizio che desidera. Quindi quei 17 milioni hanno un valore diretto ma anche un enorme valore indiretto perché una buona componente privata nel finanziamento anche del Terzo Settore è una garanzia di qualità.

Possiamo monitorare, ma lasciamo che il monitoraggio sia fatto dalla gente. La gente sa ciò di cui ha bisogno, capisce quali sono i servizi che servono davvero, capisce se un servizio è fornito in modo appropriato, con buoni risultati oppure no. Nella misura in cui la componente privata, in condizioni di trasparenza, è importante e non trascurabile, tanto più saremo sicuri che questo settore sta lavorando bene. Questo discorso dice che la democrazia è una cosa complicata e non ci si può affidare esclusivamente al pubblico e al controllo che opera su se stesso. Ci vuole qualcos'altro e cioè il giudizio della gente sui servizi elargiti. Il vero problema futuro penso sia quello relativo alla qualità. La Giunta quest'anno ha fatto il possibile per garantire quantità adeguate, ma le quantità nelle migliori delle ipotesi sono una condizione necessaria ma non sufficiente. Da questo punto di vista il settore pubblico continuerà a mettere molti soldi in questo settore ma sarà bene vedere crescere la quota privata.

CAPITOLO 2

Il volontariato come segnale di qualità sociale

di Vittorio Pelligra

“la relazione è possibile solo se uno viene avanti presso un altro essere umano nella forma del dono di sé (...) Ogni altro modo che dica opposizione a questo, distrugge la relazione originaria tra gli umani e con ciò distrugge l'essere umano stesso”

C. Vigna (2004)

1

Introduzione*

Già nel 1978 l'economista americano Jack Hirshleifer faceva rilevare come “forse il difetto più grosso della tradizionale idea di uomo degli economisti è illustrato dall'attenzione che dedichiamo alle sue attività ‘uomo-cose’, piuttosto che alle attività ‘uomo-uomo’. (...) un tipo di uomo, un consumatore di cose e privo di legami, che interagisce con gli altri solo attraverso scambi di mercato” (p.336). Ma è oramai accettato anche in ambito economico che quella che sfrutta l'azione dell'*invisibile hand* attraverso il meccanismo dei prezzi all'interno del mercato è solo una delle possibili modalità di interazione sociale. Accanto ad essa figura in grande rilievo la modalità basata sul potere, la cosiddetta *iron hand*, dello Stato, ma anche le relazioni gerarchiche all'interno delle organizzazioni. Eppure queste due tipologie di relazione, per quanto pervasive, lasciano fuori una gran quantità di relazioni significative, quelle che, per esempio, vengono definite dalla *new social economics*, come *non-market interactions*, relazioni informali, volontarie, spesso personalizzate, che sono regolate dal principio della reciprocità (Zanella, 2004; Gui, 2002; Gui e Sugden, 2002; Glaeser e Scheinkman, 2002; Durlauf e Young, 2001; Manski, 2000). L'aspetto che rende importanti questa tipologia di relazione si riferisce al fatto che nonostante esse non avvengano all'interno del mercato, o meglio secondo la logica del mercato, esse hanno una forte rilevanza economica.

* La stesura del presente saggio ha beneficiato di numerose conversazioni con Carlo Borzaga, Luigino Bruni, Benedetto Gui e Stefano Zamagni. A loro va il mio riconoscimento. Ringrazio anche i partecipanti al workshop *Capitale sociale, motivazioni intrinseche e organizzazioni non profit: problemi e prospettive*, 18-19 Giugno, Università di Bologna-Forlì. La responsabilità per quanto scritto rimane interamente a carico di chi scrive.

Come sottolineato da Hirshleifer, un'eccessiva attenzione, quasi esclusiva al mondo delle cose, agli aspetti materiali dell'agire umano, ed una speculare superficialità circa gli aspetti più relazionali e valoriali, ha portato la teoria economica verso l'incapacità a spiegare fenomeni altamente rilevanti per il funzionamento del sistema economico nel suo complesso.

E' quindi evidente, in questo senso, la necessità dell'utilizzo di modelli allargati di razionalità economica nella costruzione di teorie che aspirino ad un elevato livello di adeguatezza descrittiva. Principi pro-sociali quali quelli di "altruismo", "reciprocità", "fiducia" e "gratuità" inseriti nei modelli più recenti del comportamento economico contribuiscono ad un arricchimento dello spazio antropologico dell'agente tradizionalmente inteso. Lo stesso mercato non potrebbe funzionare, o funzionerebbe in modo decisamente inefficiente se tali principi non mitigassero le inefficienze dovute a *patterns* di comportamento individualistici ed esclusivamente autointeressati.

Uno degli elementi di maggiore difficoltà connessi all'integrazione nell'ambito dei modelli economici dei principi regolatori delle *non-market interactions*, riguarda il fatto che spesso essi hanno a che fare con il principio di gratuità. Occupandosi l'economia tradizionalmente di problematiche connesse allo scambio di equivalenti, essa fatica a trovare categorie concettuali atte a descrivere e formalizzare comportamenti gratuiti.

Di seguito cercheremo di portare elementi utili ad un avvicinamento delle categorie dell'economico e del principio di gratuità, questo attraverso l'analisi di alcuni esempi del suo funzionamento in situazioni di rilevanza economica.

Nella seconda parte del paper ci concentreremo su una peculiare concretizzazione di tale principio in ambito socioeconomico, e cioè sull'attività di volontariato. Tale attività bene esemplifica la rilevanza economica di azioni gratuite. Basti pensare che negli Stati Uniti il lavoro volontario rappresenta il 6.8% della forza lavoro totale per l'anno 1990, in Francia, Inghilterra e Italia le percentuali sono del 4.2, 4.0 e 1.8 rispettivamente (Salamon e Anheir, 1994). Ma la valenza economica del volontariato non si riduce al suo contributo in termini occupazionali, o di produzione di beni e servizi di natura meritoria. Vorremmo in questo scritto mettere in luce anche la funzione di tale attività con particolare riferimento al ruolo di segnalazione e di riduzione di inefficienze del mercato originate da problemi informativi.

L'idea di fondo è quella secondo cui la presenza di volontari all'interno di organizzazioni a movente ideal funzioni come un segnale della qualità sociale dell'intervento delle organizzazioni stesse. Tale segnale concorre a risolvere i problemi informativi sia dal lato esterno, tra organizzazione e finanziatori e tra organizzazione e potenziali lavoratori (*outsiders*), sia dal lato interno, tra organizzazione e lavoratori già impiegati (*insiders*). Il punto cruciale che vorremmo sottolineare è proprio il fatto che la credibilità del segnale (l'adesione del volontario) si fonda proprio sulla gratuità del comportamento stesso. La scelta del volontario, in quanto costosa, è motivata dalla convinzione dell'utilità sociale dell'attività dell'organizzazione cui aderisce. Questo segnale può fare da guida a potenziali finanziatori e lavoratori.

2 Un'antropologia relazionale

Alla base dell'analisi economica del principio di gratuità vorrei porre l'assunto antropologico in virtù del quale l'individuo appare come un "animale con bisogni", per il quale il rapporto con l'altro assume un valore ontologico e non meramente strumentale. Tale posizione è stata recentemente sviluppata in particolare da Martha Nussbaum (2002), la quale pone al centro della sua riflessione gli aspetti della vulnerabilità, dell'interdipendenza e della simmetria dei bisogni, come caratteristiche definitori dei soggetti sociali.

Come ha recentemente messo in rilievo Alasdair MacIntyre: "La vulnerabilità (...) e la dipendenza nelle loro correlate manifestazioni, paiono talmente evidenti da far pensare che non sia possibile dare una spiegazione credibile della condizione umana senza riconoscere la centralità del loro ruolo. Eppure la storia della filosofia occidentale offre un quadro sostanzialmente diverso" (1999: 4-5). E infatti, la stragrande maggioranza delle teorie tradizionali continuano a considerare il soggetto sociale come un agente autonomo e separato dagli altri, esseri "normali, pienamente cooperativi per tutto il corso della vita" (Rawls, 1993: 159), mentre una antropologia che si voglia descrittivamente adeguata dovrebbe assumere come unità fondamentale l'essere umano con i suoi bisogni, bisogni che nascono dalla sua vulnerabilità. Tali bisogni, a loro volta, determinano interdipendenza e definiscono un *sé-in-relazione*", che diventa persona nell'apertura all'altro. Alla radice della persona quindi troviamo la categorie di *vulnerabilità, dipendenza e reciprocità* (Kittay, 1999; Nussbaum, 2002). Ognuno di noi è vulnerabile in varia misura durante tutto il corso della vita, ma in determinati periodi tale vulnerabilità è addirittura totale. Si pensi alle fasi della prima infanzia, o alla vecchiaia o a periodi di malattia o di impedimenti vari. In questi momenti siamo così vulnerabili che non potremmo stare al mondo se qualcun altro non si prendesse cura di noi. Spesso questa cura è così totalizzante che chi si prende cura di noi non può prendersi sufficiente cura di se stesso. Si pensi ad una mamma con il suo neonato o un figlio con un genitore anziano non autosufficiente, e a quanto possano essere *esclusivi* tali rapporti. Il termine esclusivo qui viene usato per indicare la possibilità che un tale rapporto può determinare il rischio che il soggetto su cui ricade l'onere della cura venga escluso dalla rete dei rapporti sociali.

Ciò che è importante render chiaro è che tali relazioni di dipendenza e di cura non riguardano solo una minoranza, ma riguardano, in modi e tempi differenti, tutti. Ognuno di noi ha fatto, sta facendo o farà, l'esperienza della vulnerabilità e della conseguente dipendenza, perché la questa non è un'eventualità rara ed eccezionale, quanto piuttosto una "implicazione della nostra stessa natura biologica" (Kittay, 1999: 29). Non è difficile, quindi, comprendere come nessuna società potrebbe vivere più di una generazione se a tale dipendenza i suoi membri non rispondessero in modo adeguato.

La vulnerabilità, la "somiglianza nel dolore e nell'umiliazione" per usare il linguaggio di Richard Rorty (1989: 221) ci lega gli uni agli altri, sia quando siamo noi stessi dipendenti sia quando siamo noi a prenderci cura di qualcuno che dipende da noi. E' proprio da questa dipendenza potenziale che nasce, rafforzata dalla norma della reciprocità, la

responsabilità individuale e sociale per gli altri. Non esiste infatti solo il bisogno di cure, esiste anche un simmetrico bisogno di "donare" cure.

Non si riescono a capire fino in fondo certe situazioni, e ancor meno a regolarle, se non si riconosce che la dipendenza in molti casi non è a senso unico. Immaginiamo, per esempio, una famiglia con un figlio disabile. Se si risponde alle necessità di assistenza di questa persona attraverso un ricovero in istituto, qualora un'altra forma di assistenza basata sul coinvolgimento della famiglia fosse possibile (lo è quasi sempre) non solo si starebbero riducendo le "capacità" del disabile di sviluppare appieno le sue potenzialità, ma anche le "capacità" della famiglia di "fiorire" (per usare l'espressione cara all'autrice) nella sua pienezza, attraverso l'assistenza diretta.

Porre l'accento sulla simmetria dei bisogni e sulla conseguente vulnerabilità come aspetto antropologico ci aiuta a definire la direzione verso la quale vogliamo portare l'allargamento del concetto tradizionale di agente economico. E' il suo essere in *relazione*, la sua apertura ontologica agli altri, dunque a rendere la persona ciò che è. Essa trova fondamento, come abbiamo detto nella vulnerabilità, determina interdipendenza e suscita reciprocità. Se quindi, come già aveva capito Aristotele, le persone si realizzano e fioriscono pienamente solo all'interno di una rete di relazioni, si comprendono le limitazioni in cui incorre una teoria del comportamento economico tutta concentrata, come sottolinea Hirshleifer, sull'aspetto individualistico ed autointeressato.

3 Dono e gratuità in prospettiva economica.

Qual è la cifra di queste relazioni: la gratuità. L'esercizio della forza, tipiche della modalità di interazione statale, o il meccanismo dello scambio di equivalenti, fondamento della logica del mercato, alterano, in un certo senso, la natura primordiale delle relazioni. O meglio, come cercherò di dimostrare nel proseguo, anche queste sono rette al fondo, proprio perché pur sempre relazioni, da una certa dose di gratuità.

Nelle pagine che seguono vorrei compiere un duplice itinerario, quello che dalla teoria economica va al dono e quello che dalla realtà del dono arriva alla teoria economica. Quello che l'economia ci dice sul dono e quello che il dono ci dice sull'economia. Occorre innanzitutto notare come la logica economica che tende a cercare sempre una motivazione autointeressata ed individualistica per ogni forma dell'agire umano ha pervaso anche l'approccio economico al problema del dono, portando, come è facile immaginare, a risultati paradossali.

Che il dono abbia una rilevanza economica era evidente già nei primi stadi dello sviluppo delle società umane. Rimane un punto di riferimento in questo senso il pionieristico saggio di Mauss (1950/2002). Ciò che invece gli economisti ancora faticano a comprendere è la cruciale differenza tra dono e gratuità. Mentre uno è l'epifenomeno, l'altra è la ragione. E non sempre i due viaggiano congiuntamente. Si può avere, cioè, un dono non-gratuito, così come si può avere un comportamento gratuito senza un vero e proprio dono. Il primo passo necessario allora è una definizione: il dono, in senso proprio, è rappresentato dalla cessione di un bene o di un servizio volontariamente e gratuitamente. Sono le due caratteristiche presenti

congiuntamente che definiscono un vero dono. Potrebbe darsi infatti una cessione volontaria, ma remunerata, anche nel mercato, così come una cessione gratuita, ma non volontaria, nell'ambito di un rapporto d'autorità. Solo la presenza contemporanea dei due attributi definisce ciò che noi intendiamo per dono in senso proprio. Questa definizione, come già accennavamo, sembra porsi automaticamente al di fuori della sfera economica che per definizione si occupa dello scambio di mercato, e cioè dello scambio di equivalenti, del baratto o della compravendita. E per lungo tempo infatti gli economisti non si sono occupati del dono. Oggi però assistiamo, un po' per moda, un po' per ragioni di natura sociologiche, ad una sorta di riscoperta dell'attività donativa anche in ambito economico. Questa riscoperta si rivolge in particolare a due tipologie differenti di dono, che è bene distinguere dall'inizio. La prima fa riferimento all'*attività dello scambio di doni* (gift-giving), la seconda tipologia concerne invece la *fornitura di un bene o una attività non retribuita*. Analizziamo le due tipologie più nel dettaglio.

4 Scambio di doni

Lo scambio di doni o *gift-giving* rappresenta un rompicapo per gli economisti, principalmente perché non si riesce a capire la ragione per cui, per esempio, a Natale o per il compleanno le persone si scambiano doni, invece di donarsi denaro; solo il 10-15% di tali doni sono infatti doni in denaro. Lo scambio di doni è un rompicapo perché la cessione di denaro sarebbe molto più efficiente, sia per il ricevente che potrebbe comperare ciò che più desidera, che per il donatore, perché risparmierebbe il tempo necessario alla ricerca del dono più adatto. Si è stimato che attraverso lo scambio di doni, circa il 10% del valore di ciò che si scambia, va perso perché il dono ricevuto non sempre corrisponde pienamente ai gusti del ricevente (Waldfoegel, 1993, 1995). Nell'ultimo Natale si è speso in doni un totale di 40 miliardi di dollari solo negli USA. Il che implica una perdita di risorse per circa 4 miliardi di dollari! Come spiegare dunque la persistenza di tale pratica sociale? Del resto dobbiamo partire dal presupposto che se tale consuetudine è diffusa nelle tribù primitive della Melanesia della Papuasiasia così come tra gli indiani d'America ed è sopravvissuta fino a noi, vuol dire che essa ha una qualche utilità, o meglio, fornisce un vantaggio comparato a chi vi si conforma rispetto a coloro che non lo fanno. Ed infatti le varie società hanno sviluppato, nei secoli, strategie per scoraggiare comportamenti devianti: come reagireste, per esempio, se invitate una persona a cena e invece di un mazzo di fiori per vostra moglie o una bottiglia di vino per voi, l'invitato vi offrisse una somma equivalente in denaro?

Questo può sembrare un problema di poco conto, in realtà ha un peso economico rilevante: ogni individuo spende in media il 2-3% del reddito annuo in regali.

Quali possibili spiegazioni sono state avanzate per risolvere tale rompicapo? Il primo tipo di spiegazione fa riferimento all'effetto segnalazione (Prendergast – Stole, 2001). Un dono, soprattutto quando appropriato segnala a chi lo riceve che il donatore ha una conoscenza precisa dei suoi gusti e delle sue preferenze. Questo rappresenta una sorta di garanzia sulla possibilità che le relazioni intrattenute tra i due vadano a buon fine. E' più facile interagire con una persona che ci conosce bene che non con un

perfetto estraneo. Il dono segnala cioè un elevato livello di capitale umano specifico alla relazione (relation-specific human capital) (Gui, 2001).

Un secondo tipo di spiegazione del perché la pratica dello scambio di doni si è evoluta ed è sopravvissuta fino a noi fa riferimento sempre all'effetto segnalazione, ma in questo caso, ciò che il donatore vuole dimostrare al ricevente è l'importanza che esso attribuisce alla relazione reciproca e tale peso viene garantito dal costo cui esso incorre (perdere tempo nella scelta) pur di trovare un regalo adatto (Camerer, 1988).

Un terzo segnale che un dono gradito può veicolare ha a che fare con il livello di affidabilità del donatore. Il tempo che io investo nella relazione, anche in manifestazioni costose e improduttive come lo scambio di doni, implica che il donante desidera che tale relazione si sviluppi e sia duratura. E' improbabile quindi che egli ponga in essere comportamenti opportunistici e dannosi che porterebbero all'immediata conclusione della relazione stessa (Carmichael – MacLeod, 1997).

Un ultimo tipo di spiegazione mutua la sua logica dal comportamento animale. Molte specie animali sviluppano comportamenti o anche strutture anatomiche controproducenti per il singolo (basti pensare alle corna del cervo o alla coda del pavone) che, pur ostacolando i movimenti degli esemplari e disperdendo grandi quantità di energia, producono indirettamente effetti benefici. Gran parti dei combattimenti tra cervi vengono vinti o persi prima di iniziare. L'ostentazione delle corna è molto spesso sufficiente perché entrambi i contendenti capiscano prima di iniziare lo scontro, chi dei due vincerà. Il ragionamento è questo: se il mio avversario può sostenere delle corna così grandi e imponenti probabilmente sarà molto forte o almeno più forte di me che invece ho sviluppato delle corna decisamente più piccole. Analogamente chi dona mostra sia la propria ricchezza che la propria magnanimità, qualità che possono avere un certo ruolo nello strutturarsi di nuove relazioni. Questa è precisamente la logica del cosiddetto *principio dell'handicap* (Zahavi - Zahavi, 1997). Si comprende quindi la finalità che ha l'abitudine, diffusa in alcuni gruppi sociali molto chiusi, di strappare o bruciare banconote, per dimostrare il proprio potere e la propria ricchezza.

Seppure interessanti ed ingegnose, tutte queste spiegazioni non sfuggono alla logica riduzionistica e in un certo senso restrittiva del tradizionale ragionamento economico. Tutte, in un modo o nell'altro, fanno ricorso a forme sofisticate di autointeresse, siano esse basate sulla reputazione o sull'approvazione sociale.

Per comprendere il limite di tale modo di argomentare si consideri questo semplice esempio. Io e te andiamo ogni giorno a bere il caffè. Possiamo comportarci in due modi differenti: ognuno paga il suo, giorno dopo giorno, oppure io oggi pago anche il tuo caffè e tu domani pagherai anche il mio. Benché da un punto di vista strettamente contabile a fine settimana la situazione sarà identica, da un punto di vista sociale è facile cogliere come nel secondo caso emerga un di più, un valore addizionale: quello della relazione che nel frattempo si instaura tra me e te. Ed è proprio questa l'importante differenza tra dono strumentale e dono in senso proprio, che è difficile cogliere in termini puramente economici.

5 Dono come fornitura di un bene o una attività non retribuita

Mentre la prima tipologia di dono poteva essere assimilata allo scambio anche se immateriale o differito nel tempo, la seconda tipologia, quella del dono proprio, come fornitura di un bene o un servizio non retribuita (o come la rinuncia ad un guadagno, il che è equivalente) sembra avvicinarsi di più a ciò che i sociologi chiamano “dono puro”, un dono cioè che possiede il connotato del *sacrificio*.

Mentre non appare troppo strano vedere che gli economisti si occupano della forma di dono più vicina allo scambio, risulta più complicato ricondurre all'interno dell'approccio economico la categoria del sacrificio. E', a questo proposito, importante notare come tale inconciliabilità sia più una questione metodologica che di rilevanza fattuale.

Che la categoria del dono, infatti, sia centrale anche per l'economia lo si capisce riflettendo sul fatto che questa è una scienza sociale; sociale nel senso che tratta della società e per far questo deve occuparsi e spiegare la socialità, cioè la vita associata. Alla base del legame sociale stanno due categorie fondamentali che Locke definiva come *vinculum sociatatis*, e cioè il dono e la fiducia. Questa proprietà che il dono possiede di stringere le persone in una relazione, emerge chiaramente nell'esempio del caffè. Nel tipo di relazione individualista si ottiene solo di bere il caffè, mentre nella relazione di dono reciproco, oltre al caffè nasce la relazione, il *vinculum*, tra i due.

Il rompicapo del dono puro trova il suo fondamento e quindi un germe di spiegazione, non in qualche forma sofisticata di autointeresse, quanto piuttosto nella simmetria dei bisogni cui fa riferimento la Nussbaum. Se da una parte la mia vulnerabilità in una data circostanza mi rende necessaria la gratuità degli altri, allo stesso modo gli altri hanno bisogno di esprimere gratuità per far nascere la relazione. Questa dinamica non è una scoperta recente; era già chiara ad Adam Smith il quale inizia la sua *Teoria dei Sentimenti Morali* affermando che “Per quanto l'uomo possa esser supposto egoista, vi sono evidentemente alcuni principi nella sua natura che lo inducono ad interessarsi alla sorte altrui e gli rendono necessaria l'altrui felicità, sebbene egli non ne ricavi alcunché, eccetto il piacere di constatarla” (1759:1).

