

I.A.R.E.S.

Istituto ACLI per la Ricerca e lo Sviluppo

Osservatorio sull'economia sociale e civile in Sardegna

IV Rapporto 2005

Fondazione Banco di Sardegna

Hanno collaborato al IV rapporto sull'economia sociale e civile in Sardegna anno 2005:

Antonello Caria, Sebastiana Floris, Raffaele Miele, Vittorio Pelligra, Vania Statzu, Monia Unali, la Società e-res srl.

Speciali ringraziamenti ai Professori:

Luigino Bruni, Francesco Mola, Pier Luigi Porta, Marco Vannini, Stefano Usai, Tullio Usai.

Si ringrazia inoltre il gruppo di ricercatori junior che hanno realizzato le interviste e contribuito al caricamento dati.

Si ringraziano:

*Antonello Arru presidente della Fondazione Banco di Sardegna;
Salvatore Rubino presidente del Consorzio SIS
Tonino Tidu presidente regionale delle ACLI della Sardegna*

SOMMARIO

<i>L'ECONOMIA SOCIALE SARDA VERSO UN PROTAGONISMO MATURO.....</i>	<i>6</i>
<i>PREFAZIONE DI SILVIO LAI.....</i>	<i>6</i>
1. Economia sociale, Terzo settore, volontariato. -----	6
I soggetti della complessità, chiave di lettura della nuova epoca.-----	6
2. La necessità di Progetti locali di welfare-----	6
3. Tra stato e mercato: gli attori dell'economia sociale.-----	7
4. Le famiglie: perno delle trasformazioni -----	7
5. La riforma del welfare nella società complessa-----	7
6. Dare seguito alle riforme avviate stimolando nuove iniziative: il protagonismo dell'economia sociale e del terzo settore -----	8
7. La centralità delle politiche sociali nell'epoca della complessità.-----	9
Attuare il nuovo Sistema Integrato di Interventi e Servizi Sociali.....	9
8. Le nuove emergenze sociali -----	10
Anziani: opportunità e risorsa	10
Famiglia e minori	10
Integrazione multietnica e multirazziale.....	11
Le Povertà materiali e l'esclusione sociale	11
9. Considerazione conclusive -----	12
.....	13
<i>INTRODUZIONE.....</i>	<i>13</i>
<i>DI VITTORIO PELLIGRA.....</i>	<i>13</i>
<i>QUESTA IV EDIZIONE DEL RAPPORTO SULL'ECONOMIA CIVILE E SOCIALE, SI PONE COME UNA NOVITÀ NEL PANORAMA DELLE ANALISI ECONOMICHE E SOCIALI DELLA REALTÀ SARDA E GETTA LE BASI PER UN PROGETTO ANCORA PIÙ AMBIZIOSO E VORREMMO, RIGOROSO, DI MONITORAGGIO E COMPrensIONE DI UNA REALTÀ IMPORTANTE E IN PIENO SVILUPPO CHE MOLTO HA DA DIRE E MOLTO HA DA FARE PER MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLE VITA DEI CITTADINI SARDI.</i>	<i>15</i>
<i>CAPITOLO 1.....</i>	<i>16</i>
<i>IL TERZO SETTORE SARDO NEL 2005: TRA ECONOMIA SOCIALE E VOLONTARIATO.....</i>	<i>16</i>
<i>DI ANTONELLO CARIA.....</i>	<i>16</i>
1.Introduzione -----	16
2. Le variazioni nell'insieme del terzo settore, in Sardegna. -----	17
3. Le variazioni.-----	17
<i>FORMA GIURIDICA.....</i>	<i>17</i>
<i>TOTALE.....</i>	<i>17</i>
Cagliari-----	17
<i>SASSARI.....</i>	<i>17</i>
<i>TOTALE.....</i>	<i>17</i>
<i>FORMA GIURIDICA.....</i>	<i>18</i>
<i>TOTALE.....</i>	<i>18</i>
Cagliari-----	18
<i>SASSARI.....</i>	<i>18</i>
<i>TOTALE.....</i>	<i>18</i>

<u>COOPERATIVE SOCIALI.....</u>	<u>18</u>
<u>TOTALE.....</u>	<u>18</u>
Cagliari.....	18
<u>SASSARI.....</u>	<u>18</u>
<u>TOTALE.....</u>	<u>18</u>
Nuove iscritte.....	19
4. Il campione.....	19
Associazione non riconosciuta.....	20
24 20	
11.3 20	
<u>ALTRO.....</u>	<u>20</u>
<u>TOTALE.....</u>	<u>20</u>
<u>212.....</u>	<u>20</u>
<u>100.00.....</u>	<u>20</u>
5. Le risultanze campionarie	20
quando sono state costituite	20
le risorse umane impegnate nelle organizzazioni.....	21
<u>TOTALE.....</u>	<u>25</u>
lavoro che si stabilizza.....	26
Economia sociale e Volontariato.....	29
i fatturati	31
<u>CAPITOLO 2.....</u>	<u>33</u>
<u>FIDUCIA.....</u>	<u>33</u>
<u>RISORSA ECONOMICA E DETERMINANTE DEL BENESSERE INDIVIDUALE.....</u>	<u>33</u>
<u>DI VITTORIO PELLIGRA.....</u>	<u>33</u>
1. Premessa	33
2. La ricerca empirica.....	38
Conclusioni.....	48
<u>CAPITOLO 3.....</u>	<u>50</u>
<u>LA CAPACITÀ ATTRATTIVA DEL TERZO SETTORE: UN'ANALISI DEL RAPPORTO DELLE FAMIGLIE SARDE CON LA DONAZIONE.....</u>	<u>50</u>
<u>DI VANIA STATZU</u>	<u>50</u>
1. Introduzione.....	50
1.1 Donazioni private e terzo settore: breve rassegna dei principali temi di ricerca attualmente presenti della letteratura.....	51
1.2. La scelta di donare delle famiglie sarde: un'analisi quantitativa.....	53
<u>TABELLA 1. VARIABILI SOCIO DEMOGRAFICHE.....</u>	<u>58</u>
Età 58	
Titolo di studio.....	58
Professione.....	58
<u>TABELLA 2. VARIABILI SOCIO ECONOMICHE.....</u>	<u>59</u>
Le donazioni potenziali.....	66
3. Conclusioni	71
<u>CAPITOLO 4.....</u>	<u>80</u>
<u>LA COOPERAZIONE DI INSERIMENTO LAVORATIVO:</u>	<u>80</u>
<u>RAGIONI ECONOMICHE E CONSEGUENZE SOCIALI.....</u>	<u>80</u>

<i>DI MONIA UNALI*</i>	80
1. Introduzione.....	80
Esclusione sociale e identità relazionale.....	81
Ragioni economiche dell'esclusione.....	84
2. Indagine empirica.....	87
Metodologia e composizione del campione	87
Ragioni, modalità d'accesso e caratteristiche del piano d'inserimento.	92
Inquadramento organizzativo e occupabilità dei soggetti	97
3. Discussione e Conclusioni.....	103

L'ECONOMIA SOCIALE SARDA VERSO UN PROTAGONISMO MATURO

prefazione di Silvio Lai

1. Economia sociale, Terzo settore, volontariato.

I soggetti della complessità, chiave di lettura della nuova epoca.

La complessità è la chiave di lettura delle trasformazioni sociali nell'epoca postmoderna. Questo schema esplicativo caratterizza le elaborazioni concettuali e normative finalizzate ad intervenire sui nuovi fenomeni di esclusione sociale. Da cui derivano la definizione di modalità operative finalizzate al mantenimento di adeguati standard della qualità della vita, costruiti anche attraverso interventi mirati alla promozione delle responsabilità sociali, quando queste si esprimono individualmente, sia quando danno luogo a gruppi auto-organizzati di cittadini.

Le tante associazioni presenti nelle società occidentali, espressione di moti spontanei di organizzazione della società civile, hanno mostrato capacità concrete di intervento in settori di tradizionale appannaggio dello Stato e dello stato assistenziale in particolare. I processi di riforma del welfare ne hanno tenuto conto, rispondendo con il progressivo trasferimento di funzioni attraverso meccanismi di delega all'esterno (contracting out) che hanno favorito la creazione di vere e proprie imprese sociali in grado di produrre risposte adeguate alle complessità derivanti dalle nuove domande sociali. In questo mutato contesto si sono moltiplicati gli attori e diversificati gli interventi del sistema dei servizi sociali, rendendo evidente alle istituzioni l'impossibilità di aggiornare gli strumenti tradizionali e quindi operando in favore di un processo di riforma progressivamente in grado di riconoscere, legittimare, incaricare di funzioni, i nuovi protagonisti sociali.