6 Dono e Mercato

Come abbiamo visto la sfera dell'economico ha cercato di eludere le categoria del dono, della gratuità, e quella connessa della fiducia, concentrandosi piuttosto sul ruolo del mercato, nel quale gli individui si incontrano anonimamente, individualmente e scambiano beni ai quali non associano niente se non il loro valore materiale. Lo scambio di mercato è basato sul contratto, proprio nel tentativo di espungere la necessità della gratuità e il rischio ad essa connesso, il suo contr'altare, l'opportunismo.

Recentemente però si è iniziato a capire come i contratti rappresentino uno strumento non troppo efficace per tutelare i soggetti implicati in una transazione. Se davvero l'unica garanzia per il buon fine della transazione derivasse dall'aver posto in

essere un contratto, tale garanzia sarebbe molto labile. I contratti, fatto salvo quelli stilizzati dei modelli, nella realtà sono affetti da incompletezza. Vale a dire che è impossibile prevedere in un contratto tutte le contingenze future che potrebbero influenzare la relazione che il contratto intende regolare. I contratti in definitiva sono difficili e costosi da scrivere, il rispetto dei loro termini è difficile e costoso da verificare, le violazioni sono difficili e costose da scoprire e da punire. Si comprende allora che se essi non fossero supplementari da una certa dose di buona fede, di dovere fiduciario e di gratuità, essi non potrebbero funzionare in modo efficiente. Bruni e Sugden definiscono quanto appena affermato addirittura un truismo: "è un truismo che un'economia di mercato non possa funzionare senza fiducia (...) quindi la teoria economia risulterà incompleta fin quando non riuscirà a spiegare perché le parti generalmente si fidano reciprocamente e perché tale fiducia è generalmente ripagata" (1998:21).

Il mercato funziona in modo efficiente solo quando soggetti informati entrano volontariamente in una relazione di scambio perché la riconoscono mutuamente vantaggiosa. Affinché tale relazione venga posta in essere occorre che essa venga riconosciuta come vantaggiosa per entrambe le parti e che queste siano in grado di vincolarsi al rispetto delle obbligazioni contrattuali. Il modo in cui le diverse società hanno dato soluzione a questo "problema fondamentale dello scambio" ha portato a diversi sentieri di sviluppo, portando le società più efficienti a livelli di crescita maggiori delle società che non hanno saputo sviluppare istituzioni e norme sociali utili per la soluzione del problema dello scambio (Grief, 2000). A questo proposito Francis Fukuyama nota come: "benché i diritti di proprietà e altre moderne istituzioni siano state necessarie per la creazione del moderno sistema economico, spesso non siamo coscienti del fatto che questo si fondi su una base di abitudini sociali e usi culturali che sono troppo spesso dati per scontati. Le istituzioni moderne sono condizioni necessarie ma non sufficienti per la prosperità e il benessere sociale che essa rende possibile" (1995:150).

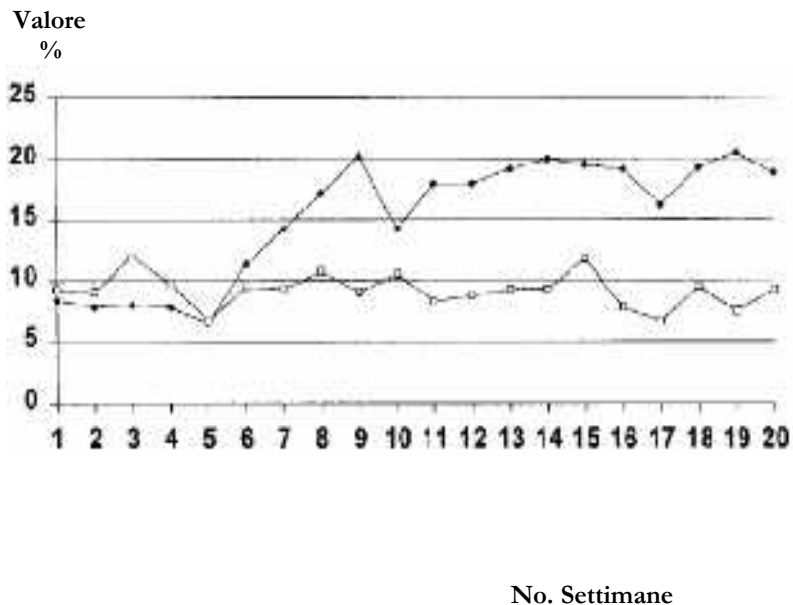
Immaginiamo ora due persone che devono spartirsi una torta. Il primo propone una spartizione, se il secondo accetta, ognuno prende la sua parte, se invece il secondo rifiuta, né il primo né il secondo prendono niente. Supponiamo di applicare la teoria della scelta razionale per cercare di prevedere come i nostri due soggetti si comporteranno in una situazione simile. Il secondo soggetto (rispondente) dovrà scegliere tra accettare l'offerta, qualunque essa sia, o rifiutarla. Nel primo caso otterrà una fetta di torta, piccola o grande che sia, nel secondo caso non otterrà niente. Siccome stiamo assumendo che ai nostri soggetti la torta piaccia, è facile immaginare che il rispondente accetterà qualsiasi offerta di spartizione sulla base dell'argomento che una fetta di torta, anche piccola è sempre meglio che niente torta. Siccome tale argomento è conosciuto anche dal soggetto che propone la spartizione, egli sarà spinto ad offrire la fetta di torta più piccola che riuscirà a tagliare. Supponiamo che la torta possa essere tagliata massimo in dieci fette, la teoria della scelta razionale prevede un esito nel quale il proponente andrà a casa con nove fette e il rispondente con una sola fetta di torta. Supponiamo di confrontare tali previsioni con comportamenti osservati in situazioni reali, con "torte" reali e con soggetti reali, cosa osserveremmo? I risultati di tali studi che sono ormai numerosissimi mettono in luce come in genere i soggetti offrono il 40-50% della torta e i rispondenti rifiutano metà delle offerte al di sotto della soglia del 20%. Tale risultato è controintuitivo, perché secondo la logica dell'interesse

individuale si dovrebbe offrire il meno possibile, l'1-2%, e si dovrebbe accettare qualunque offerta seppur piccola. I risultati sperimentali quindi falsificano sistematicamente le previsioni della teoria.

Ma quanto sono robusti questi risultati? Quanto sono, cioè, generalizzabili? La risposta più convincente in questo senso, viene da un impressionante studio condotto da un gruppo interdisciplinare di antropologi ed economisti (Heinrich et al., 2001, 2002) che ha tentato, attraverso lo studio di 15 diverse piccole società isolate geograficamente, di identificare gli effetti “culturali” sulle scelte più o meno “socialmente orientate” degli agenti. I risultati cooperativi, sia pur con differenze da cultura a cultura, persistono anche tra le tribù della Amazonia e nei villaggi del Mozambico, così come nelle isole degli arcipelaghi indonesiani e in tutte le microsocietà prese in considerazione da Heinrich e colleghi. Uno degli aspetti più interessanti dello studio porta all'individuazione di quei fattori che contribuiscono maggiormente a spiegare le variazioni nel comportamento tra cultura a cultura. Ciò che colpisce di più e che a noi interessa mettere in evidenza per i fini del nostro discorso è che uno degli aspetti che più influenza l'offerta media e il tasso di rigetto è la presenza di una “cultura di mercato”, definita come l'esistenza di un mercato per il lavoro salariato e un mercato per la vendita e l'acquisto dei prodotti agricoli. Tale risultato è interessante perché se da una parte è ormai accertato il mercato viene reso più efficiente dalla attivazione del principio di gratuità, è importante notare che anche la presenza di un mercato, sia pure ad uno stadio embrionale, favorisce l'esercizio di tale principio. I dati sperimentali degli antropologi dimostrano che soprattutto negli stadi iniziali dello sviluppo di una economia di mercato, esso favorisce il superamento dei vincoli imposti da una cultura familistica e chiusa, creando legami sociali e relazioni più ampie che veicolano consolidano norme cooperative e di condivisione delle risorse.

E' possibile ora chiedersi se il mercato non riesca attraverso il ricorso allo scambio di equivalenti a supplire all'assenza di gratuità. Del resto secondo una interpretazione tanto fuorviante quanto diffusa della metafora Smithiana del birraio, del macellaio e del panettiere che ci assicurano la nostra cena a causa della loro avidità e non della loro benevolenza, è proprio la “mano invisibile” del mercato che compensa la mancanza di benevolenza. A questo proposito sono interessanti i risultati di un esperimento svolto da due economisti in vari asili israeliani (Gneezy – Rustichini, 2000). Per ridurre il numero dei genitori che arrivano in ritardo a prendere i loro figli all'asilo, determinando disagi e inefficienze per il management dell'asilo stesso, Gneezy e Rustichini propongono l'introduzione di una multa in relazione ai minuti di ritardo totalizzati. Supponendo che la multa avrebbe incentivato la puntualità dei genitori. Paradossalmente incede, il risultato ottenuto è quello di un incremento del numero dei genitori ritardatari, così come evidenzia il grafico 1. Dopo l'introduzione della multa nella settimana 5, il numero dei ritardatari aumenta e anche quando la multa viene eliminata, nella settimana 10, questo numero rimane elevato.

Grafico 1: Media dei genitori ritardatari



■ : gruppo soggetto alla multa. □ : gruppo di controllo

Mentre in assenza di multa i genitori decidevano di arrivare in orario o in ritardo sulla base di motivazioni intrinseche, di motivazioni cioè ispirate al principio di *gratuità*, dopo l'introduzione della multa tali motivazioni si trasformano da intrinseche ad estrinseche, facendo ragionare gli agenti esclusivamente sulla base di un calcolo costo beneficio. La multa diventa quindi un prezzo al quale io compro il mio ritardo. Questo mercato produce benefici per tutti, per i genitori che possono decidere se arrivare in ritardo oppure no, senza per questo sentirsi in colpa o subire reprimende e per l'asilo che con il gettito derivante dalle multa può pagare gli straordinari. Le cose si complicano però, quando, la multa viene eliminata. Tale mercato scompare mentre rimangono, ormai consolidati, i comportamenti disfunzionali. Il principio di *gratuità*, una volta sostituito con quello dello *scambio*, non può più essere implementato. La scomparsa della *gratuità* ha portato ad una situazione peggiore di quella che avevamo in partenza, prima dell'introduzione del mercato. Questo implica che la logica dello scambio è un sostituto della *gratuità* decisamente imperfetto.

7 Il volontario come segnale di qualità sociale.

Nel nostro contributo contenuto nella Seconda edizione del *Rapporto sull'Economia Sociale in Sardegna*, (Pelligra, 2003) si sottolineava il ruolo dei problemi informativi all'interno delle teorie sulla genesi ed il funzionamento delle organizzazioni del terzo settore. In questo senso l'emergenza dell'economia sociale può essere considerata allo stesso tempo come sintomo e terapia delle patologie informative del mercato così come emergono nella logica dello scambio. Gratuità, reciprocità e fiducia, stanno alla base del funzionamento del settore dell'economia civile che produce beni e servizi che il mercato non potrebbe produrre (Hansman, 1980; Weisbrod, 1998). L'elemento portante di tale visione è dato dalla struttura informativa tipica del terzo settore caratterizzata da asimmetrie di vario genere: tra produttore e consumatore circa la qualità del bene o servizio, tra consumatore e produttore circa la struttura di preferenze, tra produttore e finanziatore, circa l'efficienza nell'utilizzo dei finanziamenti e l'efficacia delle organizzazioni nel raggiungimento degli obiettivi concordati e da ultimo tra lavoratore e produttore data dall'incompletezza dei contratti di lavoro che determina l'impossibilità del monitoraggio dell'*effort* esercitato.

Tutte queste forme di asimmetrie generano problemi di inefficienza: costi di monitoraggio, sottoproduzione di beni o servizi, insufficiente erogazione dei finanziamenti. La tesi che vogliamo qui sostenere si inserisce in particolare su quest'ultimo punto, per quanto riguarda specificamente il rapporto tra organizzazione e lavoratore e tra finanziatore e organizzazione. Vogliamo sostenere infatti come il volontariato possa agire quale strumento per il superamento delle lacune informative che determinano inefficienze a livello di *effort* esercitato e a livello di flussi di finanziamenti erogati.

Supponiamo di avere tre tipologie di soggetti che interagiscono tra loro. Un produttore, un fornitore e un volontario. Il fornitore, a sua volta, può essere sia un lavoratore che un finanziatore. Il problema del produttore è quello di ottenere le risorse necessarie sia in termini di finanziamenti che in termini di lavoro necessaria per produrre i beni o servizi da erogare. Data la presenza delle asimmetrie informative di cui abbiamo parlato poco sopra, il produttore faticherà a trovare finanziamenti nella misura a lui necessaria e incorrerà in costi elevati per il monitoraggio o l'incentivazione dei lavoratori. Strumenti necessari, anche se non sufficienti, per ottenere il livello di *effort* richiesto dalla tecnologia produttiva. Immaginiamo di avere due produttori che danno vita a due organizzazioni non-profit, poniamo A e B. L'organizzazione A conta al suo interno anche la presenza di volontari, mentre l'organizzazione B no. Pensiamo ora a quale struttura di preferenza potrebbe realisticamente descrivere il finanziatore e i lavoratori. Per quanto riguarda il primo è facile immaginare che se sta prendendo in considerazione la possibilità di finanziare attraverso donazioni o altre forme l'attività dell'organizzazione non-profit ciò significa che ha un interesse affinché si producano i risultati dell'operare di tale organizzazione, vale a dire, per esempio la produzione di beni meritori o di quale tipologia di bene pubblico. Per quanto riguarda le motivazioni dei lavoratori, studi sufficientemente attendibili (Young, 1983; Mirvis - Hackett, 1983)

hanno dimostrato che le organizzazioni non-profit riescono, in certa misura, ad attrarre soggetti con caratteristiche diverse rispetto alle organizzazioni for-profit; soggetti con caratteristiche funzionali alla *mission* delle organizzazioni stesse. Ciò significa che anche i lavoratori che scelgono di lavorare per una non-profit, spesso lo fanno perché hanno un interesse a che questa possa efficacemente raggiungere le sue finalità. Abbiamo quindi che sia i finanziatori che i lavoratori sono interessati al livello di efficacia dell'organizzazione nel raggiungimento del proprio scopo. Posto che questo non è immediatamente osservabile né da una categoria di soggetti, né dall'altra, resta spazio per una importante funzione di segnalazione.

Ciò che sostengo è che la presenza di un certo numero di soggetti non retribuiti che operano a vario titolo all'interno della organizzazione svolge, tra le altre cose, anche e propriamente questa funzione. Essendo fortemente interessati al ruolo sociale dell'organizzazione per la quale operano (Fischler 1995) ed operando una selezione molto precisa circa il contenuto dell'attività dell'organizzazione cui prestano la loro opera (Freeman, 1993) i volontari segnalano ai lavoratori tradizionali che già operano nell'organizzazione stessa, così come ai potenziali lavoratori che vorrebbero operare per l'organizzazione, che l'azione posta in essere dalla stessa, ha una rilevanza sociale tale che i volontari traggono una remunerazione immateriale dalla semplice constatazione di questo fatto. La presenza di volontari concorre quindi ad attirare verso l'organizzazione lavoratori interessati all'impatto sociale con preferenze funzionali alla riduzione del problema della fiducia interna che favoriscono quindi il buon funzionamento dell'organizzazione stessa. Ma allo stesso tempo, i lavoratori dell'organizzazione, vengono incentivati ad esercitare un *effort* maggiore riducendo effettivamente il rischio di opportunismo e le inefficienze ad esso connesse.

Il secondo effetto di segnalazione esercitato dalla presenza di volontari influenza i potenziali finanziatori (pubblici o privati) attestando l'importanza sociale dell'azione dell'organizzazione e le sue qualità meritorie e attirando di conseguenza i finanziamenti dei soggetti interessati alla valorizzazione di questa dimensione.

La presenza di volontari nell'organizzazione A può essere quindi considerata come un indicatore dell'impatto sociale dell'attività dell'organizzazione, cosa che invece non può vantare l'organizzazione B, priva di volontari. Tanto maggiore è l'efficacia dell'organizzazione nel raggiungimento dei suoi obiettivi sociali, tanto maggiore sarà la sua capacità di attirare volontari. Ma non potendo osservare direttamente la prima grandezza, il numero di volontari diventa un indice *proxy* dell'impatto sociale o del gradimento sociale dell'attività dell'organizzazione stessa.

La presenza di volontari può produrre un equilibrio di separazione tra imprese ad elevato impatto sociale e imprese a basso impatto sociale proprio in virtù del fatto che il segnale rappresentato dalla presenza di volontari è un segnale credibile. La credibilità di tale segnale, a sua volta, è garantita dal fatto che la scelta del volontario è gratuita e costosa, difficilmente imitabile, quindi, da soggetti non interessati alla qualità sociale. Che questa sia la natura delle motivazioni di chi decide di intraprendere un'azione di volontariato è accertato da indagini condotte su un numero elevato di soggetti (Freeman, 1996). Queste indagini mostrano come le spiegazioni tradizionali basate sulla teoria standard del consumatore spiegano solo una minima parte dei dati disponibili ed in particolare il grado di sostituzione tra ore di volontariato e donazioni monetarie, ma

non la scelta di impegnarsi volontariamente nel settore sociale. I volontari quindi non sono principalmente soggetti con un basso costo opportunità del tempo (salario) la cui disponibilità diminuisce con l'aumentare del salario potenziale, essi hanno infatti, almeno nella realtà americana, fotografata dal *Current Population Survey* (1989) e dal *Independent Sector's Gallup Survey on Volunteering* (1990) quanto piuttosto soggetti con elevati salari e redditi familiari. L'immagine che emerge da questa letteratura è quella del volontario come un soggetto che considera l'impatto sociale dell'organizzazioni a movente ideale come un bene pubblico cui contribuire con la donazione del proprio tempo.

8 Un semplice modello della selezione dei lavoratori in presenza di volontari

Consideriamo l'esempio di due organizzazioni produttive, A e B, che producono lo stesso bene. La qualità di questo bene è osservabile solo dai lavoratori *insiders* e non dagli *outsiders*. L'organizzazione è una *non-profit* ed è quindi soggetta al vincolo di distribuzione degli utili, il che impedisce che la massimizzazione del profitto determini un deterioramento della qualità. Quest'ultima quindi varia solo in funzione dell'*effort* esercitato dagli *insiders*. Le organizzazioni devono attirare n nuovi lavoratori da un pool di N aspiranti appartenenti a due tipologie diverse; vi sono soggetti di tipo H , ad alto *effort* e altri di tipo L , a basso *effort*. La funzione di utilità di questo soggetti è così formata:

$$U_H = U_H(r \cdot c(e_H))$$

$$U_L = U_L(r \cdot c(e_L))$$

I lavoratori H , così come quelli L traggono utilità dalla remunerazione materiale e disutilità (secondo una funzione di costo $c(e)$) dall'*effort* esercitato. Mentre però, per i soggetti L , l'*effort* è solo funzione della remunerazione ($e_L(r)$), nel caso dei lavoratori H , l'*effort* è anche funzione della qualità, nel senso che maggiore è la qualità, maggiore sarà la disponibilità ad esercitare un *effort* maggiore a parità di remunerazione ($e_H(r, \chi)$). La funzione di produzione delle due organizzazioni è la stessa e mette in relazione la qualità del bene prodotto con il livello di investimenti e con l'*effort* totale degli *insiders*:

$$\chi_{A,B} = \chi_{A,B}(I, e_{tot})$$

La tipologia del lavoratore non è osservabile da parte dell'organizzazione e quindi né l'organizzazione A né la B non sono in grado di discriminare tra le due tipologie di soggetti H e L . Assumeranno quindi gli stessi in egual proporzione ottenendo un livello di *effort* totale uguale a

$$e'_{tot,A,B} = \frac{n}{4} (e_H + e_L)$$

Nel caso in cui invece, una delle due organizzazioni, poniamo A, abbia al suo interno dei volontari, questi, fungendo da segnale credibile, per le ragioni sopra esposte, indicano ai lavoratori del tipo *H*, che la qualità del prodotto dell'organizzazione A è maggiore di quella dell'organizzazione B ($\chi_A > \chi_B$). In questo caso gli *outsiders* del tipo *H* saranno maggiormente disposti ad operare per l'organizzazione A che potrà quindi contare su un livello totale di *effort* maggiore rispetto all'organizzazione B ($e''_{tot,A} > e''_{tot,B}$):

$$e''_{tot,A} = \frac{n}{2}(e_H) > e'_{tot,A,B} = \frac{n}{4}(e_H + e_L) > e''_{tot,B} = \frac{n}{2}(e_L)$$

Questo, inoltre, porterà ad un ulteriore incremento della qualità del prodotto dell'organizzazione A. L'unico mezzo a disposizione dell'organizzazione B per tentare di attirare lavoratori del tipo *H* è quello salariale. Ma se da una parte, offrire remunerazione più elevate potrebbe favorire l'ingresso nell'organizzazione di lavoratori *H*, dall'altra aggraverebbe i costi in maniera rilevante, tale da ridurre le capacità competitive.

Ecco che la presenza di volontari o la loro assenza rappresenta in questo modello un segnale che aiuta a superare le inefficienze legate a problemi informativi. La stessa semplice logica che qui abbiamo applicato al livello di *effort* esercitata dai lavoratori può applicarsi alla disponibilità dei finanziatori verso l'organizzazione così come alla selezione di lavoratori *outsiders* con motivazioni funzionali all'organizzazione stessa.