2 .La necessità di Progetti locali di welfare

In questi processi le istituzioni si sono fatte carico di dare un significato sostanziale al principio di sussidiarietà, fino ad attribuirne il ruolo di principio guida delle riforme costituzionali sull'assetto dello stato repubblicano; riconoscendo le iniziative dei cittadini singoli e associati, in assoluto preminenti alle iniziative delle istituzioni pubbliche, dagli enti locali allo stato centrale. In questo nuovo quadro è divenuto rilevante ogni progetto locale in grado di trovare soluzione ai bisogni sociali. Il legame è con sviluppo delle relazioni interpersonali, che richiedono il primato della persona rispetto alle strutture che questa si è data per il governo e la produzione. La cultura, intesa come sviluppo progressivo e accumulazione dell'esperienza, acquista in questo senso un dato fortemente innovativo a cui si accompagnano politiche puntuali e definite sul "carattere" dei territori e non in modelli precostituiti, pedissequamente applicati.

Non da meno la teoria economica ha rimodulato la propria cassetta degli attrezzi, facendo propri concetti e principi prima esclusi dagli schemi esplicativi fino ad allora utilizzati. Le teorie di economisti come *Amartya*

Kumar Sen, aprono in questo senso a nuove interpretazioni della realtà, individuando ne “le libertà”, positive e negative, ambiti in cui attualizzare concetti importanti e tesi alla crescita complessiva del potenziale umano.

3. Tra stato e mercato: gli attori dell'economia sociale.

In questo nuovo quadro si collocano le definizioni di economia sociale e di economia civile che realizzano la scrittura dei confini di un nuovo spazio, prima compreso negli opposti estremismi dello Stato e del Mercato. Spazio dello scambio di beni dalla natura immateriale che si fruiscono nella relazione, attraverso i principi di reciprocità, solidarietà e nella dimensione del dono, per se stessa lontana dall'etica e dai valori propri al mercato legata allo scambio tra merci, tra merci e lavoro, tra merci, lavoro e denaro.

Questo nuovo spazio è lo spazio del *capitale sociale*, inteso come insieme di relazioni e di capacità, dei e nei contesti sociali, ad operare in collaborazione, superando i rischi derivanti dai comportamenti opportunistici, promuovendo relazioni tra gli attori sociali basate sulla fiducia e sulla reciprocità. Nei territori la presenza del capitale sociale costituisce la pre condizione essenziale per un equilibrato sviluppo dei contesti, in grado di sostenere l'avvio ed il mantenimento di iniziative imprenditoriali ed un adeguata tenuta dei sistemi democratici.

Gli attori dell'economia sociale: associazioni, volontariato, cooperative sociali, fondazioni, comitati, enti ecclesiali, tutte organizzazioni accomunate dall'assenza di scopo di lucro nello sviluppo del proprio ruolo istituzionale, offrono opportunità di servizio e di partecipazione ai cittadini, realizzando progetti in grado di rispondere alle tante domande sociali.

4. Le famiglie: perno delle trasformazioni

Non da meno svolge un ruolo di assoluto rilievo la famiglia, primo nucleo “associativo” che oltre ad accompagnare la crescita e l'inserimento sociale delle persone, funge da vera e propria “camera di compensazione” di difficoltà economiche, di intervento sulle situazioni di debolezza temporanea nel percorso della vita, attuando un ruolo di tutela non delegabile ad altri enti ed istituzioni. Famiglia che si è allontanata dal tipo tradizionale: padre, madre, figli; rendendosi più simile alle esigenze di un nuovo modo di intendere le convivenze. Si parla di famiglie monoparentali, allargate, di single, attribuendo a tutte la medesima importanza e non disconoscendone il ruolo a seconda della conformazione, e a tutte si richiede lo sviluppo di funzioni non sempre adeguatamente sostenute con iniziative di legge.

5. La riforma del welfare nella società complessa

In questo sfondo negli ultimi anni si è concretizzata la programmazione legislativa. Attraverso la promozione dell'iniziativa associativa ed il riconoscimento del ruolo del terzo settore contenuta nelle leggi nazionali sul volontariato, sulla cooperazione sociale, sull'inquadramento fiscale delle ONLUS, sull'associazionismo di promozione sociale, sull'istituzione di un nuovo Sistema Integrato di interventi e servizi sociali, e in ultimo partecipando alla programmazione di un adeguamento dell'ordinamento civile, verso un nuovo assetto che

individua e regola l'impresa sociale, risolvendo l'asimmetria in favore delle società commerciali su cui è basato il nostro codice civile.

Non da meno in Sardegna la politica ha messo in cantiere un vero e proprio insieme di leggi in grado di rendere concretamente visibile un assetto istituzionale adeguato alle trasformazioni sociali e normative in atto. Le proposte di legge in materia di:

- Promozione e sviluppo dell'associazionismo culturale e sociale;
- Legge quadro per le politiche familiari in Sardegna;
- Interventi a favore di forme collettive di garanzia fidi nel Terzo Settore.

Per giungere nel dicembre del 2005 alla piena attuazione del disegno sancito con la legge quadro 328/2000, adottando con la legge regionale numero 23 il nuovo Sistema Integrato di Servizi alla persona.

Non ultimo, e nella direzione di un adeguato intervento sulle vecchie e nuove povertà le organizzazioni del terzo settore, con la Pastorale del lavoro e le organizzazioni sindacali, hanno ottenuto l'istituzione di un *Osservatorio regionale sulle povertà*, a cui affidare il preciso compito di verificare la diffusione e le cause dei fenomeni di esclusione sociale, emarginazione e indigenza presenti in Sardegna. Anche questo strumento trova ora piena attuazione nella nuova legge sui servizi alla persona.

6. Dare seguito alle riforme avviate stimolando nuove iniziative: il protagonismo dell'economia sociale e del terzo settore

L'obiettivo che ci si deve porre è di dare seguito alla programmazione legislativa già avviata, consentendo l'adeguata promozione degli interventi attuati *dall'economia sociale* a tutti i livelli, e con tutti gli attori che la compongono

Per meglio raggiungere lo scopo di incentivare le organizzazioni in grado di sostenere il capitale sociale si rende necessaria la progettazione di incentivi di natura diversa, capaci di preservare le forze e le motivazioni sulle quali si fonda l'economia civile: reciprocità e fiducia.

Occorre ragionare all'interno di un quadro concettuale più ampio ed adottare una filosofia differente che vede il terzo settore, quale espressione organizzata della società civile, non un ambito d'intervento residuale, ma il motore propulsore sia dell'attività economica che di quella partecipativa e politica.

In Sardegna le condizioni oggettive e di contesto in cui in cui hanno genesi e si sviluppano le organizzazioni del terzo settore richiedono alcuni interventi:

- Coinvolgimento e co-determinazione tra utenti, imprese e pubblica amministrazione;
- Formazione continua degli addetti;

- Controlli sull'utilizzo dei finanziamenti e il rispetto degli accordi che pongano in luce le eventuali violazioni, così come l'adempimento delle clausole delle convenzioni;
- Favorire processi partecipativi all'interno delle OTS;
- Piccole dimensioni e attività di spin-off.
- Partecipazione delle organizzazioni di rappresentanza, in particolare il Forum del Terzo settore, alla concertazione con le parti istituzionali a tutti i livelli.

Il protagonismo delle organizzazioni dell'economia sociale ha dimostrato di dare risposte adeguate alle domande sociali, consentendo al contempo la crescita di vere opportunità di lavoro per tanti giovani e donne. Legare il proprio destino anche lavorativo alla tenuta di adeguati livelli di qualità della vita può essere la scelta di tanti che si affacciano al mondo del lavoro. Deve essere la scelta di una politica giusta ed equilibrata.

7. La centralità delle politiche sociali nell'epoca della complessità.

Attuare il nuovo Sistema Integrato di Interventi e Servizi Sociali.

La centralità delle politiche sociali come fulcro dell'azione di governo è uno degli orientamenti portanti di ogni programma che si ponga innanzitutto l'obiettivo dell'inclusione sociale, della tutela dei diritti, del mantenimento di adeguati livelli di benessere per tutte le fasce della popolazione: dai minori agli anziani, passando per i diversamente abili e per quanti perdono le garanzie nel corso della vita lavorativa.

Nell'epoca dello Stato nazione, e della produzione organizzata prevalentemente nella grande industria, i servizi a garanzia del lavoratore sono stati universalmente riconosciuti e resi fruibili attraverso le strutture dello stato sociale (welfare state) con interventi settoriali e per categorie. La politica per l'infanzia garantita da apposite leggi, così quella per gli anziani, per i disoccupati attraverso gli interventi denominati ammortizzatori sociali, per i disabili con leggi speciali per categoria di disabilità, per la povertà materiali attraverso interventi di sostegno al reddito e di impronta assistenziale.

La Sardegna nel 1988 si è data una propria legge di riordino delle funzioni socio-assistenziali, che ha integrato i servizi e le funzioni prima disperse in tante leggi regionali e nazionali definendo un sistema di programmazione locale, più precisamente comunale, che coordina le risorse attraverso le linee obiettivo tracciate nel Piano socio assistenziale regionale, di valenza triennale. Il provvedimento, attribuendo ai comuni il ruolo di primo interlocutore dei cittadini, ha fissato una programmazione in linea con le attese e i bisogni dei territori, stabilizzando e garantendo le nuove professionalità dei servizi sociali, avviando la stagione della progettazione nei servizi sociali e della progressiva attribuzione al privato sociale di ruoli e funzioni prima di esclusivo appannaggio delle varie istituzioni.

Come accennato, le realtà sociali però hanno da allora subito trasformazioni legate al progressivo mutamento dei processi produttivi, da cui sono derivate nuove e fortemente differenti domande sociali: nuovi bisogni formativi; nuove emergenze sociali, legate ai disagi dei giovani ed ai bisogni degli anziani; nuove forme dell'organizzazione sociale con la famiglia che ha mutato e ridefinito la sua fisionomia. Il quadro dei bisogni sociali è quindi di maggiore complessità, non facilmente riconducibile ad interventi settoriali ma definibile attraverso interventi puntuali costruiti localmente facendo leva sulle risorse della società civile organizzata nel terzo settore, nel non profit nelle tante imprese sociali.

8. Le nuove emergenze sociali

Ora la nuova *legge sul sistema integrato di servizi alla persona* richiede in modo urgente porsi in atteggiamento costruttivo attraverso un nuovo processo programmazione che recependo le novità della legge quadro nazionale, individui modalità operative in grado di affrontare le emergenze date da una condizione sociale attraversata da fenomeni in assoluto nuovi e differenti dalle altre regioni italiane.

Anziani: opportunità e risorsa

Le emergenze sono in particolare legate alla disomogenea distribuzione demografica sul territorio regionale. Situazione questa che definisce i contorni di una delle prime povertà della nostra regione, appunto quella demografica. I due terzi del territorio sono attraversati da fenomeni di spopolamento storicamente simili a quelli dell'immediato dopo guerra, con la prevalenza in molti comuni della popolazione non attiva su quella attiva. Prevalenza che definisce una condizione di forte dipendenza dai redditi da trasferimento, togliendo spazio a ipotesi adeguate di progettazione e sviluppo di opportunità lavorative per le giovani generazioni. In questo quadro gli anziani sono un'importante opportunità per quei territori, se si pensa il loro ruolo come funzionale alla creazione di possibilità lavorative nei servizi di cura alla persona, nelle iniziative culturali e nelle opportunità di trasferimento della memoria e dei vissuti. La scommessa deve essere quella di un legame forte tra i vissuti ed il mantenimento di adeguati livelli di *ben-essere* delle persone anziane, integrate nei territori in stretto rapporto con le relazioni familiari e dentro spazi di autonoma creatività.

Per fare questo occorre inserire nella pianificazione regionale, collegandola allo sviluppo dei Piani di zona degli interventi e servizi sociali, indirizzi in grado di fornire risorse adeguate alla progettazione locale, affidata alle famiglie, alle associazioni degli anziani, alle imprese sociali che forniscono servizi di cura, alle associazioni culturali. In questo senso è richiesta la definizione di linee guida e di principi disposti in carte dei servizi in grado di consentire una adeguata verifica sulla qualità del servizio agli utenti ed ai cittadini.

Questo percorso deve essere opportunamente adeguato alle caratteristiche sociali e demografiche dei territori, in particolare riferendosi alle peculiarità delle città capoluogo in cui non sussistendo la crisi demografica in atto nel resto dell'isola, sono necessari interventi mirati alle situazioni di vera solitudine o addirittura di indigenza.

Famiglia e minori

Sullo sfondo di un nuovo sistema di interventi sociali basato sull'iniziativa locale, la famiglia appare come l'interlocutore principe. La famiglia come nucleo portante della società in cui le persone "creano" parte

importante della propria identità. In una società fortemente frammentata individuare la famiglia dentro confini precisi è opera ardua. Lo stesso modello tradizionale di famiglia a cui riferirsi per efficaci politiche fiscali non facilmente consente un inquadramento valido, rischiando per se stesso di minare la bontà delle politiche di volta in volta individuate.

Per questo occorre una progettazione mirata alla pluralità e diversità di esigenze, intervenendo attraverso servizi in grado di rispondere alle diverse esigenze che le famiglie pongono da contesto a contesto. Per i minori urgono interventi di sostegno educativo e scolastico che si sviluppino nelle comunità attraverso veri e propri **Progetti di Città educative**, in cui le varie agenzie educative integrino le risorse attraverso coordinamenti in grado di accompagnare il giovane nelle fasi più delicate della crescita e della formazione. In questo senso gli interventi contro la dispersione scolastica e quelli in favore dei casi di disagio giovanile si inseriscono attivamente nei contesti sociali e non vengono calati dall'alto. Divengono per questo di rilievo gli apporti delle associazioni, delle società sportive, delle scuole a tutti i livelli, delle Parrocchie, degli stessi giovani, che non vengono lasciati soli e privi di opportunità ma stimolati all'auto organizzazione. In epoca di crisi delle agenzie educative tradizionali, un nuovo percorso non può prescindere da tutte le risorse presenti, chimandole ad una stessa responsabilità. L'integrazione riguarda i progetti di sostegno educativo territoriale, gli interventi di strada, gli inserimenti lavorativi per giovani e disabili, gli interventi, interventi per minori in collaborazione con l'autorità giudiziaria.

In questo senso è importante stimolare progetti innovativi che prevedano l'apporto di risorse provenienti da altre famiglie in casi di particolare necessità, attraverso lo sviluppo di affidamenti diurni e residenziali di minori fino all'adozione.

Integrazione multi-etnica e multirazziale.

Anche la Sardegna è entrata a pieno titolo tra le regioni che ospitano immigrati extra comunitari, e sempre di più il popolo sardo assume un carattere multiculturale, una immagine multicolore. Da terra di emigrazione, che comunque continuiamo ad essere, siamo divenuti terra di immigrazione, sia pure molto spesso di transito, ma sempre più spesso di permanenza. Sono soprattutto magrebini, ma anche centro africani e orientali i tanti immigrati che vivono nelle nostre città ed in alcuni casi nei nostri paesi. È necessario intervenire con progetti adeguati, in grado di consentire una permanenza dignitosa a quanti transitano nella nostra regione ed al contempo garantire l'integrazione a quanti si fermano stabilmente. Per questo sono necessari veri e propri percorsi di accoglienza culturale attraverso progetti di mediazione culturale, interventi finalizzati ai rapporti con la madre patria e di assistenza scolastica ai figli dei residenti. Quando necessario assistenza per gli alloggi integrata con gli interventi simili in favore dei sardi. L'integrazione va definita anche nell'attuazione di percorsi di inserimento lavorativo anche in questo caso a parità di condizioni con i sardi.

Le Povertà materiali e l'esclusione sociale

Fino ad oggi le difficoltà economiche dovute a cause legate alla mancanza di lavoro oppure a difficoltà soggettive sono state affrontate attraverso gli interventi di assistenza economica gestiti dai comuni, di per se limitanti delle effettive potenzialità dei riceventi. Prevedere l'impiego di risorse in grado di facilitare il riavvio ed in reinserimento lavorativo in questi casi è la modalità che consente l'integrazione sociale.