9 Conclusioni

Discutendo il principio di gratuità e la sua sostanziazione nelle varie forme di dono, abbiamo sostenuto la tesi secondo la quale, lungi dall'escludersi a vicenda, dono e mercato non sono sostituiti ma anzi necessitano l'uno dell'altro. Non si tratta qui del dono nella forma, a volte autointeressata del *gift-giving* o scambio di doni, ma piuttosto di quella forma più vicina al cosiddetto "dono puro". E' questa infatti la tipologia che meglio risponde al principio di gratuità.

Attraverso vari esempi abbiamo cercato di mettere in luce come anche il mercato non potrebbe funzionare in maniera efficiente se questo principio non operasse in maniera diffusa tra gli agenti economici. Ci siamo concentrati, in particolare, sull'analisi di una istanza particolare di dono costituita dalla prestazione volontaria di un servizio lavorativo. Il principio di gratuità qui opera attraverso la rinuncia ad un possibile guadagno. Eppure la sua rilevanza economica si estende ben oltre la mera riduzione del costo del lavoro. La presenza di volontari all'interno dell'organizzazione segnala credibilmente la valenza sociale dell'attività svolta da tale organizzazione. Tale segnale produce due ordini di conseguenze. Da una parte riduce il problema della fiducia esterna facilitando le operazioni di *found-raising*, e dall'altra attenua i problemi di fiducia interna, mitigando i fenomeni di opportunismo e contribuendo ad attirare verso l'organizzazioni potenziali lavoratori dotati di preferenze funzionali.

E' questo il più importante, ma per ora decisamente sottovalutato, ruolo del volontariato. Innescare processi di crescita sostenuti da motivazioni intrinseche e resi visibili attraverso le funzioni di segnalazione. Ed è in questa dimensione che le categorie dell'economico e della gratuità si completano e si valorizzano.

Bibliografia

1. Bacchiega, A. – Borzaga, C. (2002) “The economics of the third sector: toward a more comprehensive approach”, ISSAN-working paper, Trento
2. Bruni, L. – Sugden, R. (2000) “Moral Canals: Trust and Social Capital in the work of Hume, Smith and Genovesi”, *Economics and Philosophy*, 16:21-45.
3. Camerer, C. (1988) “Gifts as economic signals and social symbols”, *American Journal of Sociology* 94: 180-214.
4. Carmichael, H.L. - MacLeod, W. (1997) “Gift giving and the evolution of cooperation”, *International Economic Review* 38:485-509.
5. Durlauf, S. - Young, P. H. (2001) “The New Social Economics”, in S. Durlauf and P. Young, eds, *Social Dynamics*, Washington DC: Brookings Institution Press.
6. Glaeser E. - Scheinkman, J. (2002) “Non-Market Interactions”, mimeo, Harvard University and Princeton University.
7. Fischler, R. (1995), *Freiwillig Tätige im Sozialbereich und in anderen Bereichen*, Basel: HFS.
8. Freeman, R. (1993) “Me, Give to Charity – Well, If you Ask”, Paper presented for Conference on *Happiness, Fairness and Markets*, London School of Economics, Novembre 4-5.
9. Freeman, R. (1996) “Working for Nothing: The economics of Volunteering”, NBER Working Paper n. 5435.
10. Fukuyama, F.(1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, London, Hamish Hamilton.
11. Gneezy, U. - Rustichini A. (2000) "A Fine is a Price," *Journal of Legal Studies*, 29(1):1-18.
12. Greif, A. (2000) “The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis”, *European Review of Economic History*,4:251-284.

13. Gui, B. (2001) "Economic interactions as encounters", mimeo, Università di Padova.
14. Gui, B. (2002), "Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali", in Sacco e Zamagni (2002), pp. 15-66.
15. Heinrich, J. *et al.* (2001) "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies", *American Economic Review*, 91(2), 73-78.
16. Heinrich, J. *et al.* (2002) "Economic Man" in cross-cultural perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies", Working Paper, Michigan University.
17. Hirschleifer, J. (1978) "Natural Economy Versus Political Economy", *Journal of Social and Biological Structures*, 1:319-37
18. Kittay, E. (1999) *Love's Labour: Essays on Women, Equality and Dependency*, New York: Routledge.
19. Kittay, E. (2001) "A Feminist Public Ethic of Care Meets the New Communitarian Family Policy", *Ethics*, 111:523-547.
20. MacIntyre, A. (1999) *Dependent Rational Animals: Why Human Beings Need the Virtues*. Chicago: Open Court.
21. Manski, C. (2000) "Economic Analysis of Social Interactions", *Journal of Economic Perspectives*, 14(3): 115-136.
22. Mauss, M. (1950/2002) *Saggio sul dono*. Torino: Einaudi
23. Mirvis, P. H. – Hackett, E. (1983) "Work and work force characteristics in the nonprofit sector", *Monthly Labour Review*, 106(4):3-12.
24. Nussbaum, M. (2002) *Giustizia Sociale e Dignità Umana: da Individui a Persone*, Bologna: Il Mulino.
25. 72
26. Pareyson, L. (1995) *Ontologia della Libertà* Torino: Einaudi.

27. Pelligra, V. (2002) “Rispondenza Fiduciaria: Principi e Implicazioni per la Progettazione Istituzionale”, *Stato e Mercato*, 65:330-353.
28. Pelligra, V. (2003) “Selezione e motivazione: strumenti innovativi di promozione e sviluppo dell’economia sociale in Sardegna” in *II Rapporto Sull’Economia Sociale in Sardegna. Cagliari: LARES – Fondazione Banco di Sardegna*.
29. Pelligra, V. (2004) “Under trusting Eyes: the Responsive Quality of Trust”, in B. Gui and R. Sugden (Eds), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge: Cambridge University Press.
30. Prendergast, C. - Stole L. (2001) “The non-monetary nature of gifts”, *European Economic Review* 45: 1793-1810.
31. Preston, A.E. (1989) “The Non- Profit Worker in a For-Profit World”, *Journal of Labour Economics*, 7(1):438-63.
32. Rorty, R. (1989) *Contingency, Irony and Solidarity*, Cambridge: Cambridge University Press.
33. Sacco, P. - Zamagni S. (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna.
34. Salamon, L. M. – Anheier, H. K. (1994) *The emerging sector*. Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
35. Sen, A.K. (2000) *La ricchezza della ragione*. Bologna: Il Mulino.
36. Smith, A. (1759/1976) *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis, Liberty Classics.
37. Vigna, C. (2004) “Del gratuito e del doveroso”, relazione presentata al convegno *Per un nuovo Volontariato quale modello di cittadinanza* – Fivol – Roma, 1-2-Ottobre.
38. Waldfogel, J. (1993) “The deadweight loss of Christmas”, *American Economic Review*, 83:1328-1336.
39. Waldfogel, J. (1995) “Gifts, cash, and stigma”. Mimeo, The Wharton School, University of Pennsylvania.

40. Weisbrod, B. A. (1988) *The Nonprofit Economy*, Cambridge M.A.: Harvard University Press.
41. Zahavi, A. – Zahavi, A. (1997) *The Handicap Principle*, Oxford: Oxford University Press.
42. Young, D.R. (1983) *If Not For Profit, For What?*, DC Heat, Lexington. Mass.
43. Zanella, G. (2004) “Social Interactions and Economic Behavior”, mimeo - University of Wisconsin-Madison.

CAPITOLO 3

Terzo settore e società: un’analisi dell’importanza del ruolo delle imprese non profit nella società sarda

di Vania Statzu

*L'uomo avrebbe un destino cieco e senza senso
se non riconoscesse il desiderio innato di donare,
di offrire qualche cosa a un altro fratello uomo.
E' nella gratuità di gesti di condivisione
che si partecipa a un disegno
e a un destino più grande.
Banco Alimentare*

1 Introduzione

Quando si ha a che fare con le scienze sociali capita, talvolta, di dover dare una definizione di fenomeni non concreti, sfuggenti, difficili da delinearne. Talaltra, molto più raramente, accade il contrario: trovarsi davanti ad una realtà concreta, reale, conosciuta da tutti e non riuscire a darle una definizione altrettanto chiara e condivisa. Questo è quello che accade all'economista che si cimenta col terzo settore o settore non profit. Si trova davanti ad un fenomeno chiaramente intelligibile ma che diviene difficile definire in termini economici, perché sfugge all'ineluttabilità della dicotomia stato – mercato, sulla base della quale l'economia ha costruito le sue teorie, le sue tecniche e soprattutto i suoi strumenti di analisi.

Da qui la necessità di creare una nuova disciplina, l'economia civile o sociale, alla quale tentare di adattare tecniche e strumenti di altre discipline economiche in attesa dotarla di strumenti propri. Un valido supporto in questo senso la offre un'altra branca particolare delle discipline economiche, l'economia ambientale. I beni ambientali rappresentano uno dei più chiari esempi di fallimento di mercato: chi si occupa di ambiente si è dovuto inventare metodologie e strumenti che permettono di simulare mercati per questi beni che ne sono privi allo scopo di stimarne l'importanza attraverso l'indicazione, da parte degli agenti economici, di un valore economico.

Lo scopo del nostro lavoro è – per il secondo anno consecutivo – riuscire a dare una valutazione economica del terzo settore, prendendo in prestito dall'economia ambientale la metodologia della valutazione contingente per riuscire a stimare l'importanza che tale settore svolge per la società sarda.

Il lavoro che presentiamo si suddivide in una prima parte dedicata alla definizione di terzo settore e all'individuazione degli elementi che rendono le imprese non profit simili ai beni privi di mercato; in seguito, dopo aver esposto la diffusione delle imprese non profit in Sardegna, descriveremo in maniera ampia e approfondita la metodologia della valutazione contingente. La seconda parte del nostro lavoro è invece dedicata alla ricerca empirica svolta in Sardegna e tenta di stimare l'importanza del terzo settore in Sardegna attraverso una valutazione economica basata sulla disponibilità a donare. Esso si pone come il proseguimento del lavoro di indagine sperimentale pre test condotta l'anno passato. Infine nella parte conclusiva vedremo quali sono i limiti e le prospettive dell'applicazione della valutazione contingente al terzo settore e cercheremo di cogliere spunti utili per i lavori del futuro.

2 Terzo settore: definizioni e ruolo

Definire il terzo settore e/o settore non profit non è agevole né dal punto di vista teorico né pratico.

Le concezioni tradizionali vedevano tale settore come un settore residuale, nato dai fallimenti dello stato e del mercato – terzo settore appunto – nel quale rientravano tutte le imprese sottoposte all'obbligo di non redistribuzione degli utili¹. Queste definizioni non solo non riuscivano a dare una spiegazione dell'esistenza delle organizzazioni non profit indipendentemente da Stato e mercato ma non riuscivano neanche a cogliere gli elementi innovativi introdotti da questo agente economico che, pur operando all'interno di economie di mercato, non è riconducibile né allo stato né al mercato. Per riuscire a spiegare questo fenomeno nuovo, che non si muove secondo i suoi canoni pur essendo nata e muovendosi al suo interno, la teoria economica ha dato vita ad una branca nuova, detta *economia civile*.

Essa ha ripreso e superato le definizioni precedenti integrandole e rinnovandole. L'economia civile ha come elementi peculiari la *reciprocità* e la dimensione *valoriale* dell'agire sociale. Il terzo settore nasce in contrapposizione ad un concezione nella

¹ Tale concezione deriva da due diversi paradigmi metodologici, quello individualistico e quello comunitario. Al primo fanno capo le teorie di: Weisbrod (1975) il quale considera le organizzazioni non profit come conseguenza dell'incapacità dello stato di assicurare un'adeguata fornitura dei beni pubblici, derivante dal fatto che le decisioni pubbliche tengono conto delle scelte dell'elettore mediano e questo comporta che parte della popolazione non veda soddisfatte le proprie esigenze né da parte dello stato ma neanche dal mercato il quale produce i beni pubblici in maniera non ottimale; Hansmann (1980) ritiene che la motivazione principale sia nella presenza di asimmetrie informative del tipo principale – agente all'interno delle organizzazioni pubbliche e private e che il vincolo di non redistribuzione degli utili imposto alle organizzazioni non profit riduca le asimmetrie; Krashinsky (1986) e Ben-Ner (1986) ritengono che le organizzazioni non profit siano il modo più efficiente di risoluzione di problemi di conflitto tra *stakeholder* all'interno delle organizzazioni; ed infine, James (1983) per il quale le organizzazioni non profit riuscirebbero a dare risposta adeguata alle crescenti e sempre più diversificate esigenze della società. Il secondo paradigma (Etzioni, 1995) invece ritiene le non profit come soggetti filantropici che erogano beni e servizi sulla base del principio di mutualità e sarebbero espressione della comunità nella quale si trovano. Per saperne di più vedi: Zamagni (1998).

quale in ogni relazione sociale prevale l'elemento strumentale, essendo esse incentrate sul mercato ed il valore economico.

Ciò che si produce all'interno del terzo settore – al di là dei beni e servizi offerti - sono i *beni relazionali* nati da una condivisione di valori di reciprocità il cui elemento peculiare è il basarsi sulla fiducia tra gli agenti. La contemporanea società postfordista non riesce a dare una adeguata fornitura di beni relazionali e questo determina un più basso livello di benessere. Sono beni relazionali quei beni la cui utilità per il soggetto che lo consuma dipende oltre che dalle sue caratteristiche intrinseche, dalle modalità di fruizione con altri soggetti; in particolare sono beni relazionali quelli che comportano forme di condivisione al momento della fruizione. Per ottenere ciò, occorre porsi in relazione con l'altro, che non è più un altro generico, come nel mercato, ma un altro con una sua propria e ben definita identità, e la reciprocità è il principio sulla base del quale si costruiscono le nuove relazioni. Il principio di reciprocità ha alla sua base un concetto di fiducia, perché l'adesione volontaria ha alla base non la certezza di uno scambio (come è nelle relazioni strumentali del mercato) ma un'aspettativa di questo, che è maggiore quanto più è ampia la cerchia di coloro che la condividono. A questo punto significa che le relazioni interpersonali sono beni veri e propri e che in quanto tali non possono essere eluse dagli indicatori di benessere (Zamagni, 1998).

Il terzo settore è dunque quel settore che si muove nel mercato proponendo dei modelli di identità sociale contrapposti ad esso e nel quale la componente valoriale, la creazione di relazionalità ed il moltiplicarsi di relazioni interpersonali sono il principale motore degli agenti in esso.

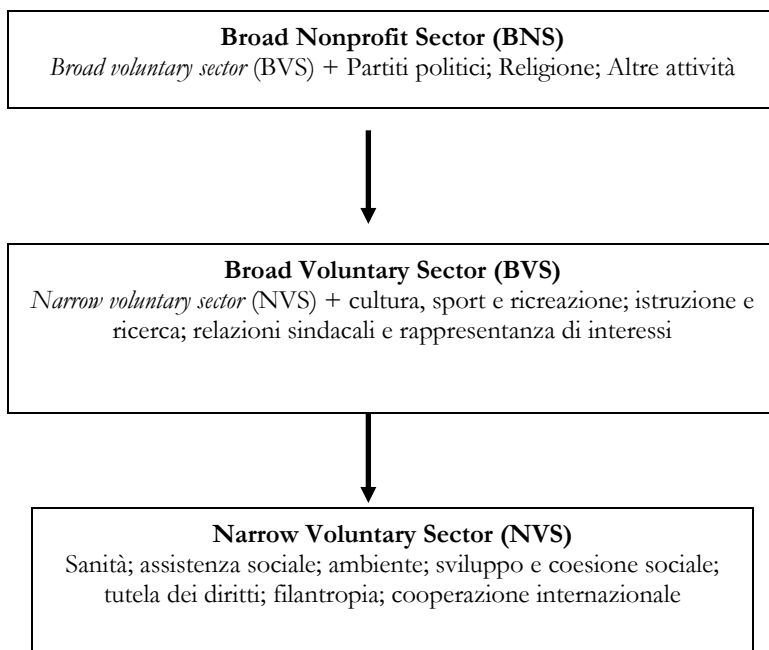
Tale definizione non è però utile quando si voglia definire quali sono organizzazioni non profit e quali non lo sono. Vi sono difficoltà oggettive nel definire e far emergere i beni relazionali in termini concreti e misurabili, per cui le ricerche economiche e sociali ricorrono ad una definizione di tali imprese facendo ricorso alle loro caratteristiche strutturali. In generale si può dire che sono non-profit le organizzazioni che posseggono i seguenti requisiti (ISTAT, 2001):

- sono formali, cioè in qualche modo istituzionalizzate anche se non giuridicamente riconosciute;
- private;
- autogovernate, cioè autonome e non controllate da nessuna amministrazione pubblica o privata a scopo di lucro;
- vincolate nella distribuzione di utili, non distribuiscono cioè ai propri membri o soci, in nessuna forma, eventuali profitti derivanti dall'attività o possono distribuirli in modo limitato;
- hanno finalità sociale,

sebbene ormai si ritenga che tale definizione sia riduttiva e non sufficientemente comprensiva nell'eterogeneo mondo del terzo settore. Queste imprese possono assumere varie forme societarie ed essere eterogenee anche per quanto concerne la forza lavoro impiegata, cioè soci (fondatori e finanziatori delle organizzazioni), volontari (chi esplica la sua attività in favore dell'organizzazione senza alcun

corrispettivo monetario condividendone il fine – si tratta dei cosiddetti donatori di tempo) ed infine i lavoratori retribuiti (Statzu, 2004).

A livello internazionale, le organizzazioni *non profit* vengono classificate a seconda del grado più o meno solidaristico del settore di attività² in



Ma neppure tale suddivisione chiarisce cosa debba intendersi dal punto di vista pratico per non profit. Ulteriori elementi necessari vengono dal diritto societario e dalla legislazione di ogni Paese. Se infatti, volessimo utilizzare il NVS per la nostra ricerca dovremo fare attenzione al significato dei termini utilizzati. Il termine *voluntary* potrebbe

² La classificazione proposta è quella utilizzata da Forster *et alii* (2001) e ripresa nello studio effettuato dall'IRS (Cima *et alii*, 2003).

essere tradotto come *volontario*, ma in Italia le attività di volontariato fanno riferimento ad una particolare forma di organizzazione delle attività solidaristiche normato dalla Legge quadro sul volontariato dell'11 agosto 1991, n.266, mentre il NVS è assimilabile alle c.d. ONLUS normate dal D. Lgs. 4.12.1997, n.460 che possono comprendere le attività di volontariato ma non solo³. Inoltre all'interno del NVS vanno ricomprese le Organizzazioni Non Governative (normate dalla legge 49 del 1987) che hanno uno status particolare e che possono godere di un riconoscimento da parte del Ministero degli Esteri per agire all'estero e le cooperative sociali (normate dalla legge 381 del 1991) che offrono servizi di tipo socio assistenziale e sanitario ma che non sono necessariamente delle non profit, e che spesso sono normate anche da legislazioni regionali⁴.

Il quadro si presenta perciò alquanto complesso sebbene tale complessità non sia spesso percepita a livello di società civile inducendo talvolta dei fraintendimenti.

3 La diffusione del Terzo Settore in Sardegna*

La Sardegna è una regione in cui vi è una diffusa presenza delle istituzioni non profit. Nel 2001 le istituzioni non profit attive censite in Italia (ISTAT, 2001 censimento) sono 221.412 di cui 8169 localizzate in Sardegna, con una crescita di ben 6.432 unità (370,3%) rispetto al censimento ISTAT del 1991.

Per quanto attiene la forma giuridica, a livello regionale, le istituzioni non profit sono costituite da associazioni non riconosciute (4982, pari al 60,99%), associazioni riconosciute (2644, pari al 32,37%), cooperative sociali (299, pari al 3,66%), fondazioni (35, pari allo 0,43%) e per il restante 2,56% da istituzioni che hanno adottato un'altra forma giuridica (principalmente comitati, enti ecclesiastici, università, istituti scolastici ed ospedalieri, società di mutuo soccorso) (ISTAT, 2001).

Diffusione del Terzo Settore in Sardegna

	Cagliari	Oristano	Nuoro	Sassari	Totale	%
Associazione riconosciuta	1.102	364	508	670	2.644	32,37
Fondazione	18	4	4	9	35	0,43
Associazione non riconosciuta	2.437	560	837	1.148	4.982	60,99
Cooperativa sociale	121	42	63	73	299	3,66
Altra istituzione non profit	79	28	44	58	209	2,56
Totale	3.757	998	1.456	1.958	8169	100,00
%	45,99	12,22	17,82	23,97	100,00	

³ Per saperne di più: Italia V., Zucchetti A., *Le organizzazioni di volontariato*, 1998, Giuffrè, Milano

⁴ In Sardegna, ad esempio, le cooperative sociali devono attenersi a quanto disposto dalla Legge Regionale 16 del 1997 "Norme per la promozione e lo sviluppo della cooperazione sociale".

La ricerca e l'analisi dei dati è stata condotta dalla Dott.ssa Laura Pittau, preziosa collaboratrice che si è occupata anche dell'effettuazione delle interviste e della catalogazione dei dati stessi, in collaborazione con la struttura dello IARES.

Per svolgere le loro attività, le istituzioni non profit si avvalgono di lavoratori dipendenti, distaccati, collaboratori, volontari, religiosi e obiettori di coscienza. I sensibili e generalizzati incrementi d'occupazione rilevati nel settore non profit – seppure la consistenza benché crescente sia ancora esigua in termini relativi (3% del totale degli addetti) - lo mette in evidenza come uno dei principali sbocchi occupativi tanto nella regione quanto nel resto d'Italia. La consistenza di queste istituzioni risulta crescente sia rispetto al censimento ISTAT del 1991 sia rispetto a quello dedicato a quest'universo effettuato nel 1999 (+ 4%). A livello regionale la prestazione più significativa (+ 22,5%) si rileva per le cooperative sociali nelle quali lavorano poco meno di 5000 addetti. Queste unità insieme con quelle impiegate all'interno delle associazioni non riconosciute rappresentano in Sardegna il 62% dell'intero comparto e l'1,8% del complesso dell'occupazione regionale, un valore peraltro superiore alla media italiana che si attesta intorno all'1,2% (ISTAT, 2001).

Province e capoluogo	Addetti alle unità locali delle istituzioni non profit (2001)	Forma Giuridica	Addetti delle istituzioni non profit (2001)
<i>Sassari di cui capoluogo</i>	2.729 1.033	<i>Associazione riconosciuta</i>	1.556
<i>Nuoro di cui capoluogo</i>	2.064 554	<i>Fondazione</i>	1.338
<i>Oristano di cui capoluogo</i>	1.565 702	<i>Associazione non riconosciuta</i>	2.677
<i>Cagliari di cui capoluogo</i>	6.639 2.706	<i>Cooperativa sociale</i>	4.991
<i>Sardegna</i>	12.997	<i>Altra istituzione nonprofit</i>	1.740
ITALIA	488.523	TOTALE	12.302

La presenza di volontari in Sardegna è sempre stata piuttosto elevata: con un valore di 84 volontari ogni 1000 abitanti – circa il 12% della popolazione - si pone in linea con le regioni del Centro e Nord Italia.

Numero di volontari nelle organizzazioni non profit	
<i>Sassari</i>	30.301
<i>Nuoro</i>	27.447

Oristano	15.843
Cagliari	61.842
Totale	135.433

4 L'importanza del Terzo Settore per la società: una rassegna degli studi in materia

Vi sono vari modi di definire l'importanza di un settore. Il tentativo che vogliamo intraprendere è quello di non fermarci alla sola descrizione della numerosità delle imprese, alla loro diffusione, alla qualità dei servizi offerti e alla soddisfazione di chi riceve tali servizi. Il nostro scopo è tentare di capire l'importanza rivestita dal non profit come "istituzione sociale" fornitrice di beni relazionali e di prossimità⁵.

Finora vi sono stati solo due tentativi di compiere una tale stima: un primo studio è stato svolto in Gran Bretagna da un *team* di ricercatori del dipartimento di *Welfare* dell'University College di Londra e pubblicata nel 2001 con il titolo, *The Price of Virtue. The Economic Value of the Charitable Sector* (Forster V., Mourato S., Pearce D., Ozdemiroglu E.); un secondo, che prende spunto dal lavoro inglese, è stato condotto in Italia dall'Istituto di Ricerche Sociali (IRS) di Milano a cura di Cima S., Fioruzzi M., Gandullia L. in collaborazione col Summit della Solidarietà ed è stato pubblicato nel maggio del 2003 col titolo "Quanto vale il non profit italiano? Creazione di valore aggiunto sociale e ruolo delle donazioni".

Lo scopo dei due gruppi di ricerca è stabilire il valore aggiunto sociale prodotto dal terzo settore, calcolando la differenza tra i benefici diretti e indiretti generati e i costi totali sostenuti per svolgere le sue attività. Per farlo nell'indagine hanno utilizzato un approccio nuovo, utilizzando il metodo della valutazione contingente. In parallelo hanno approfondito altri aspetti del rapporto tra cittadini e settore *non profit*, analizzando in particolare se, quando e come, utenti e non effettuano le loro donazioni in denaro ed in tempo (volontari), assegnando particolare attenzione alle motivazioni che spingono le persone a donare allo scopo di suggerire eventuali azioni di politica economica che le possano incentivare⁶.

Il valore sociale di un settore riflette il suo output misurato come valore dei beni e servizi prodotti, valore normalmente incorporato nel prezzo associato ad ogni bene. Come sappiamo, nel caso delle organizzazioni *non profit* il prezzo pagato dagli utenti spesso non corrisponde al valore reale dei servizi offerti, poiché vengono applicati prezzi/tariffe che non incorporano una piena retribuzione dei fattori di produzione (ad esempio il lavoro dei volontari è gratuito) e che sono fissati - almeno in parte e sempre che vi sia un prezzo⁷ - avendo come specifico obiettivo il sostegno di alcune categorie svantaggiate. In questi casi si può far ricorso a misure alternative considerando ad esempio il costo di sostituzione dei fattori produttivi: nel caso del terzo settore possiamo considerare le entrate totali, cioè la somma delle donazioni sia pubbliche

⁵ Vengono definiti *di prossimità* quelle attività che si consumano a stretto contatto, spaziale e relazionale, con soggetti portatori di plurivoci bisogni. Per saperne di più: Caltabiano (2001) p.103

⁶ Infatti in numerosi paesi europei, tra i quali l'Italia, è in corso una campagna mirata ad un aumento degli sgravi fiscali in proporzione all'ammontare di donazioni effettuate ad organizzazioni non profit. Per saperne di più: vedi www.vita.it.

⁷ Infatti, molto spesso, le associazioni non profit non fissano un prezzo per compensare i loro servizi ma lasciano all'utente la possibilità di scegliere se dare o meno un'offerta e nel caso l'ammontare di questa.

(sussidi, contributi, ricavi da contratti o convenzioni) che private, ma questo valore non tiene conto dell'efficienza con la quale tali risorse sono utilizzate per produrre output. Più che una misura diretta del valore del settore, le entrate misurano infatti la sua capacità di attrarre risorse (Statzu, 2004).

Le due ricerche cercano di superare queste difficoltà facendo ricorso alle metodologie sviluppate nell'ambito dell'economia ambientale per la stima del valore economico totale dei beni ambientali.

Il calcolo del VAS⁸ è piuttosto complesso, al punto che né lo studio inglese né lo studio italiano erano in grado di calcolarne ogni elemento. Inoltre una parte del calcolo comprendeva uno studio complesso di valutazione contingente che richiedeva l'individuazione di utenti che utilizzano in maniera continua beni servizi forniti dalle non profit.

5 L'importanza del Terzo settore nella società sarda: un'indagine empirica

La nostra analisi si discosta alquanto dagli studi presentati precedentemente e in parte dal lavoro prodotto per la passata edizione del Rapporto. Abbandonata l'ipotesi di poter calcolare il VAS per mancanza di dati a livello regionale (Statzu, 2004) ci siamo concentrati su un tentativo di determinazione dell'importanza del non profit per la società sarda attraverso l'uso della valutazione contingente (i presupposti sono identici a quelli degli studi condotti precedentemente).

Lo scopo che ci proponiamo è quello di condurre uno studio che si propone come lavoro di consolidamento rispetto al pre test condotto lo scorso anno e come lavoro sperimentale se immaginato come raccolta di informazioni utili a ulteriori studi da condurre in futuro. Infatti, sebbene lo studio dello scorso anno avesse portato numerose informazioni, utili alla costruzione del questionario utilizzato in questo studio, occorre ammettere come ancora poco si sa del rapporto tra i sardi e il terzo settore in termini di utilizzo e sovvenzionamento del settore.

Vedremo più avanti come emergano dallo studio elementi critici e propositivi che ci portano a riconsiderare e a specificare meglio l'uso di tale tecnica in un contesto così differente da quello che ne ha visto la genesi.

5.1 La metodologia di analisi: il metodo della valutazione contingente

Così come non esiste un mercato per i beni ambientali – almeno legale – non ne esiste uno per i beni relazionali⁹. Da alcuni decenni si sono sviluppate tecniche per la quantificazione della disponibilità dei consumatori e degli utenti a pagare per la tutela o la conservazione di beni che sono privi di un mercato, quali quelli ambientali. Le tecniche di valutazione contingente partono dal presupposto che ognuno riesca a dare un valore a questi beni - e quindi ad inserirli all'interno della propria funzione di utilità -

⁸ Per saperne di più vedi Statzu, 2004.

⁹ In realtà un mercato dei beni relazionali è, data la natura stessa di tali beni, inconcepibile. Questo è uno degli elementi sui quali ragioneremo in maniera più approfondita nel paragrafo conclusivo.

e che sia disposto a pagare per la loro protezione, in quanto la mancata fruizione o la scomparsa di esso farà diminuire il beneficio o l'utilità che da essi si ricava.

I valori che un individuo può attribuire ad un bene privo di mercato sono sostanzialmente:

- IL VALORE D'USO DIRETTO, consistente nei benefici derivanti direttamente dalla fruizione del bene;
- IL VALORE D'OPZIONE, consistente nella disponibilità a pagare per la tutela di un bene in previsione di una fruizione futura o solo potenziale;
- IL VALORE DI ESISTENZA O VALORE INTRINSECO, che è il valore che si dà ad un bene solo perché esiste, al di là di ogni possibile guadagno economico o dell'utilizzo di esso;
- IL VALORE DI EREDITÀ che è il valore attribuito al fatto che un bene possa essere reso disponibile alla fruizione delle generazioni future;
- IL VALORE D'USO INDIRETTO, consistente nel mantenimento delle condizioni esterne nel quale il bene svolge le sue funzioni in relazione alle interazioni che ha con le altre componenti dell'ambiente sociale nel quale opera.

La somma di tutti questi elementi da origine al VALORE ECONOMICO TOTALE.

Quello che ci proponiamo è tentare di stimare il valore economico totale dei beni relazionali. Esistono più metodi di stima diretta dei benefici che i consumatori derivano dai beni privi di mercato; noi ci limiteremo all'analisi della valutazione contingente, tralasciando anche la descrizione dei metodi di stima indiretta e degli altri metodi di stima diretta.

La valutazione contingente è una metodologia utilizzata per stimare il valore di beni per i quali non esiste un prezzo che misuri il valore che il pubblico assegna a tali beni. Le organizzazioni *non profit* svolgendo la propria azione producono beni *relazionali* e servizi *di prossimità* che, generando dei benefici anche a favore di coloro che non le hanno sovvenzionate, presentano le medesime caratteristiche dei beni ambientali privi di mercato.

La valutazione contingente è una tecnica che si basa sulla rilevazione diretta delle valutazioni individuali attraverso indagini campionarie. Questo metodo permette di misurare le variazioni di benessere associate alle variazioni nella fornitura di un bene e/o servizio privo di mercato. Il metodo trae la sua denominazione dal fatto che i risultati sono dipendenti (e quindi contingenti) dal mercato ipotetico che il ricercatore ricostruisce per permettere di ottenere indicazioni dirette su un bene e/o servizio in condizioni di mercato ipotetiche.

L'elaborazione dello scenario rappresenta un passaggio fondamentale del processo di elaborazione strutturale del modello. Errori di specificazione dello scenario si verificano quando il rispondente non percepisce correttamente – dal punto di vista della politica proposta o della teoria economica postulata – uno o più aspetti del mercato contingente

e/o del bene che deve essere sottoposto a valutazione. L'errore di specificazione relativo allo scenario può essere di due tipi: teorico o metodologico. Il primo tipo di errore si ha quando il ricercatore descrive uno scenario che risulta non conforme a quanto delineato dalla teoria economica. Il secondo tipo di errore si ha quando il mercato descritto risulta formalmente corretto, ma uno o più elementi dello scenario di valutazione sono stati comunicati in modo inadeguato, cosicché il rispondente non li percepisce nel modo previsto.

La complessità e l'attendibilità dello scenario sono sottoposte ad una verifica mediante la tecnica dei protocolli verbali simultanei (*think aloud*) che permette di esaminare cosa l'intervistato pensa nel momento in cui risponde alle domande dell'intervistatore¹⁰.

L'elemento caratterizzante la valutazione contingente è rappresentato dalla domanda di rilevazione della disponibilità a pagare, ossia dalla domanda con la quale si chiede agli individui intervistati di esprimere la propria disponibilità a pagare (DAP) o ad accettare (DAA) per modificazioni della disponibilità del bene in esame.

Dalle interviste si ottiene il *data set* necessario per impostare la successiva elaborazione econometrica, da cui, dopo una fase di validazione delle stime ottenute, conseguire le misure monetarie individuali di DAP/DAA¹¹. La stima aggregata dei benefici sarà infine ricavata considerando l'universo campionario di riferimento.

I risultati del modello di valutazione contingente sono influenzati da due contesti: l'uno cognitivo e l'altro strutturale. Con "contesto cognitivo" si indica l'ambito definito dalla rappresentazione dei percorsi cognitivi individuali intrapresi rispondendo alle domande del questionario. Con "contesto strutturale" si intende invece la costruzione di una struttura di supporto che facilita la determinazione dei valori monetari.

Secondo il modello cognitivista l'intervistato nel rispondere alle domande poste elabora le informazioni ricevute secondo un proprio schema mentale. Questo significa che dovrà essere rivolta una particolare attenzione alla formulazione delle domande del questionario che devono essere poste in maniera chiara e semplice. Inoltre è necessario indurre il rispondente a formulare una risposta coerente con il formato delle risposte (aperte o chiuse) contenute nel questionario. Non solo, bisogna anche tener presente che gli individui nell'elaborazione dei dati e delle informazioni compiono errori che li conducono a giudizi che contengono delle distorsioni (*biases*). Sotto il termine di euristiche cognitive vengono raggruppati tutti i responsabili di tali distorsioni. Tra questi, il fenomeno più facilmente riscontrabile è la differente percezione delle perdite e degli acquisti di benessere e dunque un diverso valore di DAP e DAA.

Altre forme di distorsione derivano dal carattere di ipoteticità della situazione proposta, dovuta al fatto che al momento dell'intervista il consumo del bene, e soprattutto il pagamento, hanno carattere del tutto ipotetico (distorsione da ipoteticità). Tra queste, la *amenity misspecification* generata da una percezione errata del bene sottoposto a

¹⁰ Il metodo della valutazione contingente prevede una fase di pre test con un gruppo ridotto di intervistati che ha lo scopo di testare la validità del questionario proposto.

¹¹ I dati raccolti tramite intervista sono gli unici input dell'analisi statistica o econometrica che produrranno la stima della DAP e della DAA. Si può, perciò, dedurre la criticità della fase di costruzione del questionario in un'analisi di valutazione contingente.

valutazione economica, quale la *symbolic bias* - per la quale non si valuta il particolare bene in questione, piuttosto un simbolo legato a quel particolare bene - oppure la *part-whole bias* in cui viene preso a riferimento per la valutazione la parte per il tutto.

Per ovviare a ciò, la tecnica di rilevazione e la forma di pagamento proposta dovrebbero cercare di riprodurre processi di valutazione e di pagamento già sperimentati dagli individui in situazioni reali¹² (Calia P. e Strazzera El., 2000).

Un altro problema legato al comportamento degli intervistati dipende invece dal desiderio, conscio o inconscio, di non essere disapprovati dall'intervistatore, o eventualmente dall'opinione pubblica. Occorre perciò formulare le domande nel modo più neutro possibile, facendo in modo che nessun tipo di risposta possa essere percepita come più o meno accettabile di altre.

Le diverse tecniche con le quali vengono formulate le domande sul prezzo che il soggetto sarebbe disposto a pagare (DAP) o ad accettare (DAA) danno origine ai diversi modelli elaborati nella letteratura empirica: il metodo *open-ended* (intervallo aperto) e quello *open ended con payment card* (intervallo aperto con scale dei pagamenti), il metodo del *bidding game* e quello della *dichotomous choice* nelle due versioni della *single bound* e della *double bounded dichotomous choice*.

Il metodo del *bidding game* o dell'offerta interattiva (Davis, 1936) prevede che l'intervistatore suggerisca una cifra iniziale che aumenta ad ogni risposta affermativa del rispondente. Il gioco termina quando l'intervistato dà una risposta negativa. Nel caso in cui la risposta negativa è quella iniziale, l'intervistatore reitera le sue domande con cifre decrescenti fino ad ottenere una risposta affermativa. L'utilizzo di questa tecnica con la presentazione di una offerta iniziale produce una distorsione detta appunto del punto di partenza (*starting point bias*), poiché le risposte dell'intervistato risultano ancorate al valore di partenza fornito dall'intervistatore. Il metodo della *dichotomous choice* (Bishop e Heberlein, 1979) consiste nel valutare la disponibilità a pagare dell'intervistato chiedendogli se è disposto a pagare un dato ammontare (*bid*) per il mantenimento del bene o servizio: l'intervistato deve rispondere con un sì o con un no. Questo metodo attualmente risulta il più utilizzato in quanto, rispecchiando la situazione di mercato permette di ridurre i comportamenti strategici¹³. Esso viene utilizzato in due versioni. La prima detta *single bound*, prevede che sia posta una sola domanda ad ogni individuo; la seconda detta *double bound*, prevede che venga proposto un secondo ammontare di denaro, maggiore del primo se la risposta è positiva, e inferiore in caso contrario. Il metodo della *single bound* appare più efficiente in quanto riduce il comportamento strategico degli intervistati, richiede una minore quantità di informazioni, è più semplice considerando le fasi di raccolta ed analisi dei dati; inoltre la semplicità del questionario induce un più elevato tasso di risposta (Calia P. e Strazzera El., 2000); ciò non toglie che

¹² Questo problema può essere minimizzato utilizzando tecniche di rilevazione del prezzo quali la *single bound dichotomous choice*, sulla quale ci soffermeremo successivamente

¹³ *Contra Cima et alii*, 2000.

in assenza di informazioni certe e ampie sul comportamento degli intervistati in determinati contesti il metodo della *double bound* fornisca maggiori informazioni permettendo di raccogliere maggiori dati sui valori attribuiti senza dover necessariamente ricorrere ad una domanda *open ended*.

Il metodo delle domande *open – ended* (Mitchell e Carson, 1981) consiste nella richiesta diretta della disponibilità massima a pagare per il bene (o, simmetricamente, della disponibilità minima ad accettare una compensazione per l'assenza del bene), senza alcun suggerimento. Alla libertà di scelta insita in questo tipo di domanda, si associa la difficoltà estimativa da parte dell'intervistato, al quale viene chiesto il valore economico di un bene senza mercato. Queste difficoltà inducono i ricercatori a non utilizzare questo tipo di domanda se non nella fase iniziale di pre test, perché potrebbe condurre a risultati molto diversi tra loro e molto lontani dal valore medio.

Un'altra tecnica spesso utilizzata, proposta da Mitchell e Carson (1981), è quella *open ended guidata con una payment- ladder*, la quale prevede la proposizione di una lista di valori, in un intervallo crescente da zero a quello che si ritiene il limite superiore della disponibilità a pagare individuale. All'intervistato viene chiesto di segnare a partire dal basso con una V tutti i valori che sarebbe certamente disposto a pagare per poter continuare ad usufruire del bene e con una X tutti i valori, a partire dall'alto, che non sarebbe assolutamente disposto a pagare. In caso di incertezza l'intervistato può non rispondere. Si ottiene così un "intervallo di indecisione" in cui il limite inferiore rappresenta il valore minimo della DAP e il limite superiore quello massimo. In questo tipo di domande può verificarsi l'*anchoring bias*. Si tratta di una distorsione dei valori ottenuti derivante dall'influenza che le cifre indicate possono avere sulla risposta finale.

Una volta ottenuti i dati, la scelta del modello econometrico da adottare dipende dal tipo di dati a disposizione, che a sua volta deriva dal metodo impiegato per la rilevazione del prezzo di riserva degli intervistati. Nel caso del metodo *open ended* si ottiene un valore puntuale per la disponibilità a pagare dell'individuo, il che rende estremamente semplice la determinazione della disponibilità a pagare media (o mediana), data direttamente dalla media aritmetica (o mediana) delle cifre dichiarate dai singoli intervistati, mentre l'analisi di regressione sulle variabili socio-economiche viene effettuata con il metodo dei minimi quadrati ordinari. Tuttavia spesso la variabile dipendente non è in effetti continua, come ipotizzato nel modello OLS, ma è censurata al valore zero o è binaria – come nel caso della valutazione contingente con *dichotomous choice*: il questionario viene infatti spesso progettato in modo tale da non consentire risposte inferiori allo zero. Questo fatto fa prediligere l'utilizzo del metodo dalla massima verosimiglianza e dell'analisi PROBIT o TOBIT.

Un problema relativo al metodo della valutazione contingente riguarda il fenomeno del cosiddetto voto di protesta (P. Calia e El. Strazzera, 2000), cioè delle risposte nulle alla domanda di espressione della disponibilità a pagare. Le ragioni che possono condurre ad un voto nullo sono differenti: a) risposte che esprimono indifferenza; b) risposte che indicano una incapacità di decidere data la ristrettezza dei tempi dell'intervista; c) risposte

che riconoscono la preferenza per altri meccanismi decisionali, e d) risposte che esprimono noia per il questionario e ansia di terminare il più velocemente possibile l'intervista. Una disponibilità a pagare pari a zero non rappresenta un problema quando esprime realmente indifferenza nei confronti del bene oggetto dell'indagine, poiché in questo caso riflette il vero valore che del bene ha l'intervistato. Il problema si pone quando le motivazioni che portano a rispondere esprimendo un valore pari a zero sono differenti. In questo caso le distorsioni introdotte possono essere tenute sotto controllo con una migliore elaborazione del questionario, per esempio introducendo il metodo della *dichotomous choice*. In particolare, distorsioni simili possono essere determinate dall'utilizzo della tassa come strumento di pagamento, se non vi è un livello di fiducia sufficiente nello stato. Per evitare a questa distorsione occorre utilizzare un veicolo di pagamento diverso dalla tassa, quale un fondo speciale, destinato ad un determinato utilizzo, sottoposto all'amministrazione dello stato o di un'altra istituzione ma sul quale i cittadini possono esercitare il loro controllo¹⁴.

5.2 Il questionario

Il questionario utilizzato nell'indagine è posto in appendice ha come obiettivo quello di delineare, nella prima parte, il rapporto tra i sardi e la donazione e nella seconda, calcolare la disponibilità a pagare per il terzo settore in Sardegna. Tutto il questionario è stato strutturato tenendo in considerazione la realtà sarda e le non profit in essa operanti. Per non profit si sono intese organizzazioni senza scopo di lucro (ONLUS), associazioni di volontariato e cooperative sociali che offrono i beni e servizi gratuitamente e che per svolgere le loro attività devono avvalersi di donazioni pubbliche o private. I settori nei quali operano sono i seguenti: A. socio assistenziale; B. sanitario; C. formazione/istruzione; D. tutela dell'ambiente e degli animali; E. tutela del patrimonio artistico e culturale; F. tutela dei diritti civili e dei consumatori; G. ricerca scientifica; H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale.