Monitorare le situazioni di difficoltà attraverso i progetti locali di welfare può consentire un'adeguata ed efficace risposta sulle differenti situazioni, intervenendo sugli episodi di povertà vera e propria, e su quelli di esclusione sociale, vera e propria povertà relazionale, talvolta vera causa di derive individuali e drammi della solitudine. Il lavoro di progettazione locale deve affiancarsi ad un più completo monitoraggio regionale svolto attraverso l'Osservatorio regionale delle povertà, con compiti di studio delle trasformazioni sociali in atto e delle possibili cause di indigenza, a cui partecipino con ruoli consultivi, le organizzazioni del terzo settore e del volontariato, la chiesa, i sindacati. Il sostegno alle fasi di inserimento lavorativo può essere garantito attraverso un Reddito Minimo di Garanzia, istituito regionalmente attraverso la programmazione del Piano regionale degli interventi e servizi sociali. A questa forma di intervento possono essere associati piccoli prestiti sull'onore collegati a micro percorsi imprenditoriali con il compito di responsabilizzare le persone in difficoltà e riavviare il percorso della vita.

9. Considerazione conclusive

Il IV rapporto sull'economia sociale e civile in Sardegna definisce le condizioni di contesto necessarie ad attuare risposte all'altezza dei bisogni, descrivendo le caratteristiche del terzo settore e gli indicatori a cui si lega la qualità della vita. Si tratta di favorire la partecipazione e la condivisione di responsabilità, nella convinzione che debba essere di tutti la capacità di farsi carico delle situazioni in cui sono lesi diritti e perpetuate situazioni di disuguaglianza e ingiustizia sociale.

INTRODUZIONE

di Vittorio Pelligra

Le imprese sociali sono imprese speciali! E' sulla scorta di questa idea, che inizia ormai ad essere condivisa da molti tra osservatori e studiosi¹ (si veda Pelligra, 2007), che si rafforza e giustifica la nostra convinzione nella necessità ed importanza di un Rapporto come quello che andiamo a presentare. Il lavoro dello IARES, finanziato dalla Fondazione Banco di Sardegna, giunto ormai alla sua quarta edizione, è negli anni diventato uno strumento di elezione per coloro i quali, operatori, decisori politici e studiosi che vogliono comprendere la natura e l'evoluzione del settore dell'economia sociale in Sardegna. Ad interventi di natura statistico-descrittiva, infatti, sono sempre stati affiancati capitoli teorici, di inquadramento e di chiarificazione concettuali, utili a porre in evidenza la specificità della logica di funzionamento delle imprese e delle associazioni a movente ideale. In questi anni è altresì maturata la necessità di consolidare il rigore delle rilevazioni e di passare da un'indagine su un panel di organizzazioni ad una rilevazione campionaria, capace di rappresentare significativamente, l'intera realtà sarda. Questa è dunque la prima novità della quarta edizione del rapporto. La rilevazione statistica circa la struttura del settore economico sociale ha coinvolto 250 organizzazioni su un universo di 2099, sezionate in base alla loro collocazione geografica e alla tipologia. . Ne emerge un quadro che evidenzia la crescita, in coerenza con quanto accade anche a livello nazionale, sia nel numero delle organizzazioni, che della loro complessità strutturale. Aumentano anche sia i soci non operativi, il che indica un forte consenso ed apprezzamento per l'operato delle organizzazioni da parte della società civile, dato che emerge anche dal lavoro di Vania Statzu sul valore aggiunto sociale, ma aumenta anche il numero dei soggetti vulnerabili inseriti nelle organizzazioni a vario titolo, come soci operativi, come volontari e come lavoratori. Aumenta anche il numero dei lavoratori retribuiti nel suo complesso che supera, secondo le stime elaborate, le 20 mila unità. Il dato che ne risulta è quello di un'accresciuta possibilità che il settore dell'economia civile diventi sempre più un soggetto attivo e protagonista delle politiche di sviluppo della Sardegna, particolarmente per quanto riguarda la creazione di un sistema di welfare locale e partecipato. Tale ruolo viene del resto riconosciuto esplicitamente dalla normativa che ha recentemente ridisegnato il sistema dei servizi alla persona (L.R. n.23/2005). Accanto ai decisori politici e a quelli sanitari le organizzazioni del terzo settore vengono indicate come soggetti protagonisti sia della fase di erogazione dei servizi che in quella di progettazione. Le caratteristiche di radicamento territoriale il vincolo alla distribuzione di utili e il perseguimento di finalità di natura pubblica ne fanno dei soggetti particolarmente adatti a leggere e a rispondere in maniera efficace ai bisogni di cura dei cittadini.

Una seconda novità importante presentata in questa edizione del *Rapporto* è costituita da una prima analisi che viene svolta su un campione rappresentativo di sardi circa il ruolo della fiducia generalizzata ed istituzionale quale elemento di facilitazione dell'azione collettiva ma anche come determinante del benessere individuale. La conoscenza di tali dati e lo studio delle correlazioni con le variabili geografiche, demografiche,

¹ Pelligra, V., 2007, *Dalla Società del Contratto all'Economia della Reciprocità*, (introduzione al numero monografico su "Fiducia, Capitale Sociale e Beni Relazionali"), *Impresa Sociale*, n.2/2007, pp. ???-???

economiche e sociali è cruciale per comprenderne la dinamica ed individuare quei fattori che favoriscono o ostacolano lo svilupparsi di un senso di fiducia generalizzato nella comunità. L'importanza di tale dato è sottolineato dalla sempre più abbondante letteratura sul cosiddetto "capitale sociale", la cui presenza diffusa in un sistema sociale facilita i processi di sviluppo politico ed economico. Ciò avviene attraverso canali sia macroeconomici che microeconomici quali per esempio l'accresciuta capacità di attrarre investimenti e attivare scambi commerciali, l'efficienza del sistema finanziario e il benessere individuale, il livello di soddisfazione generale nei confronti della vita, la percezione del futuro, la qualità e quantità delle relazioni interpersonali.

Comprendere in modo dettagliato i nessi causali che legano tra loro queste variabili mette a disposizione dei *policy maker*, potenti strumenti operativi per la promozione del benessere collettivo e individuale. Il ruolo delle organizzazioni del terzo settore, come ampiamente sottolineato anche nelle precedenti edizioni del *Rapporto*, è quello di consentire una sempre maggiore rigenerazione e accumulazione di capitale sociale, attività questa nella quale, sia lo Stato che il Mercato tradizionalmente falliscono. Da qui l'importanza di monitorare le tendenze relative agli atteggiamenti fiduciari presenti nella nostra Regione.

Il capitolo sul valore sociale percepito dell'attività del terzo settore è invece una auspicata conferma rispetto alle edizioni precedenti. Il lavoro ripropone, affinata e perfezionata, un'analisi circa la disponibilità a donare da parte dei cittadini sardi, per finanziare le attività delle organizzazioni non-profit. Da tale analisi emerge, come dato di sintesi interessante una disponibilità a donare al terzo settore decisamente maggiore per attività di carattere nazionale rispetto a quelle di carattere regionale. Inoltre appare dai dati che i cittadini sardi sarebbero disposti a donare ancor più di quanto già non facciano; ciò non avviene probabilmente per un difetto di informazione circa le attività svolte e la natura stessa delle organizzazioni locali. Con tutti i limiti, esplicitamente riconosciuti, di questo tipo di analisi, l'ipotesi che il terzo settore sardo sia deficitario per quanto riguarda la visibilità e la qualità della comunicazione, ci sembra del tutto realistica.

Una terza novità presente in questa IV edizione del *Rapporto*, è data da un capitolo tematico sul ruolo delle cooperative sociali di tipo B nel processo di inclusione lavorativa di soggetti svantaggiati. Un inquadramento teorico del problema mette in luce in maniera convincente come tali processi inclusivi tendano a mitigare i fallimenti che si verificano nel mercato del lavoro tradizionale a causa di persistenti asimmetrie informative. Un primo elemento che emerge da tale inquadramento teorico riguarda il fatto che l'esclusione dal mercato del lavoro nella gran parte dei casi si verifica non tanto a causa di limiti intrinseci al lavoratore, quanto piuttosto alle logiche connesse al funzionamento stesso del mercato del lavoro. Se è vero, infatti, che in alcuni casi lo svantaggio, fisico, psichico o sociale si traduce in una riduzione della produttività del lavoratore, ciò non è necessariamente vero per tutti i lavoratori. Nella grande maggioranza dei casi la ridotta produttività è da imputarsi alla combinazione dello svantaggio con le caratteristiche del lavoro stesso. Per questa ragione spesso è sufficiente una semplice ridefinizione della mansione lavorativa o una modificazione dell'ambiente di lavoro. per colmare il *gap* di produttività che separa il lavoratore svantaggiato da quello, cosiddetto normodotato.