I soggetti ai quali il questionario è rivolto sono le famiglie sarde. Le prime domande cercano di verificare la conoscenza del settore, l'importanza di questo nel contesto regionale e la cifra donata ad associazioni non profit. Successivamente il questionario si suddivide in due parti. La prima è destinata a chi ha effettuato donazioni nell'ultimo anno, e mira a capire verso quali settori si effettuano donazioni, quanta parte di queste sono destinate a non profit operanti in Sardegna, quali sono le motivazioni che spingono a donare e quali incentiverebbero donazioni ulteriori, quali sono le caratteristiche del donatore (sesso, età, titolo di studio, occupazione). La seconda parte è invece destinata a coloro che non effettuano donazioni, con lo scopo di capire per quali motivi non vengono effettuate donazioni e quali circostanze porterebbero queste

¹⁴ La costruzione del veicolo di pagamento è l'elemento più problematico in quanto la fase storica e sociale attuale rende poco credibili scenari tipici elaborati dalla teoria. Questo crea non pochi problemi perché l'individuazione di nuovi scenari credibili non è però del tutto esente dai problemi normalmente riscontrabili in realtà. Vedremo dopo come questo aspetto si manifesti anche all'interno del nostro questionario.

famiglie a donare. Infine vi è la parte comune nella quale si domanda la disponibilità a pagare, anzi viste le peculiarità dell'oggetto dell'indagine, a donare.

Onde ridurre la potenziale distorsione derivante dalla genericità dell'oggetto in questione si è prima chiesto agli intervistati di determinare il settore in cui operano le non profit per il quale è maggiore la disponibilità a donare¹⁵ ed infine si è proposto loro lo scenario di pagamento. Onde ridurre i costi derivanti dai voti di protesta ed individuarli meglio si è chiesto subito agli utenti se fossero disponibili ad effettuare una donazione, senza quantificarne l'ammontare¹⁶. Agli intervistati che hanno risposto positivamente è stato proposto il primo *bid* seguito da un secondo di ammontare superiore in caso di risposta positiva alla prima proposta (*single bound*), e di ammontare inferiore nel caso di risposta negativa. Agli intervistati che hanno risposto negativamente è invece stato chiesto il motivo del loro rifiuto.

I bid proposti sono quattro, conformemente alla teoria, attribuiti casualmente alle liste campionarie: ogni bid intermedio è stato individuato sulla base dei quartili delle distribuzioni di pagamento ottenuti dallo studio dello scorso anno¹⁷.

La parte più complessa del questionario è stata la determinazione dello scenario di pagamento. Non avendo a disposizione nessuno studio precedente avente le medesime finalità, abbiamo dovuto determinare autonomamente dalla teoria classica della valutazione contingente uno scenario di pagamento. Per evitare commistione col settore privato, con quello pubblico e con il mercato, istituzioni che determinano spesso un rifiuto del metodo ci siamo avvalsi dello strumento della donazione, tipico veicolo di "pagamento" del Terzo Settore. Tale veicolo non è però coerente con la teoria della valutazione contingente, in quanto in un contesto di mercato induce fenomeni di *free rider*¹⁸.

5.3 L'indagine campionaria

L'indagine è stata condotta telefonicamente su un campione di 500 famiglie residenti in Sardegna. Il campione è stato stratificato sulla base della popolosità delle province. L'universo dal quale è stato estratto casualmente il campione è quello degli abbonati alla Telecom. La scelta di rivolgersi alle famiglie e non a singoli individui deriva, in parte da una prassi comune negli studi di valutazione contingente, dall'altra dipende da quanto rilevato nello studio pre test dello scorso anno dal quale è emerso che la decisione di effettuare donazioni è spesso una decisione familiare. L'uso delle liste elettorali, pratica comune nelle indagini campionarie, non permette di contattare i minorenni – e niente ci dice che loro non siano dei donatori – e obbliga a fare una scelta sui comuni nei quali

¹⁵ Infatti un'indagine accurata richiede un oggetto molto circoscritto; in mancanza di informazioni più dettagliate non ci è parso utile determinare a priori un settore per chiedere poi la disponibilità a pagare. Ci riserviamo, sulla base delle informazioni raccolte quest'anno di suggerire questa come ipotesi per uno studio futuro.

¹⁶ Questa domanda è tipica di una tecnica affine alla valutazione contingente, la *choice experiment*, e che recentemente è stata introdotta nelle fasi sperimentali della valutazione contingente. L'introduzione di tale domanda permette di verificare la disponibilità a finanziare il settore derivante dall'importanza data ad esso, in assenza di considerazioni monetarie.

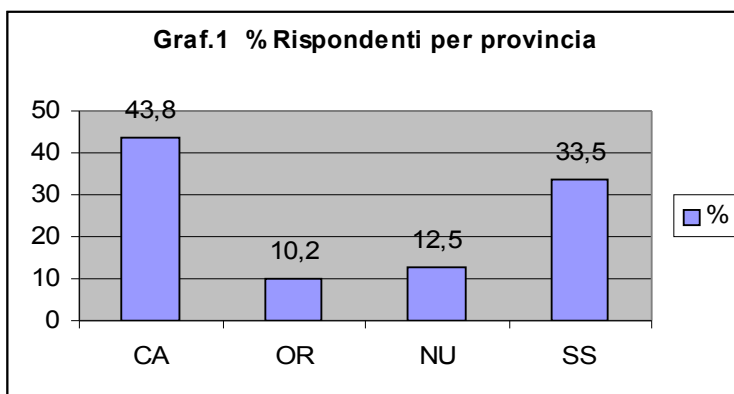
¹⁷ Vedi Strazzerà, 2001 e 2002.

¹⁸ Si tratta di un comportamento di tipo opportunistico per il quale, in presenza di un bene pubblico o privo di mercato, si è portati a non contribuire ai costi di produzione del bene, poiché esso sarà prodotto comunque.

condurre un'indagine. Non avendo alcun criterio di selezione, data l'assenza di dati e informazioni su fenomeni particolari, si è preferito ricorrere ad una tecnica più utilizzata in letteratura.

5.4 I risultati

Le famiglie che hanno partecipato all'indagine sono in tutto 176, circa il 35.2% delle famiglie contattate. Tale percentuale di risposta è stato pressoché costante in ogni provincia. La disposizione delle famiglie all'interno delle quattro province rispecchia la suddivisione della popolazione sarda con la prevalenza della provincia di Cagliari sulle altre (graf.1).



Le caratteristiche socioeconomiche delle famiglie intervistate, riassunte nella tabella 1, ci dicono che la maggior parte delle famiglie sono composte da quattro (29.1%) e tre componenti (26.3%), hanno in maggioranza un solo percettore di reddito (54.4%) o al massimo due (36.3%); il titolo di studio prevalente nelle nostre famiglie è il diploma (52%) seguito dalla licenza media (23.4%).

Le più recenti analisi effettuate sulla popolazione tendono ad eliminare le domande dirette sul livello di reddito e a porne altre che possono essere utili *proxy* del livello economico della famiglia. Nel nostro caso, sapendo che nelle famiglie italiane è fondamentale il ruolo del capofamiglia, abbiamo incluso delle domande specifiche relative ad esso.

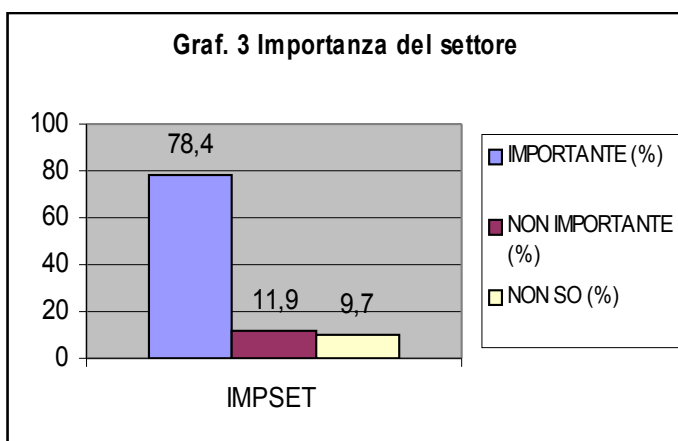
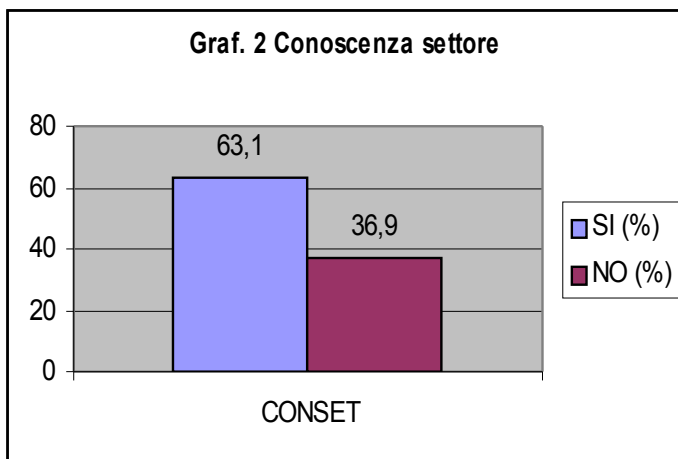
Il 58.9% delle famiglie intervistate ha un capofamiglia di età compresa tra i 45 e i 65 anni, seguite dal 26.3% che ha un'età superiore ai 65 anni; il titolo di studio prevalente è la licenza media (35.4%), seguita dal diploma (32%) e dalla licenza elementare (24%). Ben il 41.7% delle famiglie ha dichiarato che il capofamiglia è disoccupato: riteniamo, sulla base delle altre dichiarazioni effettuate durante l'intervista, di dover ritenere inattendibile il dato. E' alquanto probabile che molti abbiano dichiarato ciò per non rivelare la vera professione, considerandola un'informazione che, alla stregua del reddito, può fornire informazioni sul livello di ricchezza di una famiglia.

Tabella 1. Condizioni socio economiche delle famiglie

		%
NUMERO COMPONENTI	Un componente	6.3%
	Due componenti	20%
	Tre componenti	26.3%
	Quattro componenti	29.1%
	Cinque componenti e più	18.3%
NUMERO PERCETTORI REDDITO	Un percettore di reddito	54.4%
	Due percettori di reddito	36.3%
	Tre percettori di reddito	6.4%
	Quattro percettori di reddito	2.3%
	Non indica	3.4%
TITOLO DI STUDIO PREVALENTE	Licenza elementare	13.7%
	Licenza media	23.4%
	Diploma	52%
	Laurea	10.9%
ETA' CAPOFAMIGLIA	meno di 30 anni	
	tra 31 e 45 anni	14.9%
	tra 46 e 65 anni	58.9%
	oltre 65 anni	26.3%
TITOLO DI STUDIO CAPOFAMIGLIA	lic. elementare	24.6%
	lic. media	35.4%
	diploma	32%
	laurea	8%
OCCUPAZIONE CAPOFAMIGLIA	artigiano, imprenditore, commerciante	10.3%
	dirigente, quadro, lavoratore autonomo	8%
	impiegato, insegnante, pubblico impiego	15.4%
	lavoratore atipico	4.6%
	operaio, cameriere, commesso, coll. familiare, lavoratore agricolo	13.7%
	casalinga	2.3%
	disoccupato	41.7%
	pensionato	1.7%
	studente	1.1%
	altro	1.7%

Il 63.1% delle famiglie intervistate conosceva già il settore non profit, contro il 36.9% che ha affermato di non conoscerlo o di non conoscere la dicitura “non profit” e/o “terzo settore” (graf. 2). Il 78.4% delle famiglie intervistate ritiene importante per la società sarda il ruolo svolto dalle organizzazioni non profit, contro l’11.9% che non lo ritiene importante ed il 9.7% che non esprime un giudizio (graf.3).

Per delineare in maniera più concreta il rapporto tra le famiglie intervistate ed il settore non profit

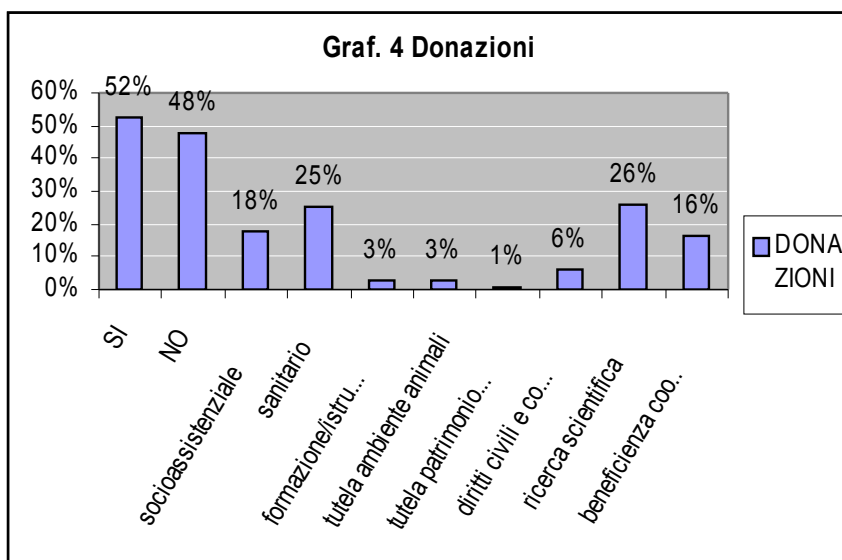


Abbiamo chiesto se tra i componenti della famiglia vi sono utenti delle organizzazioni del settore e/o volontari (tab.2). Solo il 16.5% delle famiglie ha utilizzato i servizi delle non profit perlopiù nel settore sanitario e assistenziale e il 19.3% (leggermente al di sopra della media reale) delle famiglie ha un componente che svolge attività di volontariato, anche in questo caso prevalentemente nei settori sanitario e socio assistenziale.

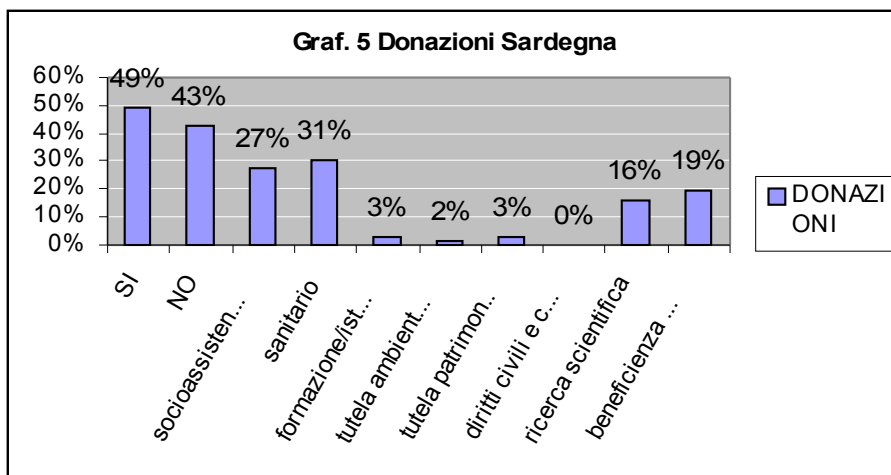
Tabella 2. Utenti e volontari nelle famiglie intervistate.

	%	SETTORE	%
UTENTI	16.5%	socio assistenziale	4.5%
		sanitario	9.1%
		Istruzione/formazione	1.7%
VOLONTARI	19.3%	socio assistenziale	5.7%
		sanitario	9.7%
		tutela ambiente e animali	4%

Il grafico 4 mostra il rapporto delle famiglie intervistate con la donazione. Il 52% delle famiglie ha affermato di aver effettuato delle donazioni, principalmente nei confronti del settore della ricerca scientifica e in quello sanitario (26,5 e 25% rispettivamente), seguiti dal settore socio assistenziale (18%) e da quello della beneficenza e cooperazione internazionale (16%). La maggior parte delle famiglie sarde effettua donazioni verso più settori, mentre il 29% si focalizza su un unico settore.



Alle famiglie che effettuano delle donazioni è stato chiesto di specificare se avevano effettuato donazioni nei confronti di non profit operanti o aventi sede in Sardegna. Da quanto emerge dal grafico 5 vediamo come quasi la metà delle famiglie hanno effettuato una donazione nei confronti di non profit legate alla regione nella quale vivono, per lo più a favore di non profit operanti nel settore sanitario (31%), socio assistenziale (27%), della beneficenza e cooperazione internazionale (19%) e della ricerca scientifica (16%).



Tali dati confermano quanto emerso nel pre-test dello scorso anno, tranne che per il dato della ricerca scientifica sottostimato in quell'occasione. Sebbene non sia presente alcuna correlazione tra la propensione a donare e la provincia di residenza, l'analisi delle tavole di convergenza mostra che la provincia più generosa è la provincia di Oristano (il 72.2% delle famiglie intervistate effettua delle donazioni), seguita da quella di Nuoro (59.1%), da quella di Cagliari (51.9%) ed infine da quella di Sassari (44.1%).

Anche per quanto riguarda l'ammontare donato si conferma quanto emerso nella fase di pre test con una popolazione di donatori ampia che tende a donare cifre elevate (tabella 3), ma in misura minore nei confronti delle non profit isolate. Nonostante ciò, l'analisi della tabella ci mostra che chi effettua donazioni nei confronti delle non profit isolate tende ad essere molto generoso. Occorre rimarcare però che il 20% degli intervistati non ha voluto rivelare la cifra donata e che generalmente chi risponde domande aperte tende ad arrotondare le cifre: con l'introduzione dell'euro si sta verificando anche un altro fenomeno che porta gli intervistati a concentrarsi su determinate cifre, generalmente corrispondenti al valore delle banconote in circolazione.

Tabella 3. Ammontare donato (in euro)

	Donazioni verso il settore non profit (in euro)	Donazioni verso non profit sarde (in euro)
Media	78,53	79,31
Mediana	50,00	50,00
S.E. della media	13,16	21,79
Minimo	5,00	5,00
Massimo	600,00	600,00
Somma	5.811,00	2.776,00

Per quanto riguarda la propensione a donare, la tabella 4 ci mostra come le donne siano più portate a donare degli uomini, che siano più generose le persone di età compresa tra i 46 e i 65 anni, con titolo di studio medio alto, la cui occupazione prevalente è quella di casalinga o lavoratore del pubblico impiego o pensionato.

Tabella 4. Analisi delle caratteristiche socio-economiche dei donatori

	PROPENSIONE A DONARE	
SESSO	maschio	28%
	femmina	72%
ETÀ	meno di 30 anni	9%
	tra 31 e 45 anni	27%
	tra 46 e 65 anni	54%
	oltre 65 anni	10%
TITOLO DI STUDIO	licenza elementare	13%
	licenza media	34%
	diploma	40%
	laurea	12%
OCCUPAZIONE	artigiano, imprenditore, commerciante	5%
	dirigente, quadro, lavoratore autonomo	8%
	impiegato, insegnante, pubblico impiego	21%
	lavoratore atipico	2%
	operaio, cameriere, commesso, coll. familiare, lavoratore agricolo	5%
	casalinga	36%
	disoccupato	1%
	pensionato	13%
	studente	8%
altro	1%	

Per quanto riguarda le motivazioni che spingono a donare vediamo nella tabella 5 come la maggior parte delle famiglie sono spinte dal dare un contributo ad un settore che svolge un ruolo importante per la società nella quale vivono (38%). Il 28% delle famiglie sostiene attività specifiche di cui condivide valori e finalità ed un 19% lo fa perché ama sentirsi generoso. Il 12% delle famiglie effettua delle donazioni perché utilizza i servizi delle non profit e solo il 3% dona perché prova imbarazzo nel non farlo quando riceve una richiesta di contributo.

Sebbene nel complesso i risultati confermino quanto emerso nella fase di pre test, rispetto all'analisi dello scorso anno spicca il ruolo di coloro che effettuano donazioni programmate, facendo calare il ruolo delle donazioni eterodirette (Statzu, 2004).

Tabella 5. Motivazioni delle donazioni

Perché la sua famiglia effettua delle donazioni?	%
Perché utilizziamo o abbiamo utilizzato i servizi delle non profit	12%
Perché pensiamo che le organizzazioni non profit svolgano un ruolo importante per la nostra società	38%
Perché sosteniamo attività specifiche di cui condividiamo i valori e le finalità	28%
Ci piace sentirci generosi	19%
Ci imbarazza non donare quando ci viene chiesto	3%

Per quanto riguarda la possibilità di aumentare il livello di donazioni nei confronti di organizzazioni non profit che hanno sede o che operano in Sardegna (tab.6), il principale scoglio avvertito dalle famiglie sta nella non sufficiente trasparenza sull'utilizzo del denaro donato (37%) e sulla poca conoscenza delle attività svolte dalle non profit operanti o aventi sede nell'isola (25%), oltre alle difficoltà finanziarie (28%). Poche sono le famiglie motivate dall'utilizzo dei servizi delle organizzazioni isolate del settore (7%) e solo il 3% preferisce donare ad organizzazioni di livello nazionale o internazionale.

Tabella 6. Motivazioni che indurrebbero a maggiori donazioni per le non profit sarde

La sua famiglia donerebbe di più alle non profit sarde se	%
Se conoscessimo meglio le non profit che operano in Sardegna e le loro attività	25%
Se ci fosse più trasparenza sull'utilizzo del denaro donato alle associazioni che operano in Sardegna	37%
Se utilizzassimo i servizi delle non profit sarde	7%
Se avessimo una disponibilità monetaria maggiore	28%
In nessun caso perché preferiamo donare ad organizzazioni che operano a livello nazionale e/o internazionale	3%

Alle famiglie che non hanno effettuato delle donazioni, abbiamo chiesto il motivo della loro scelta. I risultati riassunti nella tabella 7, ci mostrano come vi sia una sostanziale sfiducia nell'utilizzo del denaro donato (26%) - che supera, come motivazione, anche una non sufficiente disponibilità monetaria (23%) – ed una non sufficiente conoscenza delle attività svolte dalle organizzazioni del settore (23%). Il 18% delle famiglie non effettua donazioni perché non utilizza i servizi offerti dal settore e l'11% perché non ha fiducia nelle organizzazioni non profit.

Tabella 7. Motivazioni delle famiglie che non hanno effettuato donazioni.

La sua famiglia non ha effettuato donazioni perché?	%
Non abbiamo fiducia nelle organizzazioni non profit	11%
Non crediamo nelle donazioni perché non c'è una sufficiente trasparenza nell'utilizzo del denaro donato	26%
Non utilizziamo i servizi del non profit	18%
Non abbiamo una disponibilità monetaria sufficiente	23%
Non conosciamo a sufficienza le attività delle organizzazioni non profit	23%

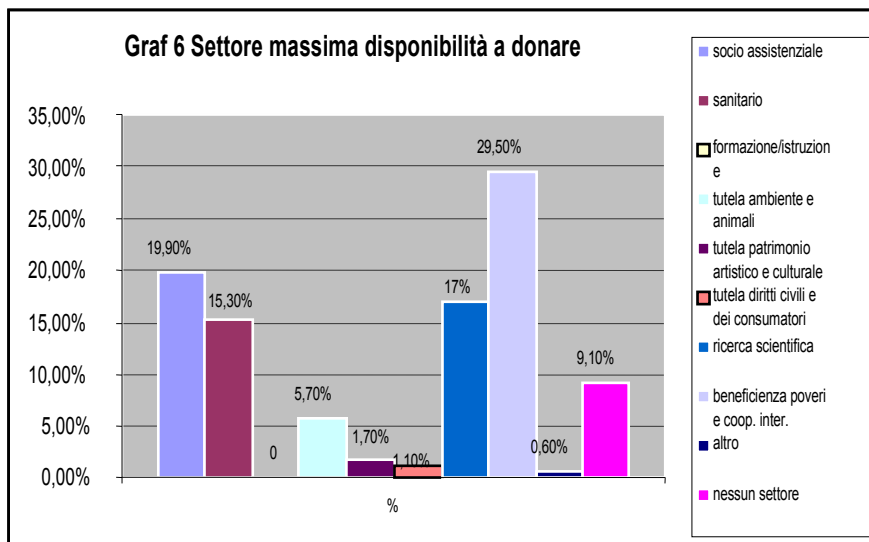
Abbiamo poi chiesto alle medesime famiglie in quali condizioni sarebbero disposte ad effettuare delle donazioni (tab.8): anche in questo caso una maggiore conoscenza del settore (27%) e una maggiore trasparenza sull'utilizzo del denaro donato (23%), prevalgono su una maggiore disponibilità monetaria (25%). Il 16% delle famiglie intervistate effettuerebbe delle donazioni se utilizzasse i servizi del settore e solo il 9% non effettuerebbe in nessun caso delle donazioni perché non ha fiducia nelle organizzazioni del terzo settore.

Tabella 8. Motivi che indurrebbero le famiglie ad effettuare le donazioni

La sua famiglia effettuerebbe delle donazioni se...	%
Se conoscessimo meglio le organizzazioni non profit e le attività svolte	27%
Se ci fosse più trasparenza sull'utilizzo del denaro donato	23%
Se utilizzassimo i servizi delle non profit	16%
Se avessimo una disponibilità monetaria maggiore	25%
In nessun caso perché non abbiamo fiducia nelle organizzazioni non profit né nelle donazioni	9%

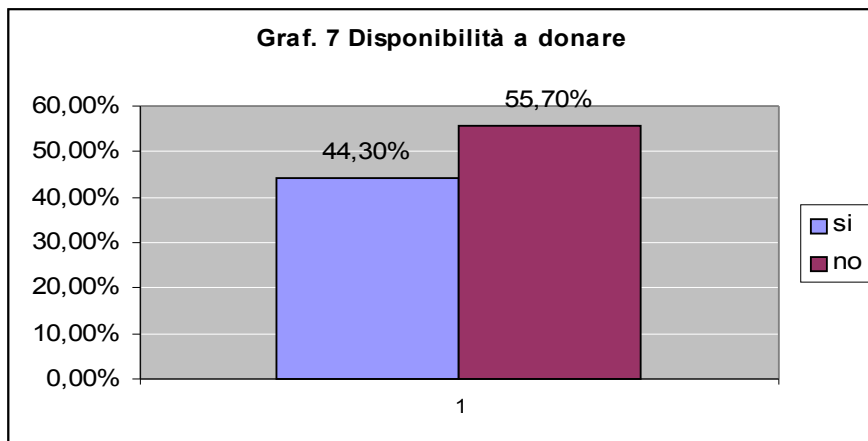
La nostra analisi della disponibilità a donare per le organizzazioni non profit operanti in Sardegna prevedeva di circoscrivere il settore della donazione al fine di ridurre l'errore di valutazione derivante da un oggetto troppo poco circoscritto. Così è stato chiesto alle famiglie di esprimere il settore nei confronti del quale è maggiore la disponibilità ad effettuare donazioni. Possiamo vedere nel grafico successivo come la maggior parte delle famiglie presentino una propensione a donare maggiore nei confronti del settore

della beneficenza e cooperazione internazionale col 29.50%, seguito dal settore socio assistenziale col 19.90%, dalla ricerca scientifica col 17% e dal settore sanitario col 15.30%.



Abbiamo successivamente domandato alle famiglie intervistate se fossero disponibili ad effettuare una donazione per sostenere le organizzazioni non profit operanti nel settore indicato aventi sede in Sardegna nel caso in cui queste non dovessero essere più in grado di condurre le loro attività a causa di una crisi finanziaria. Il grafico 7 ci mostra come il 55.70% delle famiglie si siano dichiarate favorevoli ad effettuare una donazione.

A queste famiglie è stato chiesto di quantificare l'eventuale donazione. Ad ogni famiglia era stato precedentemente associato un bid. I bid presenti erano quattro: 18 euro (7, 35), 46 euro (18, 98), 69 euro (43, 165) ed infine 80 euro (54, 182). Ad ogni famiglia è stata chiesta la disponibilità a pagare per il prezzo medio, in caso di un risultato positivo si è passati al valore più elevato, in caso opposto a quello inferiore.



I risultati finali¹⁹ mostrano che

Tabella 9

Disponibilità a pagare	Valori in euro	Donazioni non profit sarde	
Media	76,37	79,31	-3,8
Mediana	54,00	50,00	+7,4
S.E. della media	5,548	21,799	-
Minimo	7,00	5,00	-
Massimo	182,00	600,00	-
Somma	5.957,00	2.776,00	+53,4

Possiamo osservare come il valore totale delle donazioni è maggiore del valore della donazioni attuali nei confronti delle non profit isolate: è necessario sottolineare che 20 famiglie, che hanno affermato di essere disponibili ad effettuare una donazione, non hanno poi espresso alcuna cifra. Poiché la distribuzione dei *bid* è fortemente asimmetrica (i *bid* che hanno ricevuto maggiori consensi sono 43 euro l'anno col 8%, 165 e 69 euro l'anno col 6.8% e 46 euro l'anno col 10%), per effettuare le nostre inferenze utilizziamo il valore mediano.

Considerando al censimento del 2001 le famiglie residenti in Sardegna risultano 585.762, se il 55.70% di queste, ovvero 326.270 famiglie effettuano donazioni con la medesima propensione, le possibili donazioni annuali nei confronti del settore potrebbero ammontare a euro 17.618.580.

¹⁹ Non presentiamo qui l'analisi econometrica condotta per determinare tali valori che, benché importanti esulano dalle finalità del presente lavoro.

Abbiamo chiesto alle famiglie che hanno espresso la volontà di non effettuare donazioni il motivo della loro scelta (tab.9). Il 42% delle famiglie ha risposto dichiarando di non avere una disponibilità monetaria sufficiente, il 37% di non avere una conoscenza sufficiente delle attività svolte dalle organizzazioni non profit operanti o aventi sede in Sardegna ed il 30% di non avere fiducia sull'utilizzo del denaro donato. Il 16% non è disposto ad effettuare donazioni perché non ha fiducia nelle organizzazioni operanti nel settore ed il 12% perché non utilizza i servizi delle non profit che operano in Sardegna.

Tabella 10. Motivazioni che portano a non effettuare donazioni

La sua famiglia non è disposta ad effettuare una donazione perché	%
Non abbiamo fiducia nelle organizzazioni non profit	16%
Non crediamo nelle donazioni perché non c'è una sufficiente trasparenza nell'utilizzo del denaro donato	30%
Non utilizziamo i servizi delle non profit che operano in Sardegna	12%
Non abbiamo una disponibilità monetaria sufficiente	42%
Non conosciamo a sufficienza le organizzazioni non profit che operano in Sardegna e le loro attività	37%

Parte delle risposte alla domanda possono essere ricondotte alla categoria dei “voti di protesta”, cioè risposte date perché si rifiuta il metodo della valutazione contingente, quali la risposta relativa alla disponibilità monetaria, mentre le altre possiamo considerarle risposte perfettamente inerenti lo scenario e l'argomento proposto.

Per capire meglio il comportamento delle famiglie intervistate abbiamo condotto un'analisi di correlazione con le variabili relative alla scelta di donare sia nella realtà che nello scenario ipotetico.

L'uso del test *chi quadro* di Pearson non ci dà risultati importanti, sebbene possano essere dedotte utili considerazioni. L'estrema fragilità dei risultati ottenuti deriva dall'estrema frammentazione dei rispondenti tra le varie modalità di risposta presenti per ogni domanda, fenomeno che rende inattendibile il test utilizzato. La decisione di donare e quella di partecipare alla valutazione contingente non sembrano legate né a fattori geografici né alle caratteristiche socio economiche delle famiglie. La decisione di effettuare delle donazioni è correlata all'importanza del settore percepita dalle singole famiglie e all'utilizzo dei servizi offerti: il 61.6% di chi dona ritiene importante il ruolo svolto dal settore, contro il 23.8% di coloro che non lo ritengono importante; allo stesso modo il 72.4% di chi utilizza i servizi del settore effettua donazioni, contro il 48.3% di chi non li utilizza. Non vi è nessuna correlazione tra lo svolgimento di attività di volontariato e la donazione.

Benché non si possa affermare che ci sia correlazione le tavole di convergenza mostrano come chi già effettua delle donazioni, nella domanda relativa allo scenario ipotetico, è più propenso a donare nei confronti della beneficenza e cooperazione

internazionale (30.7%), della ricerca scientifica (23.9%), del settore socio assistenziale (21.6%) e sanitario (20.5%), mentre chi non dona già tende a premiare gli altri settori in maniera relativamente maggiore di chi dona.

Chi già effettua delle donazioni è più propenso a rispondere affermativamente alla domanda dello scenario proposto nella valutazione contingente - ben il 62% contro il 38% di chi non dona – e tende ad accettare *bid* più elevati (ben il 41.9% di chi non dona accetta il prezzo più basso proposto contro il 21.3% di chi dona).

Per quanto riguarda l'ammontare delle donazioni effettuate, non abbiamo possibilità di affermare l'esistenza di correlazioni tra la cifra e le caratteristiche socio economiche o di relazione col settore, tranne che per quanto riguarda il titolo di studio del capofamiglia: nelle famiglie in cui è presente un capofamiglia con titolo di studio elevato, diploma o laurea, si donano cifre più elevate rispetto al quelle in cui il capofamiglia presenta un titolo inferiore. Allo stesso modo non appaiono correlazioni evidenti tra l'accettazione di livelli di *bid* più o meno elevati e le caratteristiche socio economiche delle famiglie se non per il numero di componenti: le famiglie più numerose sono quelle più disposte ad accettare *bid* elevati. Una motivazione di ciò potrebbe essere riscontrabile nel maggior utilizzo dei servizi offerti dalle organizzazioni del settore da parte di tale categoria di famiglie, ma l'analisi di correlazione effettuata in tale senso ha dato esito negativo.

Le persone che svolgono attività di volontariato sono più propense a rispondere positivamente alla domanda di valutazione contingente rispetto alle altre: ben il 73.5% rispetto al 51.1% dei non volontari. Allo stesso modo vi è correlazione positiva con l'ammontare di donazioni effettuate a favore di non profit operanti in Sardegna: chi dona cifre elevate alle non profit isolate è più disponibile ad accettare prezzi più elevati tra quelli proposti nello scenario ipotetico (ben il 66.7% contro il 16.7% di chi dona cifre basse).

6 Conclusioni

Dal presente lavoro è possibile trarre conclusioni di due ordini: le prime che analizzeremo saranno di carattere pratico, legate alle possibili ripercussioni sulle politiche di gestione del settore; le seconde di ordine teorico, relative alla creazione di uno strumento apposito di valutazione.

Analizzando i dati emerge come via sia una disponibilità a donare nei confronti delle organizzazioni sarde operanti nel terzo settore maggiore di quella realmente espressa. Vi è senza dubbio una difficoltà delle non profit operanti in Sardegna a rendere chiaramente note le proprie attività e la propria importanza, e questo si ripercuote in una sfiducia sull'utilizzo del denaro donato che limita la disponibilità a donare della popolazione. Una maggiore apertura nei confronti della società è necessaria, non per richiedere del denaro, quanto per far conoscere ed apprezzare il proprio ruolo reale: solo instaurando un clima di trasparenza si aumenta la fiducia nei confronti delle organizzazioni del settore, si incrementa l'utilizzo e la conoscenza dei servizi e beni offerti, e si crea un clima positivo tale da indurre un aumento delle donazioni. Perché

solo se le donazioni sono spontanee, motivate da un reale coinvolgimento nei valori che guidano chi opera nel settore, saranno costanti e di ammontare sufficientemente elevato. Altrimenti si avrà della misera beneficenza nei confronti di un settore che, sebbene considerato importante dai sardi, non riesce a conquistarne appieno la fiducia. Occorre perciò che le organizzazioni non profit investano in attività di promozione del settore, mirando ad un'informazione maggiore dei cittadini e ad un maggiore coinvolgimento della società civile nelle attività proposte.

Per quanto riguarda l'aspetto teorico, dobbiamo rimarcare come la metodologia della valutazione contingente si riveli inadeguata a descrivere l'importanza del terzo settore. Infatti essa coglie solo l'aspetto monetizzabile dei beni relazionali, ma trascura altri aspetti rilevanti. Vi possono essere persone non disposte a donare denaro bensì beni o tempo, ma tali aspetti, non immediatamente riconducibili a cifre in euro, non sono presi in considerazione da tale strumento. Allo stesso modo essa ci dice quanto una popolazione è disposta a donare per usufruire di un determinato bene o servizio offerto dal terzo settore ma non riesce a cogliere chiaramente quanto si è disposti a pagare per il bene relazionale insito in essi. Noi non sappiamo se le cifre espresse rappresentano effettivamente il valore attribuito al servizio perché offerto dalle organizzazioni del terzo settore o una semplice valutazione del servizio offerto, al di là di chi lo propone. I beni relazionali sono beni che si muovono al di fuori del contesto del mercato, mentre la valutazione contingente costruisce per essi un mercato che si muove all'interno del contesto tipico appunto del mercato: una chiara contraddizione teorica tra oggetto dell'indagine e metodo di indagine.

Al momento non esistono studi che ci possono venire in soccorso per risolvere tale contraddizione. La nostra imperdonabile superbia ci porta a fare una proposta relativa all'elaborazione di uno strumento metodologico apposito.

La proposta che ci sentiamo in dovere di fare è quella di costruire un strumento metodologico che permetta di studiare la differente valutazione che viene data di un servizio offerto dallo stato e/o dal mercato ed il medesimo servizio proposto dal terzo settore, in maniera da riuscire a scorporare la valutazione del bene relazionale dal valore di mercato attribuito ad un determinato bene o servizio.

Sarà questa la sfida che ci poniamo per la prossima edizione di questo rapporto.

Bibliografia

Per quanto riguarda l'economia sociale:

Borzaga C., Fiorentini G., Maticena A. (a cura di) (1996), *Non profit e sistemi di welfare - il contributo dell'analisi economica*, Carocci, Roma.

Caltabiano C. (a cura di) (2001), *L'attivazione della solidarietà - Primo rapporto SIS sull'economia sociale in Sardegna*, Franco Angeli Editore.

Cima S., Fioruzzi M., Gandullia L. (2003), *Quanto vale il non profit italiano? Creazione di valore aggiunto sociale e ruolo delle donazioni*, Franco Angeli Editore.

Hansmann H.B. (1986), *The role of nonprofit enterprises*, in Rose, Ackerman (1986), *The economics of nonprofit institutions - Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New Haven.

IARES (2002), *Osservatorio sull'economia sociale in Sardegna*, Fondazione Banco di Sardegna.

ISTAT (2000), *Le organizzazioni di volontariato in Italia*, Roma URL: <http://www.istat.it> .

ISTAT (2001), *Istituzioni non profit in Italia*, Roma URL: <http://www.istat.it>.

ISTAT (2001), *Primo censimento delle istituzioni non profit in Italia*, Roma URL: <http://www.istat.it>.

ISTAT (2004), *Censimento 2001*, Roma URL: <http://www.istat.it>.

Italia V., Zucchetti A. (1998), *Le organizzazioni di volontariato in Italia*, Giuffrè, Milano.

Statzu V. (2004), *L'importanza del terzo settore per la società: un tentativo di stima del valore aggiunto sociale delle imprese non profit* in IARES, *Secondo Rapporto sull'Economia Sociale in Sardegna*.

Zamagni (1998), *Terzo settore come economia civile*, Il Mulino, Bologna.

Weisbrod B. A. (1986), *Toward a theory of the voluntary non profit sector in a three - sector economy*, in Rose, Ackerman (1986), *The economics of nonprofit institutions - Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New Haven.

Per quanto riguarda la metodologia della valutazione contingente:

Bateman I. J. e Willis K.G. (1999), *Valuing Environmental Preferences - Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries*, Oxford University Press.

Bateman, I.J., Carson, R.T., Day, B., Hanemann, W.M., Hanley, N., Hett, T., Jones-Lee, M., Loomes, G., Mourato, S., Özdemiroglu, E., Pearce, D.W., Sugden, R. and Swanson, J. (2002) *Economic Valuation with Stated Preference Techniques: A Manual*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Calia P., Strazzera E. (2000), Bias and efficiency of single versus double bound for contingent valuation studies: a Monte Carlo analysis, *Applied Economics*, 32, pp.1329-1336.

Calia P., Strazzera E. (2001), A sample selection model for protest votes in contingent valuation analyses, *Statistica*, anno LXI, n.3 pp.473-485.

Casoni G., Polidori P. (2002), *Economia dell'ambiente e metodi di valutazione*, Carocci, Roma.
Foster V., Mourato S. (2003), Elicitation Format and Sensitivity to scope: Do contingent valuation and choice experiments give the same results?, *Environmental & Resource Economics*, volume 24, no. 2, pp.141-159.

Garrod G., Willis K.G. (1999), *Economic Valuation of the environment - Methods and case studies*, Edward Elgard, Cheltenham, UK.

Keller L.R., Strazzera E. (2002), Examining predictive accuracy among discounting models, *The Journal of Risk and Uncertainty*, 24:2; 143-160.

Panella G. (2002), *Economia e politiche dell'ambiente*, Carocci, Roma.

Strazzera E., Brau R., (1997), *Come valutare i beni pubblici? Guida al metodo della valutazione contingente*, DRES E CRENoS, Università di Cagliari, mimeo.

Strazzera E. (2001), *Stima della domanda turistica nel Parco Marino della Maddalena; un'applicazione del metodo della Valutazione Contingente*, Quaderni Crenos.

Strazzera E., Brau R., Balia S., Atzeni S., (2002), *La disponibilità a pagare e le preferenze dei turisti per i siti del parco geominerario della Sardegna; il caso di Porto Flavia*, Quaderni Crenos

Strazzera E., Scarpa R., Calia P., Garrod G., Willis K., (2003), Modelling zero values and protest responses in contingent valuation surveys, *Applied Economics*, 35, pp.133-138.

RINGRAZIAMENTI

Ringrazio il CRENOS (Centro di Ricerche Economiche Nord e Sud) per avermi dato la possibilità di utilizzare i suoi mezzi e le sue strutture senza le quali non avrei potuto portare a termine il presente lavoro e tutti i colleghi che vi lavorano - in particolare la Prof.ssa Elisabetta Strazzera - per i loro preziosi consigli.

Un ringraziamento particolare va allo IARES per la conduzione delle interviste alla Dott.ssa Sebastiana Floris e alla Dott.ssa Arianna Salaris e nonché di Antonello Caria. Ultimo ma non meno importante, un ringraziamento speciale alla Dott.ssa Laura Pittau, infaticabile ed ottima collaboratrice.

Appendice

QUESTIONARIO

sulla valutazione dell'importanza delle organizzazioni del non profit che operano in Sardegna

Buongiorno/Buonasera,

sono un'intervistatrice/tore dello LARES (Istituto ACLI per la Ricerca e lo Sviluppo) che ha sede a Cagliari. Lo LARES sta svolgendo un'analisi per conoscere l'importanza che le organizzazioni del settore non profit che operano in Sardegna rivestono per la società sarda. Il suo nominativo ed il suo numero di telefono sono stati estratti casualmente dall'elenco telefonico.

Il settore non profit è costituito da organizzazioni senza scopo di lucro (ONLUS), associazioni di volontariato e cooperative sociali. Poiché spesso i beni e servizi vengono offerti gratuitamente, per svolgere le loro attività devono avvalersi di donazioni pubbliche o private. La quantità di donazioni effettuate e la disponibilità a donare delle famiglie sarde ci permettono di capire l'importanza sociale che hanno le organizzazioni non profit sarde. Per farlo le chiediamo un po' della sua disponibilità e del suo tempo per rispondere alle domande del questionario che abbiamo predisposto.

A tutela della sua privacy, desideriamo ricordarle che le informazioni che vorrà fornirci sono strettamente confidenziali, che verrà tutelato il suo anonimato e che quanto ci dirà verrà utilizzato a scopi esclusivamente scientifici.