La ricerca ha coinvolto un gruppo di 42 lavoratori per i quali è stato possibile ricostruire il processo di inserimento pluriennale e di rintracciare gli esiti dello stesso. Il dato forse più rilevante che viene evidenziato è la permanenza dell'80% dei soggetti, a due anni dall'inizio del percorso, nella stessa organizzazione di partenza. Se da una parte ciò indica il successo del percorso di inserimento, dall'altra evidenzia la prevalenza in Sardegna di

organizzazioni volte principalmente alla creazione di posti di lavoro che non all'accompagnamento e al transito dei lavoratori svantaggiati verso il mercato del lavoro tradizionale. Un secondo dato, esterno alla ricerca, ma ugualmente significativo è quello relativo alla grande difficoltà incontrata nel reperimento dei dati. Questo è indice della mancanza di una supervisione e di un monitoraggio unitario dei processi di inclusione. Tale assenza rende problematica la verifica e la valutazione dell'efficacia degli interventi e la conseguente eventuale predisposizione di azioni migliorative.

Questi elementi problematici non possono comunque nascondere il fatto che i lavoratori svantaggiati inseriti nelle cooperative sociali vedono il loro reddito disponibile aumentare in maniera significativa e la loro stabilità economica consolidarsi nel giro di pochi anni. Tali fattori, pur non esauendo le precondizioni per una efficace inclusione sociale, certo ne facilitano il raggiungimento anche attraverso la creazione di una rete di relazioni che dal più ristretto ambito lavorativo tende ad allargarsi verso la comunità.

Questa IV edizione del *Rapporto sull'Economia Civile e Sociale*, si pone come una novità nel panorama delle analisi economiche e sociali della realtà sarda e getta le basi per un progetto ancora più ambizioso e vorremmo, rigoroso, di monitoraggio e comprensione di una realtà importante e in pieno sviluppo che molto ha da dire e molto ha da fare per migliorare la qualità delle vite dei cittadini sardi.

CAPITOLO 1

Il terzo settore sardo nel 2005: tra economia sociale e volontariato.

di Antonello Caria

1.Introduzione

Nel 2001 cominciammo un percorso che intendeva definire le caratteristiche strutturali delle organizzazioni non a scopo di lucro in Sardegna. Si avviava una nuova esperienza, con l'obiettivo di definire le qualità specifiche di un mondo ancora in gran parte sconosciuto a cui i nuovi orientamenti in politica del welfare intendevano attribuire un ruolo da protagonista. Inquadrare il fenomeno per questi motivi diventava per i tanti decisori pubblici e privati una necessità, legata alle nuove linee di politica sui servizi alla persona dentro scelte di *policy* più generali.

Il nostro obiettivo mirava a verificare la consistenza dell'economia sociale rispetto alla più ampia economia regionale. Si trattava di cominciare a costruire degli indicatori in grado di supportare ipotesi di correlazione tra settori, fuoriuscendo dalla tradizionale impostazione per tipologia di attività produttiva, orientando l'osservazione rispetto alle finalità e motivazioni di base che hanno dato origine all'attività di impresa.

Per questi motivi, accanto alla verifica sulla nati-mortalità delle organizzazioni dell'economia sociale, costruimmo un **panel di imprese sociali** da monitorare anno dopo anno nei principali indicatori di struttura aziendale. Ne derivò una fotografia sulla diffusione del fenomeno e sulla consistenza quantitativa del lavoro retribuito e dei fatturati, poi validata dal confronto con i primi dati ISTAT sull'universo non profit in Italia e in Sardegna. I dati *panel* hanno dato modo di costruire un primo *benchmark*, pur mantenendo dei limiti sulla significatività statistica.

Questo Quarto Rapporto, avvia una differente impostazione. I dati che presentiamo sono la risultanza di un'**osservazione campionaria** costruita con l'estrazione casuale di 250 organizzazioni su di un universo di 2099. La suddivisione per territori tiene conto della consistenza nelle singole province ed anche della differente presenza delle varie forme giuridiche. Quello che qui presentiamo è quindi un campione rappresentativo dell'intero terzo settore, da cui è possibile trarre da un lato la consistenza dell'economia sociale (onp con almeno un lavoratore retribuito all'interno) dall'altro quella del volontariato (onp che non retribuiscono nessun operatore basandosi essenzialmente sull'attività di volontariato puro).

L'indagine ha coinvolto 5 rilevatori in tutto il territorio della regione, sviluppandosi a partire da ottobre del 2005, con alcune verifiche svolte nei primi mesi del 2006.

Ringraziamo il prof. Francesco Mola del Dipartimento di economia dell'Università di Cagliari per la consulenza nella costruzione del campione e nella validazione del questionario.

2. Le variazioni nell'insieme del terzo settore, in Sardegna.

Le organizzazioni su cui si basa l'osservazione, riprendono la nota classificazione (ISTAT 2001) delle organizzazioni non a scopo di lucro. Secondo l'impostazione che ormai seguiamo dall'avvio dei nostri rapporti, sono incluse nel nostro universo, tutte le organizzazioni, siano queste associazioni, cooperative sociali, fondazioni, IPAB, che svolgono attività prevalente nella realizzazione e vendita sul mercato di beni e servizi di natura immateriale, ma anche materiale, correlati con la qualità della vita, i diritti, l'ambiente, la promozione culturale. I nostri monitoraggi escludono le tante organizzazioni, anche queste associazioni non a scopo di lucro, che non sono impegnate nella produzione di beni e servizi venduti sul mercato. Si tratta delle tante organizzazioni di categoria e sindacali (ma anche i partiti) con una prerogativa in attività relativa alla tutela di particolari interessi. Ne deriva l'analisi dell'insieme di organizzazioni definite "imprese sociali". Si tratta ormai di una definizione accolta anche dal legislatore (legge delega del 13 giugno 2005 n. 118), che attribuisce questa qualifica alle organizzazioni che richiamano tre concetti fondamentali:

- Esercizio di attività in via stabile e principale di natura economica, di produzione o di scambio di beni e servizi (di utilità sociale);
- Nell'assenza di fine di lucro;
- Nel perseguimento di un fine di interesse generale.

Nelle tipologie descritte rientrano le fattispecie richiamate, le stesse che l'Osservatorio sull'economia sociale e civile della Sardegna, promosso dallo IARES, tiene sotto osservazione dal suo primo rapporto presentato nel 2002.

3. Le variazioni.

L'insieme delle organizzazioni di cui si è verificata l'esistenza ed effettiva operatività in Sardegna nella primavera del 2006, ha una numerosità di circa 2100 unità. Si tratta di tutte le organizzazioni iscritte in registri ufficiali. Fonti che vengono periodicamente aggiornate e su cui lo IARES verifica i propri database.

Tabella 1 Composizione Terzo Settore in Sardegna. 2006

NUOVE PROVINCE	FORMA GIURIDICA				TOTALE
	Associazioni	Cooperative sociali*	Fondazioni	Ipab	
Cagliari	689	189	3	11	865
Carbonia-Iglesias	144	49	0	1	189
Medio Campidano	76	38	1	2	113
Nuoro	110	52	0	5	166
Ogliastra	52	20	0	1	72
Oristano	109	76	1	6	188
Olbia-Tempio	87	39	2	3	130
SASSARI	208	106	0	19	326
TOTALE	1475	569	7	48	2099

** Sono compresi anche i dieci Consorzi di Cooperative presenti in Sardegna*

Fonte: elaborazione IARES

La presenza nelle otto province tende a mantenersi in coerenza con l'incidenza demografica, prevalendo nelle province più popolate (Cagliari e Sassari). In queste province si mantiene la maggiore presenza relativa delle associazioni rispetto alle cooperative sociali. La suddivisione in ulteriori quattro province, da modo di verificare che la composizione interna all'universo delle onp, nelle nuove province tende a corrispondere in termini relativi a quella delle province di Nuoro e Oristano, tranne che per la provincia di Olbia-Tempio, che si assimila a quella di Sassari. È interessante notare come la scomposizione della provincia di Cagliari in due ulteriori ambiti politici territoriali, tenda a dimostrare che le associazioni nascono in tessuti economicamente più dinamici, mentre le cooperative sociali rappresentino un valido strumento di sostegno a territori con consistenza del capitale sociale meno accentuata e molto spesso con difficoltà sociali indotte dalla difficile condizione economica. Nel complesso tra il 2005 ed il 2006 il numero di cooperative subisce un ridimensionamento, con una perdita secca di circa il 10%. Dato che si modifica nel triennio con un incremento, per effetto delle nuove iscrizioni, pari al 10,8%. Crescendo nel complesso ed in modo pressoché uniforme su tutto il territorio regionale.

Tabella 2 Cooperative: distribuzione geografica per tipo (2005)

NUOVE PROVINCE	FORMA GIURIDICA				TOTALE
	Coop. tipo A	Coop. tipo B	Picc.coop. soc. A	Picc.coop. soc. B	
Cagliari	76	53	39	21	189
Carbonia-Iglesias	18	17	6	8	49
Medio Campidano	16	11	6	5	38
Nuoro	38	5	7	2	52
Ogliastra	16	2	2	0	20
Oristano	55	11	8	2	76
Olbia-Tempio	24	8	3	4	39
SASSARI	63	22	16	5	106
TOTALE	353	129	87	47	569

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 3 Cooperative: distribuzione geografica per tipo (2006)

NUOVE PROVINCE	COOPERATIVE SOCIALI				TOTALE
	Coop. tipo A	Coop. tipo B	Picc.coop. soc. A	Picc.coop. soc. B	
Cagliari	75	34	32	21	162
Carbonia-Iglesias	21	8	7	8	44
Medio Campidano	22	6	1	5	34
Nuoro	36	5	8	2	51
Ogliastra	15	2	2	0	19
Oristano	50	13	7	2	72
Olbia-Tempio	26	5	3	4	38
SASSARI	60	20	14	5	99
TOTALE	305	93	74	47	519

Fonte: elaborazione LARES

Tabella 4 Cooperative sociali

Cooperative Sociali			
RILEVAZIONE AL 31/03/2006			
RISPETTO ALLA RILEVAZIONE DEL 2003 SONO AVVENUTE LE SEGUENTI			
MODIFICHE			
	Anno	Numero	%
Nuove iscritte	2004	27	+5,8 %
	2005	52	+11,5 %
	2006	15	+3,2 %
	Totale	94	+20,3 %
Cancellede	Totale	44	-9,5 %
Incremento 2003/2006	Totale	50	+10,8 %

Fonte: elaborazione LARES

4. Il campione

L'indagine si è svolta a partire da un campionamento stratificato, tenendo conto delle cooperative e delle associazioni. Per le altre organizzazioni si è proceduto ad individuare secondo una scelta ragionata le onp da intervistare, tenendo conto della bassa incidenza sull'universo. La stratificazione ha tenuto conto della suddivisione nelle otto province. Sono state svolte delle estrazioni con le organizzazioni effettive e con le organizzazioni riserva a cui si è ricorso in caso di mancata intervista delle effettive.

Il campione tiene conto di una significatività del 95% con un errore campionario stimato attorno al 6% per una numerosità campionaria tra 200 e 250 estrazioni.

Calcolo errore campionario

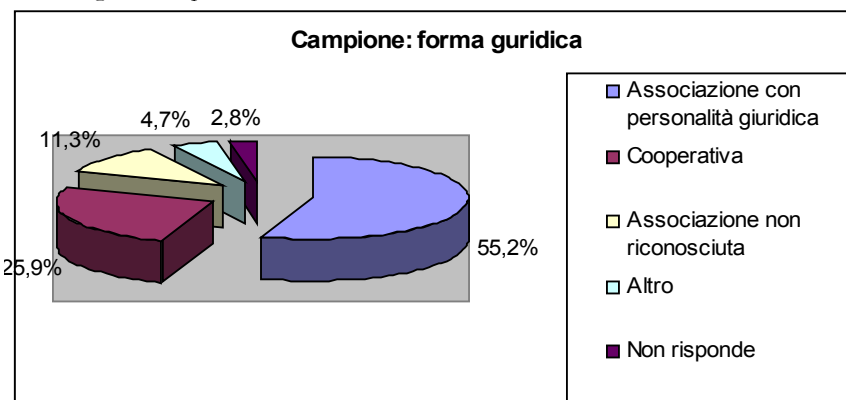
numerosità	err. in %
25	19,6494
50	13,8079
75	11,2032
100	9,6405
125	8,5671
150	7,7695
175	7,1456
200	6,6392
225	6,2169
250	5,8572
275	5,5456
300	5,2719
325	5,0286
350	4,8103

375	4,6128
400	4,4327

Tabella 5 Campione intervistato

Forma giuridica	V.A.	%
Associazione con personalità giuridica	117	55.2
Cooperativa	55	25.9
Associazione non riconosciuta	24	11.3
ALTRO	10	4.7
Non risponde	6	2.8
TOTALE	212	100.00

Figura 1 Campione intervistato



5. Le risultanze campionarie

quando sono state costituite

Il campione risulta composto in misura prevalente da organizzazioni costitutesi nel periodo compreso tra gli anni ottanta ed i primi anni del duemila. La maggiore presenza di organizzazioni di recente fondazione è in linea con l'evoluzione del terzo settore nel resto del paese (ISTAT 2001), che conferma una forte tendenza ad associarsi dei cittadini per realizzare la produzione di beni e servizi pubblici. In questo caso in particolare, sorprende la forte evoluzione che il trend di crescita ha avuto negli ultimi anni. Al riguardo vale senza dubbio la forte spinta anche politica che ha favorito il protagonismo del terzo settore nella creazione di una nuova prospettiva di tutela dei diritti. Si tratta della medesima consapevolezza che ha invogliato l'azione volontaria di tanti cittadini che hanno scelto di intraprendere un percorso di impegno civile personale e concreto.

Ma non basta considerare questo aspetto. Per comprendere al meglio le caratteristiche del fenomeno è necessario anche tener conto delle trasformazioni sociali in atto. Citando Z. Bauman (1999) si potrebbe dire che la società dell'incertezza ha determinato condizioni favorevoli a tutele disposte in proprio dai cittadini, riconducendo la ricerca di senso all'interno di percorsi verificati, attraverso deleghe leggere e corte. È questa la "costante" del Terzo settore, osservata durante questi ultimi anni.

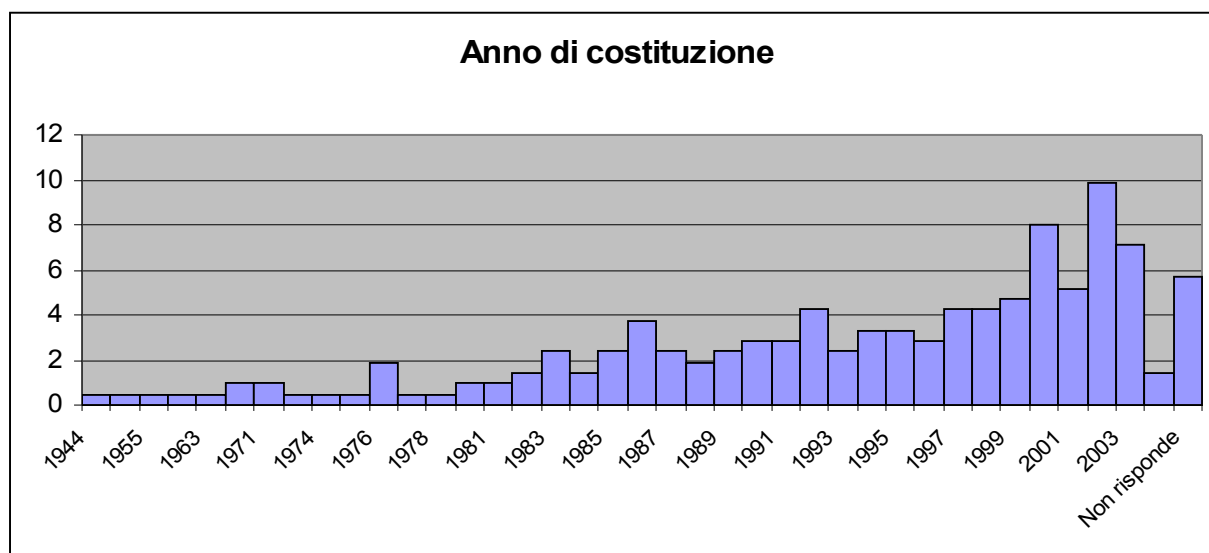


Figura 2 Anno di costituzione delle ong intervistate

È bene ribadire che non si tratta solo di un fenomeno dell'economia, per la sua portata anche economica, assumendo semmai i contorni di un vero e proprio modo di porsi della società, che ha superato le rigidità moderniste ed al contempo si è disposta a ricreare in altre forme i vincoli di solidarietà propri della vita sociale.