Prima di cominciare le ricordiamo che il questionario prende in considerazione le organizzazioni che svolgono la loro attività nei seguenti settori: A. socio assistenziale; B. sanitario; C. formazione/istruzione; D. tutela dell'ambiente e degli animali; E. tutela del patrimonio artistico e culturale; F. tutela dei diritti civili e dei consumatori; G. ricerca scientifica; H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale.

SEZIONE RISERVATA ALL'INTERVISTATORE

Nominativo dell'intervistatore:

Nominativo dell'intervistato:

Codice dell'intervistato:

Ripartizione geografica in cui risiede l'intervistato:
Data dell'intervista:
Durata dell'intervista:
Eventuali annotazioni [vedi note per l'intervistatore]:

NOTE PER L'INTERVISTATORE: segnare nello spazio

[1] se chi risponde al telefono rifiuta completamente l'intervista

[2] se chi risponde al telefono rifiuta l'intervista, ma chiede all'intervistatore di richiamare per effettuare l'intervista con un altro componente il nucleo familiare

[3] indicare i seguenti dati di chi partecipa all'intervista: ruolo rispetto al titolare dell'utenza telefonica, sesso, età, titolo di studio e occupazione

La sua famiglia aveva già sentito parlare del settore non profit prima di questa intervista? SI/NO

La sua famiglia pensa che le organizzazioni non profit svolgano nella società sarda un ruolo [indicare una sola risposta]:

Positivo

Non positivo

Non so

Considerando tutti i settori del non profit, sa indicarmi quanto la sua famiglia ha donato alle organizzazioni non profit nell'ultimo anno?

Non ha effettuato alcuna donazione

Ha donato la cifra di € _____

[se la famiglia ha effettuato delle donazioni proseguire con le domande indicate nella parte sottostante; se la famiglia non ha effettuato donazioni andare alla domanda 8]

Parte del questionario destinata alle famiglie che hanno effettuato donazioni

In favore di quali settori la sua famiglia ha effettuato le donazioni? [Indicare i settori nei confronti dei quali sono state effettuate le donazioni maggiori; in ogni caso NON più di tre settori]

A. socio assistenziale;

B. sanitario;

C. formazione/istruzione;

D. tutela dell'ambiente e degli animali;

E. tutela del patrimonio artistico e culturale;

F. tutela dei diritti civili e dei consumatori;

G. ricerca scientifica;

H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale.

I. Altro

[indicare _____]

Tra le associazioni a favore delle quali la sua famiglia ha effettuato le donazioni nell'ultimo anno, ve ne sono alcune che hanno sede e/o operano in Sardegna?

Non ha effettuato alcuna donazione nei confronti di non profit con sede od operanti in Sardegna

Ha donato la cifra di € _____ ad organizzazioni non profit che hanno sede e/o operano in Sardegna

[Se la risposta è B], in favore di quali settori la sua famiglia ha effettuato le donazioni nei confronti delle non profit operanti in Sardegna? [Indicare i settori nei confronti dei quali sono state effettuate le donazioni maggiori; in ogni caso NON più di tre settori]

- A. socio assistenziale;
- B. sanitario;
- C. formazione/istruzione;
- D. tutela dell'ambiente e degli animali;
- E. tutela del patrimonio artistico e culturale;
- F. tutela dei diritti civili e dei consumatori;
- G. ricerca scientifica;
- H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale;
- I. Altro
[indicare _____]

Chi è più propenso ad effettuare donazioni nella sua famiglia:

SESSO	ETÀ	TITOLO DI STUDIO	OCCUPAZIONE
A. maschile	[.....]	A. Licenza elementare	A. Artigiano, commerciante, imprenditore
B. femminile	A. Meno di 30 anni	B. Licenza media inferiore	B. Dirigente, quadro, libero professionista, lavoratore autonomo
	B. Da 31 a 45 anni	C. Diploma	C. Impiegato, insegnante
	C. Da 46 a 65 anni	D. Laurea	D. Lavoratore atipico (occasionale, coordinato e continuativo)
	D. Oltre 65 anni		E. Operaio, cameriere, commesso, collaboratore familiare, lavoratore agricolo
			F. Casalinga
			G. Disoccupato
			H. Pensionato
			I. Studente
			J. Altro [..... ...]

Perché la sua famiglia effettua delle donazioni? [Indicare 2 opzioni di risposta]

Perché utilizziamo o abbiamo utilizzato i servizi delle non profit

Perché pensiamo che le organizzazioni non profit svolgano un ruolo importante per la nostra società, contribuendo a risolverne alcuni problemi

Perché sosteniamo attività specifiche di cui condividiamo i valori e le finalità

Ci piace sentirci generosi

Ci imbarazza non donare quando ci viene chiesto

In quale delle seguenti condizioni la sua famiglia sarebbe disposta a donare di più nei confronti delle non profit che operano in Sardegna? [Indicare 2 opzioni di risposta]

Se conoscessimo meglio le non profit che operano in
Sardegna e le attività che svolgono
Se ci fosse più trasparenza sull'utilizzo del denaro donato
alle associazioni che operano in Sardegna
Se utilizzassimo i servizi offerti delle non profit sarde
Se avessimo una disponibilità monetaria maggiore
In nessun caso perché preferiamo donare ad organizzazioni
che operano a livello nazionale e/o internazionale

[andare alla parte del questionario dedicata alla valutazione della disponibilità a donare]

Parte del questionario destinata alle famiglie che non hanno effettuato donazioni

Perché la sua famiglia non ha effettuato donazioni? [Indicare 2 opzioni di risposta]

Non abbiamo fiducia nelle organizzazioni non profit
Non crediamo nelle donazioni perché non c'è una
sufficiente trasparenza nell'utilizzo del denaro donato
Non utilizziamo i servizi del non profit
Non abbiamo una disponibilità monetaria sufficiente
Non conosciamo a sufficienza le attività delle
organizzazioni non profit

In quale delle seguenti condizioni la sua famiglia sarebbe disposta ad effettuare delle donazioni? [Indicare 2 opzioni di risposta]

Se conoscessimo meglio le organizzazioni non profit e le
attività svolte
Se ci fosse più trasparenza sull'utilizzo del denaro donato
Se utilizzassimo i servizi delle non profit
Se avessimo una disponibilità monetaria maggiore
In nessun caso perché non abbiamo fiducia nelle
organizzazioni non profit né nelle donazioni

[andare alla parte del questionario dedicata alla valutazione della disponibilità a donare]

Parte del questionario contenente la valutazione della disponibilità a donare

Ipotizziamo ora, che la sua famiglia abbia la possibilità e la volontà di donare una certa cifra annuale a favore delle organizzazioni non profit che operano in Sardegna. Verso quale dei seguenti settori la sua famiglia è maggiormente disponibile a donare? [Indicare una sola preferenza]

socio assistenziale;
sanitario;
formazione/istruzione;
tutela dell'ambiente e degli animali;
tutela del patrimonio artistico e culturale;

tutela dei diritti civili e dei consumatori;
ricerca scientifica;
beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e
cooperazione internazionale.
Nei confronti di nessun settore

Immaginiamo ora che le non profit che operano in Sardegna, nel settore che lei ha appena indicato, a causa di una crisi finanziaria, non possano proseguire le proprie attività per un anno. In tale situazione viene chiesto a lei e alla sua famiglia di contribuire, attraverso una donazione, ad un fondo di solidarietà appositamente creato per sostenere tali attività e gestito dalle stesse organizzazioni non profit operanti nel settore. La sua famiglia è disposta, in tale situazione, ad effettuare una donazione? SI/NO

[Se la risposta è SI andare alla 12; se la risposta è NO andare alla 13]

Tenuto conto del suo reddito familiare, la sua famiglia è disposta a donare la cifra di € 69 all'anno, pari a € 5.75 al mese? SI/NO

[Se la risposta alla prima domanda è SI], tenuto conto del suo reddito familiare, la sua famiglia è disposta a donare la cifra di € 165 all'anno, pari a € 13.75 al mese? SI/NO

[Se la risposta alla prima domanda è NO], tenuto conto del suo reddito familiare, la sua famiglia è disposta a donare la cifra di € 43 all'anno, pari a € 3.58 al mese? SI/NO

Qual è la cifra massima che la sua famiglia è disposta a donare?
€ _____ all'anno, pari a € _____ al mese

Perché la sua famiglia non è disposta, in tale situazione, ad effettuare una donazione? [Indicare 2 opzioni di risposta]

- Non abbiamo fiducia nelle organizzazioni non profit
- Non crediamo nelle donazioni perché non c'è una sufficiente trasparenza nell'utilizzo del denaro donato
- Non utilizziamo i servizi delle non profit che operano in Sardegna
- Non abbiamo una disponibilità monetaria sufficiente
- Non conosciamo a sufficienza le organizzazioni non profit che operano in Sardegna e le loro attività

Parte del questionario contenente domande relative alla determinazione delle caratteristiche socioeconomiche del campione

14. La sua famiglia usufruisce o ha usufruito dei servizi delle non profit? SI/NO

Se SI, in quale settore?

- A. socio assistenziale;
- B. sanitario;
- C. formazione/istruzione;
- D. tutela dell'ambiente e degli animali;
- E. tutela del patrimonio artistico e culturale;
- F. tutela dei diritti civili e dei consumatori;
- G. ricerca scientifica;
- H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale.
- I. Altro
[indicare _____]

15. Vi sono componenti della sua famiglia che svolgono attività di volontariato?
SI/NO

Se SI, in che settore?

- A. socio assistenziale;
- B. sanitario;
- C. formazione/istruzione;
- D. tutela dell'ambiente e degli animali;
- E. tutela del patrimonio artistico e culturale;
- F. tutela dei diritti civili e dei consumatori;
- G. ricerca scientifica;
- H. beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi e cooperazione internazionale;
- I. Altro
[indicare _____]

Per quante ore alla settimana?

Per _____ ore alla settimana.

Se non svolgesse attività di volontariato, come occuperebbe queste ore?

- A. attività lavorativa retribuita
- B. lavori domestici
- C. studio
- D. attività ricreativa

16. Quanti componenti ha la sua famiglia?

17. Quanti componenti della sua famiglia sono percettori di reddito da lavoro o da pensione?

18. Qual è il titolo di studio prevalente nella sua famiglia? [se i componenti della famiglia si dividono equamente in più titoli di studio indicarli tutti]

- A. Licenza elementare
- B. Licenza media inferiore
- C. Diploma

D. Laurea

19. Qual è l'età del capofamiglia

20. Qual è il titolo di studio del capofamiglia?

- A. Licenza elementare
- B. Licenza media inferiore
- C. Diploma
- D. Laurea

21 Qual è l'occupazione del capofamiglia?

- A. Artigiano, commerciante, imprenditore
- B. Dirigente, quadro, libero professionista, lavoratore autonomo
- C. Impiegato, insegnante
- D. Lavoratore atipico (occasionale, coordinato e continuativo)
- E. Operaio, cameriere, commesso, collaboratore familiare, lavoratore agricolo
- F. Casalinga
- G. Disoccupato
- H. Pensionato
- I. Studente
- J. Altro [.....]

Il questionario è terminato. La ringraziamo per la disponibilità e l'attenzione che ci ha dedicato. Se volesse maggiori informazioni sull'iniziativa e sullo LARES può trovarle sul sito www.iares.it.

Glossario

Inseriamo in questa parte un piccolo glossario su parti che non sono state affrontate in maniera esauriente nel testo

- ANALISI DI CORRELAZIONE** L'analisi di correlazione è una modalità di analisi descrittiva dei dati. Nel caso della metodologia della valutazione contingente essa permette di ricavare indicazioni utili all'analisi econometrica (vedi).
- Lo scopo dell'analisi di correlazione è individuare la presenza di relazioni tra variabili tali da determinare un'influenza reciproca e a stabilire indicazioni sul comportamento prevalente nel contesto individuato.
- Per stabilire l'esistenza di correlazione ci si avvale del risultato del test *chi quadro* di Pearson. Più è vicina a zero la probabilità associata al valore del test, maggiore è la correlazione. Il test diventa inattendibile se il valore atteso stimato è inferiore a 5 per almeno uno degli incroci.
- BENI DI PROSSIMITA'** I beni di prossimità, al pari dei beni relazionali sono beni immateriali creati dall'attività delle organizzazioni non profit. I beni di prossimità derivano dalla vicinanza del servizio offerto a chi ne usufruisce.
- ANALISI ECONOMETRICA** L'econometria è una disciplina che coniuga analisi statistica e teoria economica. Essa permette, al pari dell'analisi di correlazione, di stabilire delle interdipendenze tra una variabile principale e altre variabili. L'analisi econometrica permette di stabilire anche un "verso" nella relazione e di determinare, in termini matematici, il modello economico di riferimento.

CAPITOLO 4

Sezione prima

L'economia sociale in Sardegna: indicatori di struttura

di Antonello Caria e Sebastiana Floris

1 Introduzione

In avvio di sperimentazione delle prime osservazioni sull'economia sociale in Sardegna, ci ponevamo l'obiettivo di dare origine ad una fase nuova nelle analisi del complesso di indicatori che riguardano l'economia della nostra isola. L'intento era di estrarre dal complesso dell'economia il mondo non a scopo di lucro impegnato nella produzione di beni relazionali. Mantenendo ferma la valutazione in merito alla differente natura dei beni e servizi prodotti e comunque nella convinzione che l'utilità per il complesso della società derivata dalle attività realizzate dalle imprese sociali, avesse valore, a prescindendo dagli indicatori di stima della ricchezza utilizzati. Si tentava un esercizio complesso ma al contempo a nostro parere utile, per i seguenti motivi:

1. definire indicatori quantitativi utili a comprendere la capacità delle imprese sociali a ridistribuire ricchezza monetizzata tramite il lavoro retribuito;
2. verificare la tendenza ad associare iniziative imprenditoriali con l'emergere delle domande sociali e quindi verificare la propensione a creare nuove imprese finalizzandole alla crescita della qualità della vita.

Questi descritti, che rappresentano i nostri principali obiettivi di studio, si sono nel tempo diffusi come dati di analisi curati da autorevoli istituti di ricerca nazionali. A questi si aggiungono i vari progetti di ricerca realizzati da studiosi che, tra i primi in Italia, hanno effettuato e diffuso osservazioni statistiche relative al mondo non a scopo di lucro²⁰. Sono stati tracciati in questo modo i confini e le dimensioni quantitative di un mondo che diveniva sempre più importante per ridefinire la presenza dei principali strumenti di tutela e di garanzia tipici del *welfare state*, ed al contempo per individuare soluzioni possibili alla rigidità in entrata tipica del mercato del lavoro in tutta Europa²¹.

Il nostro lavoro si è quindi collocato in un filone di studi connotato regionalmente, con l'ambizione di affiancare ad altri strumenti di analisi dell'economia della Sardegna, uno nuovo e più puntuale, esclusivamente relativo alle trasformazioni in atto nell'economia sociale.

²⁰ In particolare si veda: Barbetta, *Senza scopo di lucro*, ed. Il Mulino 1996; Barbetta, Cima, Zamaro, *Le istituzioni non profit in Italia*, ed. Il Mulino, 2003; Barbetta, *Il settore non profit italiano*, ed. Il Mulino, 2000.

²¹ Si pensi al Libro Bianco di Delors sull'occupazione in Europa, o agli studi di Prof. Borzaga sulle cause strutturali della disoccupazione in Europa.

Abbiamo accennato allo sviluppo di altre analisi, curate da centri studi, università e istituti nazionali. Vogliamo in questo caso ricordare il primo censimento Istat sul settore non profit i cui risultati sono ampiamente richiamati nei vari contributi presenti in questo rapporto, e lo facciamo per precisare i criteri definitivi utilizzati anche nel presente studio:

- ✓ la rilevazione Istat comprende l'insieme delle organizzazioni non scopo di lucro assemblandole sulla base della natura giuridica, prescindendo dal fatto che attribuiscono o meno lavoro retribuito. Uno dei criteri impiegati nella nostra osservazione è rappresentato esattamente dalla presenza nella compagine di almeno un lavoratore retribuito a vario titolo;
- ✓ la rilevazione Istat non distingue per attività svolte, mentre la nostra osservazione tiene conto delle organizzazioni che realizzano servizi alla persona ed alla comunità nei vari settori (assistenza sociale, cultura, ambiente ecc. ecc.).

Sulla base delle precisazioni esposte, appare chiaro che l'insieme a cui facciamo riferimento nella nostra osservazione e nei vari monitoraggi, si discosta dal citato censimento Istat per numero di organizzazioni. Tuttavia l'aver concentrato l'attenzione sulle organizzazioni che effettivamente distribuiscono retribuzioni, ci consente di affermare che rispetto all'economia sociale come da noi definita, possa esserci una certa corrispondenza nei criteri di inclusione e quindi non un'eccessiva distanza nelle risultanze statistiche.

2 La metodologia

La metodologia che abbiamo adottato in questa osservazione, così come nelle due precedenti è un processo applicato alla comunicazione di gruppo di un *panel* formato da operatori di terzo settore variamente intesi e geograficamente distanti al fine di accumulare il maggior numero di informazioni possibili sull'andamento dell'economia sociale nel suo complesso, proiettando sull'insieme le informazioni ottenute dagli esperti/operatori/osservatori privilegiati individuati.

Allo scopo di stabilizzare l'osservazione di anno in anno, sono stati predisposti una serie di questionari da proporre al *panel* di imprese sociali individuate sulla base di una equa distribuzione rispetto a:

- ✓ Forma giuridica.
- ✓ Territorio di residenza.
- ✓ Settore di attività.

Tabella 1

FORMA GIUR.	Associaz.	Coop. soc.	Fondaz.	Associazioni iscritte albo regionale	Ipab	Totale
--------------------	------------------	-------------------	----------------	---	-------------	---------------

Cagliari	310	203	9	321	6	849
Oristano	32	69	2	74	1	177
Nuoro	75	91	3	136	8	313
Sassari	154	100	6	203	21	484
Totale	571	463	20	734	36	1823

Fonte: elaborazione LARES

La base di esplorazione da cui si è partiti è costituita dalla prima osservazione sull'economia sociale in Sardegna realizzata nel 1999 a cura di Cristiano Caltabiano ed edita la collana di Franco Angeli con il titolo "l'Attivazione della Solidarietà" – primo rapporto SIS sull'economia sociale in Sardegna.

Il *panel* è costituito da 191 organizzazioni le cui trasformazioni sono state monitorate rispetto ai principali indicatori di struttura aziendale, verificando l'eventuale permanenza in attività, ed nel caso operando la sostituzione delle organizzazioni cessate con altre con simili caratteristiche, nel rispetto dei criteri di inclusione.

Tabella 2

FORMA GIURIDICA	PROVINCE				
	Cagliari	Oristano	Nuoro	Sassari	Sardegna
Ass. non riconosciuta	25	1	2	10	38
	13,1%	0,5%	1,0%	5,2%	19,9%
Ass. con person. giuridica	35	1	2	5	43
	18,3%	0,50%	1,0%	2,6%	22,5%
Cooperativa	42	27	13	19	101
	22,0%	14,1%	6,8%	9,9%	52,9%
Fondazione	1	0	0	0	1
	0,5%				0,5%
Ipab	5	1	1	1	8
	2,6%	0,5%	0,5%	0,5%	4,2%
Totale	108	30	18	35	191
	56,5%	15,7%	9,4%	18,3%	100,0%

Fonte: elaborazione LARES

I questionari sono stati formulati con lo scopo di sollecitare ed approfondire risposte individuali al problema posto, aiutando gli esperti ad affinare il loro punto di vista mano a mano che il lavoro di indagine ed il gruppo coinvolto, costituito dall'equipe di ricerca e dagli operatori, progrediva nel compito assegnato.

Le interviste, nella seconda e terza osservazione sono state realizzate telefonicamente nel corso dei mesi da giugno a settembre.

I dati di questo terzo rapporto si riferiscono all'anno 2003.

3 Gli indicatori di struttura nella rilevazione 2004

Rispetto al precedente rapporto si è voluto limitare le informazioni da raccogliere attraverso il questionario strutturato, tenendo conto della sequenza ravvicinata delle differenti osservazioni e quindi della necessità di mantenere la dovuta distanza temporale riguardo ad alcuni degli *items* individuati nei due anni precedenti. Tale scelta deriva anche dall'aver constatato una sostanziale stabilità, ad esempio, nei dati relativi alle fasce di retribuzione od al tipo di attività svolta ed agli ambiti di intervento. Per questi motivi gli indicatori sono stati limitati alle seguenti macro aree informative:

- ✓ Dati sulle risorse umane (personale retribuito e volontari) con le seguenti specificazioni:
 - Composizione dell'organizzazione;
 - Tipologia di contratti stipulati con i lavoratori e numero di lavoratori per contratto;
- ✓ Settori di intervento, destinatari, attività:
 - Utenze, variazioni rispetto al 2002;
 - Prestazioni attivate dall'organizzazione nel corso del 2003;
 - Strutture organizzative con nuovi servizi attivate nel 2003.
- ✓ Networking:
 - Attività di collaborazione in rete.
- ✓ Aspetti economici e finanziari, con informazioni relative al capitale sociale ed ai patrimoni, al fatturato, alla strutturazione delle entrate e delle uscite.
- ✓ Tendenze in atto riguardo al personale.

3.1 Addetti, tipologia di contratti e tendenze ad assumere.

Prevalgono di gran lunga i contratti di tipo subordinato che rappresentano circa il 73% dell'insieme. Dato questo che mostra una nuova tendenza, indotta dall'avvio della riforma sul mercato del lavoro, cosiddetta legge Biagi. Tendono infatti a stabilizzarsi molti contratti prima ricondotti alla tipologia delle collaborazioni coordinate e continuative. Se da un lato questo può rappresentare una garanzia, dall'altro mostra la possibile acquisizione di elementi di rigidità strutturale, che non si legano adeguatamente con la debolezza complessiva delle organizzazioni. È bene ricordare che la gran parte di queste possiede patrimoni sociali esegui, essendo la dotazione aziendale rappresentata essenzialmente dalla forza lavoro (*labor intensive*) e ancora, come vedremo più avanti, fortemente condizionata dalla prevalenza delle partite pubbliche sul resto delle entrate. Il dato fa pensare quindi ad un possibile e limitato ricorso futuro a prestazioni occasionali e ad un limite nell'accesso ai contratti a progetto previsti dalla normativa citata.