Secondo l'approccio del mercato si tratta essenzialmente di una crescita di imprese favorita dalle nuove domande sociali ed a queste direttamente correlate. La diffusa presenza di bisogni relazionali di natura immateriale in cerca di adeguate risposte, individuate nei beni relazionali. Si tratta dell'evoluzione auspicata da Jacques Delors nel suo famoso libro bianco della fine degli anni novanta, in cui veniva attribuito un ruolo determinante al terzo settore sul versante delle politiche di contrasto alla disoccupazione, diffusa in gran parte dei paesi europei.

le risorse umane impegnate nelle organizzazioni

Il questionario si proponeva di rilevare l'insieme di persone complessivamente impegnate nella vita dell'organizzazione. A tal fine si è ripetuta la suddivisione ormai tipica delle griglie di raccolta dati utilizzate nella rilevazione annuale con il panel di imprese sociali. Si è voluto verificare se, nel periodo compreso tra il 2003 ed il 2004, fosse variata la composizione interna e complessiva alle organizzazioni. Se cioè, con una variazione in aumento o in diminuzione si fosse avuta anche una variazione nella composizione interna.

Le organizzazioni non a scopo di lucro, come più sopra definite, a differenza delle imprese ordinarie, sono in grado di mobilitare una pluralità di persone impegnandole secondo motivazioni ed approcci differenziati. Si potrebbe parlare di diversi portatori di interesse, in grado di attivare percorsi plurali di impegno. Da un lato i soci impegnati direttamente e continuativamente nell'organizzazione, in qualità di soci lavoratori o di soci volontari oppure, nel caso delle cooperative sociali di tipo B, ma non esclusivamente in queste, dei soci svantaggiati che attraverso il lavoro avviano percorsi di inserimento lavorativo e di progressiva acquisizione di autonomia (dell'argomento diamo conto in apposito capitolo). A queste categorie aggiungiamo i semplici soci, che sostengono con le quote associative le organizzazioni.

Si è trattato quindi di verificare in che dimensione si sviluppa la capacità di "reclutamento" delle risorse umane.

Analizzando le numerosità presenti nel campione, è possibile definire una proiezione significativa sull'universo. Nelle tabelle che seguono presentiamo le statistiche descrittive relative a questo *item*.

Tabella 6 Risorse umane (personale retribuito e volontario)

Anno	Normodotati		Svantaggiati	
	2003	2004	2003	2004
Soci lavoratori	1077	1077	92	77
Lavoratori non soci	892	924	128	188
Soci volontari	5808	5911	909	907
Semplici Soci	13279	13470	291	301
TOTALE	21056	21382	1420	1473

Figura 3 Personale retribuito e volontario normodotati

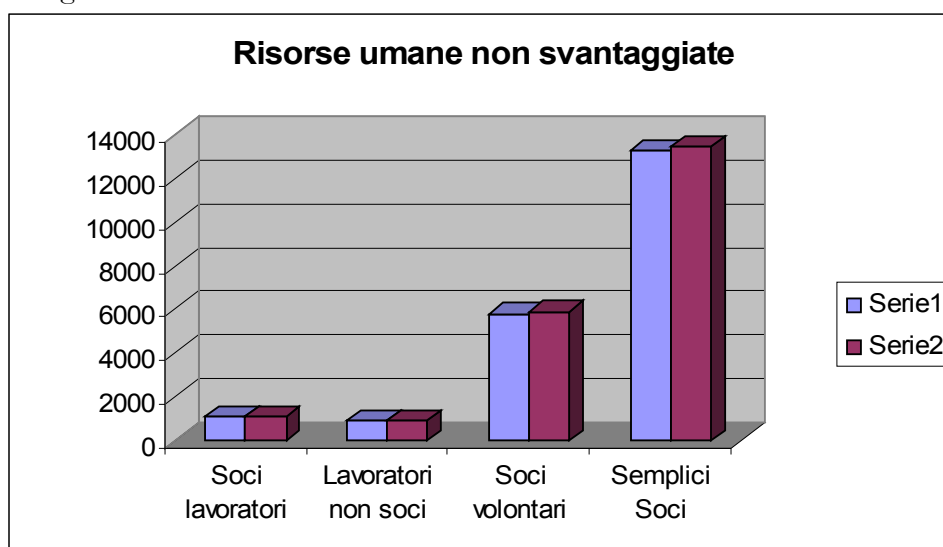
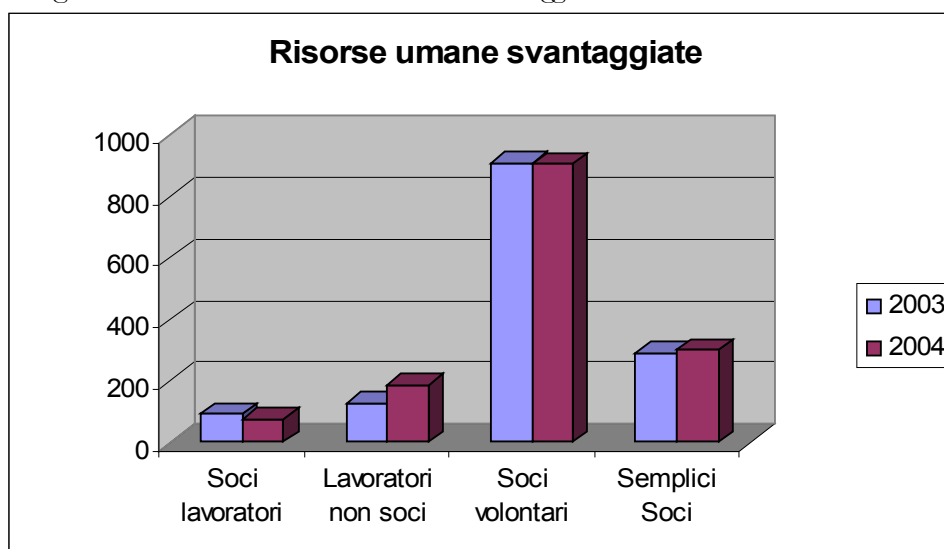


Figura 4 Personale retribuito e volontario svantaggiati



Le tabelle mostrano la prevalente presenza di *semplici soci*, in crescita nei due anni di riferimento. La crescita costante rispetto alle rilevazioni IARES del 2002, conferma il dato sul valore aggiunto sociale del non profit in Sardegna stimato da Vania Statzu nel suo lavoro ormai pluriennale. Si tratta essenzialmente di una progressiva e diffusa presa di coscienza sull'utilità della presenza delle organizzazioni non a scopo di lucro e sulla necessità di sostenerne l'esistenza anche attraverso la semplice adesione, sia pure totalmente assenteista rispetto alla vita democratica dell'organizzazione.

Altro indicatore da considerare è quello relativo ai lavoratori, siano questi soci o meno. Si tratta del dato più rilevante dell'economia sociale, in quanto mostra la capacità delle imprese sociali a creare ricchezza anche direttamente monetizzabile. I dati mostrano di una progressiva emersione del lavoro nell'ambito dei beni relazionali, attraverso la definizione di modalità non estemporanee di attività. Le imprese sociali, si sono inoltre affrancate dall'essere interpretate esclusivamente con la fattispecie della cooperativa sociale. Nel tempo sono maturate consapevolezza in merito alla possibile maggiore complessità organizzativa delle associazioni, o alla maggiore potenziale capacità di investimento delle fondazioni. È di rilievo richiamare il ruolo delle IPAB che, la dove presenti ed operative, hanno avuto il merito di preservare patrimoni anche ingenti che ora possono essere ricondotti alla formula delle Aziende di Servizio Pubblico, come previsto dalla legge 328/2000. In questo caso un'osservazione va rivolta allo stato di salute economico-finanziario di molte IPAB ancora operative in Sardegna.

E' a nostro parere opportuno verificare il livello di tenuta di strutture molto spesso gestite sulla base di un prevalente raccordo con la pubblica amministrazione, per immetterle nella rete dei servizi di welfare locale. Gli ingenti patrimoni (verificati dai precedenti rapporti IARES) potranno consentire il consolidamento di luoghi di servizio pubblico, stabilizzando i servizi nei territori.