Valutazioni in questo senso sono anche connesse alla stabilizzazione delle partite pubbliche a convenzione. In Sardegna la forte debolezza del sistema amministrativo non sempre è in grado di garantire stabilità e continuità ai rapporti di lavoro. Molto spesso (e si pensi alle partite sui servizi di assistenza domiciliare) le imprese sociali non riescono a diversificare le proprie attività al punto che restano fortemente dipendenti dalla gara con l'unica amministrazione comunale "cliente".

Tabella 3

Disponibilità ad assumere		
<i>Comparazione 2003-2004</i>		
Sì	33,50%	31,4%
No	49,70%	55,0%
Non risponde	16,80%	13,6%
Totale	100,0%	100,0%

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 4

Disponibilità ad assumere nel 2004	
Sì, dipendenti a tempo pieno	30,5%
Sì, dipendenti a tempo parziale	33,9%
Sì, collaboratori a progetto	15,3%
Sì, collaboratori occasionali	20,3%
Totale	100,0%

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 3

Contratti stipulati con i lavoratori 2003					
	Dip. tempo pieno	Dip. tempo parziale	Collab a progetto	Collab occasionali	Consulenti esterni
Associazione non riconosciuta	39,1%	8,2%	13,6%	34,4%	4,7%
Associazione con pers.	66,3%	6,9%	5,1%	12,6%	9,1%
Cooperativa	52,0%	25,4%	15,1%	4,2%	3,3%
Fondazione	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Ipab	0,0%	93,8%	0,0%	0,0%	6,2%
TOTALE	49,4%	23,4%	13,4%	9,5%	4,3%

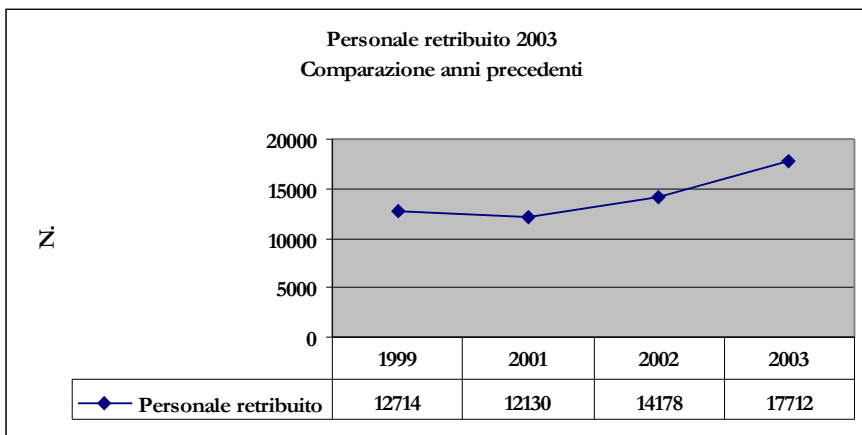
Fonte: elaborazione LARES

La stabilizzazione dei contratti, rischia pertanto di rappresentare un forte vincolo che va supportato con adeguate politiche di semplificazione nell'accesso ai progetti. Questa possibile tendenza viene confermata dal ridimensionamento delle disponibilità ad assumere nel corso del 2004 rispetto al 2003 (vedi tabella). Tuttavia una parte importante delle organizzazioni che compongono il *panel* ritiene che vi siano nel corso del 2004 buone possibilità di assumere nuovo personale. In questo senso lo sviluppo dei Piani sociali di zona previsti dalla legge 328/2000, può fornire garanzie adeguate, prevedendo meccanismi di co-progettazione, e concertazione tra enti locali e terzo settore, oltre alla condivisione di risorse finanziarie e materiali delle stesse organizzazioni e dei vari enti ed istituzioni coinvolti nel processo.

La composizione interna riguardo alla tipologia dei contratti, incrociata con la forma giuridica, mostra che le associazioni non si interpretano ancora come strutture aziendali in grado di far coesistere adeguatamente volontariato e retribuzioni. Permane dunque un forte pregiudizio, riguardo ai due ambiti di impegno, dimensioni che si ritengono conflittuali.

Il dato numerico relativo alle assunzioni, conferma le tendenze positive in atto ormai da alcuni anni. Oltre la lieve flessione tra il 1999 ed il 2001, la volontà ad assumere dichiarata anno dopo anno dagli operatori delle imprese sociali, si è rivelata veritiera, con una crescita media, stimata, tra le duemila e le tremila unità su tutta la Sardegna ed una ulteriore progressione dichiarata nel 2004 rispetto al 2003.

Figura 1



Fonte: elaborazione IARES

Confronto Censimento ISTAT Industria e Servizi - Stima IARES
Anno 2001

Figura 2

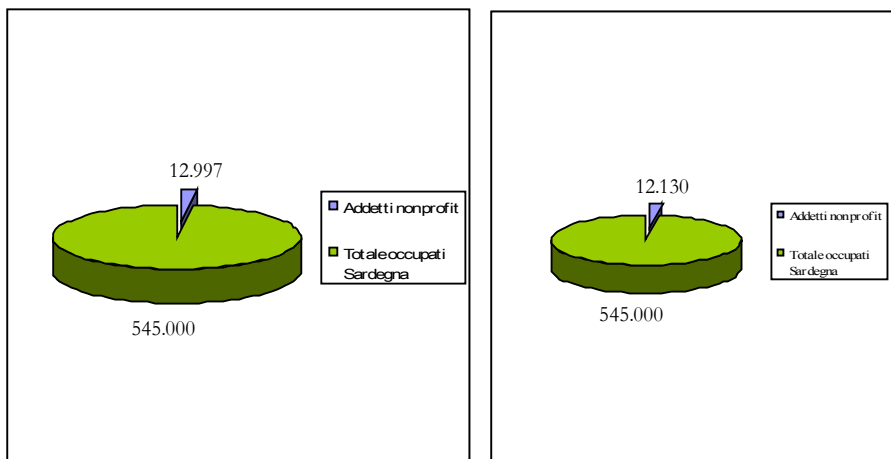
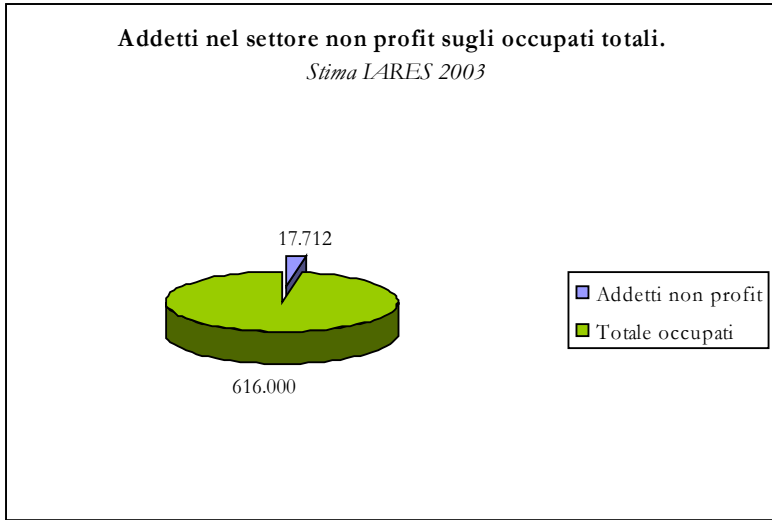
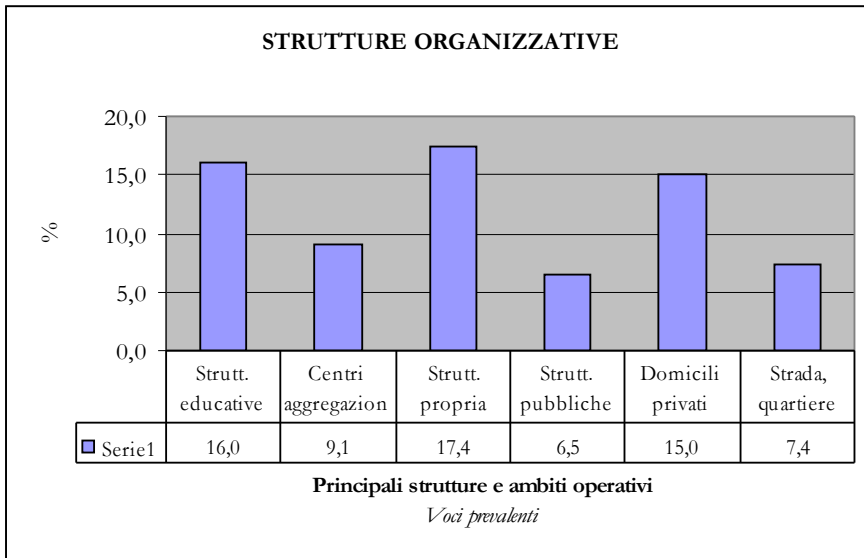


Figura 3



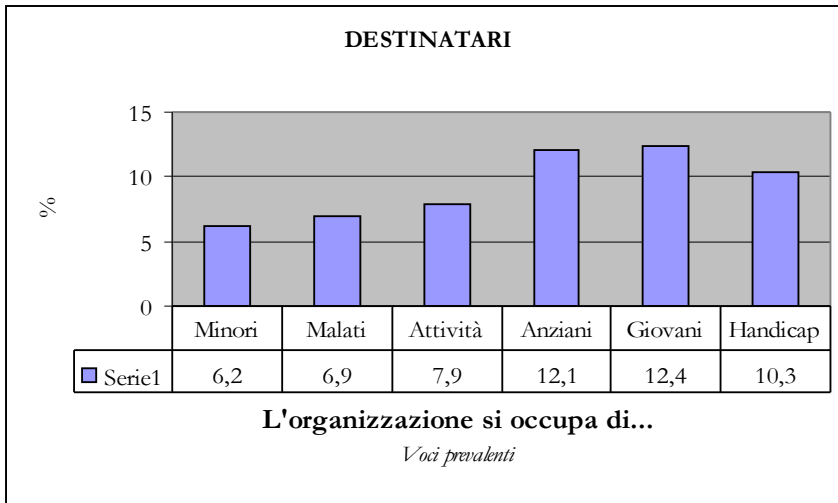
Fonte: elaborazione LARES

Figura 4



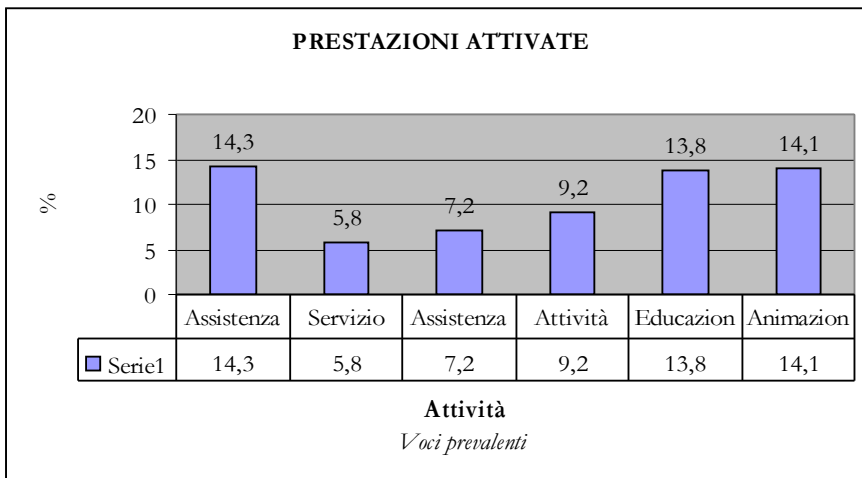
Fonte: elaborazione LARES

Figura 5



Fonte: elaborazione LARES

Figura 6



Fonte: elaborazione LARES

3.2 Networking

Non ci sono variazioni rilevanti rispetto al dato degli anni precedenti, se non una tendenza delle associazioni a stringere maggiori rapporti con gli enti locali. Resta la

prevalenza dei rapporti con i comuni indotta dalla legge 4 del 1988 e tuttavia, come detto, muta la composizione interna della tipologia di relazioni attivate, con le associazioni che cominciano ad avviare rapporti di collaborazione, oltre che convenzioni, con gli stessi comuni e con la Regione e la Provincia. Le altre tipologie di relazioni sono meno presenti. Pressoché assenti le relazioni intessute con il mondo profit e delle imprese in genere. Tipologia di relazioni questa, se vi fosse, che attiverebbe meccanismi virtuosi, in grado da un lato di migliorare l'autonomia economica e finanziaria dalle partite pubbliche, dall'altro di migliorare il grado di responsabilità sociale delle imprese.

Tabella 4

	Tipologie di rapporti attivate con gli enti pubblici nel corso del 2003									
	CONVENZIONI					COLLABORAZIONI				
	AA.SS.LL	Reg	Prov	Comune	Altro	AA.SS.LL	Reg	Prov	Comune	Altro
Assoc non riconosciuta	0,0%	18,8%	6,3%	62,5%	12,5%	0,0%	23,1%	30,8%	38,5%	7,7%
Assoc con pers. giur	11,1%	11,1%	0,0%	66,7%	11,1%	5,0%	25,0%	15,0%	35,0%	20,0%
Coop	3,2%	11,1%	9,5%	61,9%	14,3%	0,0%	24,1%	31,0%	37,9%	6,9%
Ipab	0,0%	33,3%	11,1%	55,6%	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	33,3%	33,3%

Fonte: elaborazione LARES

4 Indicatori economico finanziari

I principali indicatori riguardanti i bilanci tenuti sotto osservazione nel nostro *panel* di imprese sociali, riguardano le voci di entrata, la natura cioè dello sviluppo del fatturato complessivo, e la ripartizione tra i vari principali centri di costo all'interno della struttura organizzativa.

Dal punto di vista della natura del fatturato permane la prevalenza delle voci collegate alle convenzioni con enti pubblici con le associazioni maggiormente in grado di gestire un'azione di *fund raising*. Tuttavia, per quanto riguarda le cooperative sociali, si nota una progressiva tendenza a diversificare il proprio portafoglio ordini, con l'accrescersi della parte relativa alla vendita diretta di servizi ai privati. Si afferma pertanto una tendenza che, opportunamente favorita, può creare le condizioni per la migliore gestione aziendale delle imprese sociali, al di là della forma giuridica.

Per quanto concerne le uscite finanziarie prevalgono le spese per il personale, dato questo già appurato, e indicativo della natura *labor intensive* delle imprese sociali. Il dato si mostra con valori differenti se teniamo conto delle diverse forme giuridiche.

Nelle cooperative sociali sono in maggior misura rilevanti le spese per il personale, mentre le stesse hanno una minore incidenza nelle associazioni, dove a pesare sono le spese per l'organizzazione dei servizi, anche considerato il determinante ausilio fornito dai volontari presenti in tutte le associazioni che compongono il *panel*.

L'indicatore "fatturato" è relativo al complesso di attività realizzate nel corso del 2003 dalle organizzazioni del *panel*. In linea con la crescita del personale retribuito, mostra una tendenza positiva costante nel corso degli ultimi cinque anni. La media dei fatturati tiene conto di tutte le organizzazioni che rispettano i criteri di inclusione nel campo di indagine. Si tratta pertanto di imprese che hanno al loro interno almeno un lavoratore retribuito, e quindi una significativa valenza economica. Viene qui confermata l'opinione di autorevoli istituti di ricerca riguardo alla progressiva crescita di attenzione del mondo economico rispetto al terzo settore e lo sviluppo di campi di intervento economico con domande potenziali in grado di stimolare la creazione di impresa e l'attenzione del mercato del lavoro.

5 Considerazioni conclusive

Nel precedente rapporto ponevamo l'accento su un interrogativo riguardo la crescita sostenuta del numero di organizzazioni e la sua effettiva corrispondenza con una domanda sociale in grado di mantenerle in attività, non facendole scivolare in una eccessiva competizione in grado di tramutarsi in una lotta fra poveri. L'impressione che traevamo dall'analisi era che molte organizzazioni fossero nate sull'onda dell'entusiasmo diffusi riguardo allo sviluppo del settore non profit. Al riguardo la recente pubblicazione dei primi dati Istat sul settore, in parte conferma queste impressioni. Rispetto a circa dieci anni fa in Sardegna è complessivamente cresciuto il numero delle organizzazioni non profit, e con queste il numero di addetti che vi lavorano, così come è aumentata la capacità ad aggregare volontari e semplici soci. La stessa legislazione ne ha tenuto conto. Tuttavia a nostro parere è necessario stabilizzare le politiche di coinvolgimento del terzo settore sia nelle attività di programmazione regionale che in quelle di programmazione territoriale, sia provinciale che comunale. In questo senso urge far partire la concertazione relativa allo sviluppo del *welfare* locale attraverso l'attuazione della legge nazionale 328 del 2000, con l'avvio di politiche di coinvolgimento degli istituti di credito non lasciate all'estemporaneità e magari stimolate attraverso indirizzi di politica regionale, al fine di ottenere la stabilizzazione della crescita del settore sia in numero di organizzazioni che in occupati. Crescita che questo Terzo Rapporto sull'economia sociale e civile in Sardegna verifica anche per l'anno 2003.

Tabella 5

VOCI DI ENTRATA			
(Indicare solo le voci più significative)			
	Convenzioni con enti pubblici	Auto finanziament o	Vendita di servizi ai privati
Assoc. non riconosciuta	19,32%	38,76%	9,05%
A Assoc. con personalità giuridica	45,19%	30,35%	1,44%
Cooperativa	62,42%	5,43%	13,95%
Ipab	25,00%	12,50%	24,63%

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 6

VOCI DI SPESA			
(Indicare solo le voci più significative)			
	Attività promozionale	Spese gestione	Spese personale
Associazione non riconosciuta	14,41%	35,30%	30,41%
Associazione con personalità giuridica	12,88%	44,35%	26,79%
Cooperativa	3,65%	26,61%	55,72%
Ipab	13,38%	22,69%	38,13%

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 7

Totale fatturato delle organizzazioni del panel				
Forma giuridica	Validi	Non risponde	Fatturato	
Associazione non riconosciuta	32	7	€	1.623.234,00
Associazione con personalità giuridica	38	6	€	2.852.818,00
Cooperativa	93	6	€	45.655.225,00
Fondazione	0	1		0
Ipab	6	2	€	1.193.524,00
TOTALE	169	22	€	51.324.801,00

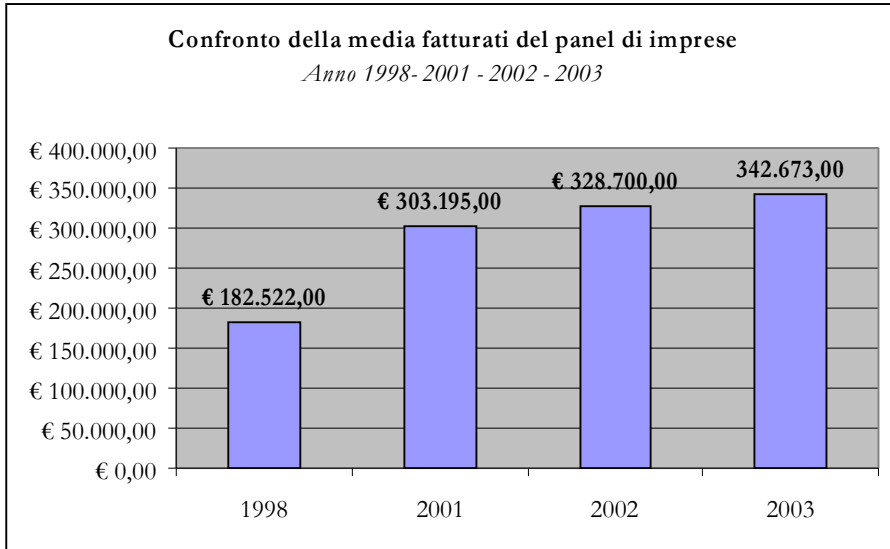
Fonte: elaborazione LARES

Tabella 8

Confronto della media dei fatturati	
Rilevazioni 2000 – 2002 - 2003 - 2004	
1998	€ 182.522,00
2001	€ 303.195,00
2002	€ 328.700,00
2003	€ 342.673,00

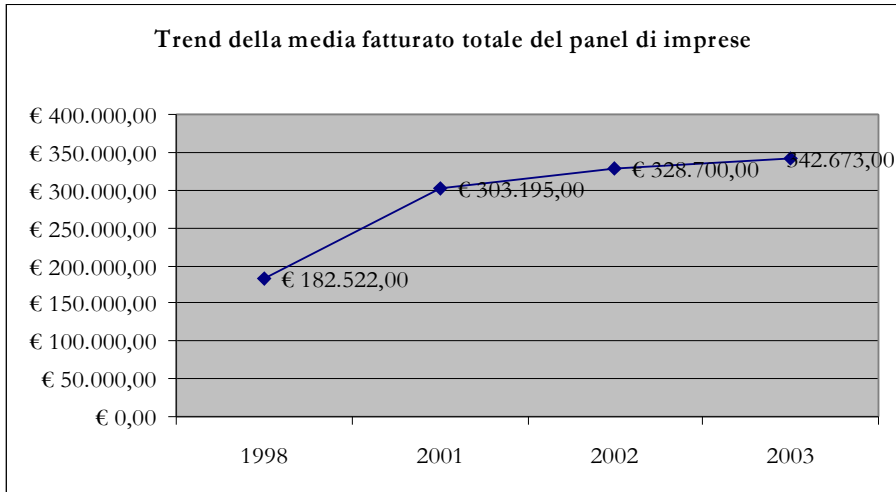
Fonte: elaborazione LARES

Figura 7



Fonte: elaborazione IARES

Figura 8



Fonte: elaborazione IARES

Segue Sezione Seconda Fino a pag. 194.