Le risorse umane complessivamente dichiarate nel campione ammontano a 21.056 nell'anno 2003 e a 21.382 nel 2004, per un crescita complessiva nel campione di 326 unità, pari a circa un punto e mezzo percentuale. La crescita tra il 2003 ed il 2004 è suddivisa tra i lavoratori non soci, semplici dipendenti che non partecipano alla vita democratica dell'organizzazione; soci volontari operativi nelle organizzazioni e semplici soci. Nei due anni crescono anche i soggetti appartenenti alla categoria degli svantaggiati nelle quattro tipologie descritte. Si tratta in molti casi di semplici soci che aderiscono all'organizzazione (si pensi alle associazioni di diversamente abili), oppure di soci direttamente operativi pur a titolo gratuito, o ancora di lavoratori svantaggiati previsti da leggi di sostegno all'inserimento sociale, in piena adesione all'organizzazione sociale (nel caso delle cooperative sociali di tipo B); oppure di dipendenti che hanno stabilizzato la loro funzione.

Non muta la composizione interna, che nel complesso vede prevalere i semplici soci sulle altre tipologie, confermando quanto più sopra affermato. Si registra una tendenza alla crescita dei lavoratori all'interno delle associazioni in particolare quelle non riconosciute, che rappresentano organizzazioni con scarse tutele giuridiche prevalentemente riposte sulla figura dei dirigenti. I dati mostrano un consolidamento del ruolo delle cooperative sociali, le quali crescono sia numericamente su tutto il territorio regionale, che nei numeri degli associati e dei lavoratori. Il campione sostanzialmente conferma i dati del *panel* utilizzato nei precedenti rapporti.

È importante evidenziare il ruolo delle organizzazioni del terzo settore nei processi di coinvolgimento di persone "svantaggiate" (diversamente abili, tossicodipendenti, acolisti, detenuti ed ex detenuti, disoccupati di lunga durata). Tra gli svantaggiati la prevalenza dei soci volontari (figura 4) verifica la crescente disponibilità del terzo settore a creare al proprio interno spazi di socializzazione ed impegno per queste categorie, in molti casi di diretta gestione delle stesse persone (si pensi a molte organizzazioni che si occupano di sport per diversamente abili). Si tratta di un fenomeno in crescita che, lungi dal ricreare luoghi "ghettizzanti", definiscono opportunità di socializzazione e condivisione con la "normalità", determinando una nuova ed interessante opportunità di integrazione verso una differente "normalità sociale".

Resta nel complesso significativo il numero di volontari, confermando il ruolo di promotore dell'impegno sociale del terzo settore, secondo la dimensione del dono. Assumendo la presenza del volontariato come *segnale di qualità sociale* (Pelligra 2005) delle organizzazioni e del loro ruolo nella società. Dal punto di vista meramente organizzativo la presenza del volontariato induce ad un'analisi non estemporanea, che orienti a stabilire modalità operative di mantenimento ed efficace impiego di questa particolare risorsa umana secondo un approccio non conflittuale con i lavoratori. Con il risultato di accrescere la qualità degli interventi, favorendo il un più efficace risultato sociale.

*Le risorse umane nelle onp del campione
Dettaglio rispetto alla forma giuridica*

Tabella 7 Associazione con personalità giuridica: risorse umane

Associazione con personalità giuridica	Normodotati		Svantaggiati	
	2003	2004	2003	2004
Soci lavoratori	338	348	2	3
Lavoratori non soci	477	496	13	13
Soci volontari	3849	3933	903	903
Semplici Soci	12058	12250	288	298
TOTALE	16722	17027	1206	1217

Tabella 8 Associazione non riconosciuta: risorse umane

Associazione non riconosciuta	Normodotati		Svantaggiati	
	2003	2004	2003	2004
SOCI LAVORATORI				
Lavoratori non soci	99	99	0	0
Soci volontari	82	82	0	0
Semplici Soci	1613	1635	4	4
Semplici Soci	768	770	3	3
TOTALE	2562	2586	7	7

Tabella 9 Cooperative: risorse umane

Cooperativa	Normodotati		Svantaggiati	
	2003	2004	2003	2004
SOCI LAVORATORI				
Lavoratori non soci	603	597	86	70
Soci volontari	270	288	88	144
Semplici Soci	68	64	2	0
Semplici Soci	77	73	0	0
TOTALE	1018	1022	176	214

Tabella 10 Altre organizzazioni

Non indica la forma giuridica	Normodotati		Svantaggiati	
	2003	2004	2003	2004
SOCI LAVORATORI				
Lavoratori non soci	11	8	0	0
Soci volontari	20	11	1	1
Semplici Soci	42	44	0	0
Semplici Soci	12	13	0	0
TOTALE	85	76	1	1

lavoro che si stabilizza.

Uno degli aspetti dell'indagine è relativo alle modalità di svolgimento delle attività in relazione con le forme contrattuali adottate. Si è voluto verificare il livello di continuità produttiva nel corso dell'anno e da questo la capacità di creare condizioni di stabilità anche per il lavoro. Teniamo conto che ancora prevale nel senso comune, la convinzione che le imprese sociali non siano vere e proprie imprese e che, per le loro finalità, siano relativamente affidabili sul piano economico, in quanto impegnate in attività non proprie dell'economia tradizionale.

Sulla base dei dati si tratta di un convincimento che mano a mano tende a modificarsi in quanto sempre più spesso, si parla tra le altre attività economiche di quelle dell'economia sociale e civile. Con il risultato di accrescere l'interesse sia degli investitori che dei lavoratori.

Al riguardo le risultanze campionarie sono interessanti, in quanto danno conto di attività aziendali che si svolgono nel 90,56% dei casi con continuità e regolarità. Dato che viene confermato se si analizzano le forme contrattuali adottate, tra le quali prevalgono quelle di lavoro dipendente a tempo pieno e parziale, pur essendo presenti le forme tipiche del lavoro flessibile con contratti di collaborazione coordinata ed occasionale.

Nel periodo considerato si verifica una crescita in particolare delle forme contrattuali stabili, sia a tempo parziale che a tempo pieno, mentre restano stabili le forme di contratto flessibile.

La media dei lavoratori per organizzazione è di 10,33 unità nel 2003 e di 10,69 nel 2004. Rispetto al *Primo Rapporto LARES del 2002*, vi è la novità di una crescita del numero di organizzazioni e di una presenza media di lavoratori più bassa.

Se ne deduce che l'economia sociale sarda cresce in quanto crescono le nuove iniziative. Sono quindi strutture mediamente piccole, attorno a 10 unità lavorative e diffuse sul territorio regionale. Si può affermare che va estendendosi in Sardegna la tendenza all'impegno in ambiti propri della responsabilità sociale e civile, cogliendo l'opportunità di un lavoro differente, attento alla qualità sociale ed al benessere.

Tabella 11 Modalità di lavoro

L'organizzazione ha svolto nell'anno passato le attività secondo una delle seguenti modalità	V.A.	V.P.
<i>ALCUNI MESI</i>	13	6,13
Continuità e regolarità	192	90,56
Saltuari e occasionale	7	3,30
Totale	212	100

Figura 5 Modalità di lavoro

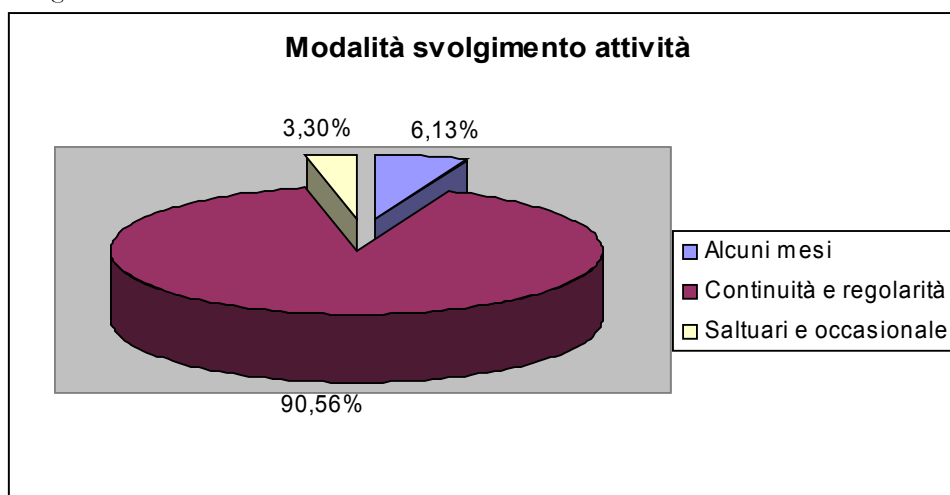


Tabella 12 Contratti stipulati con i lavoratori – nel campione

Contratti stipulati con i lavoratori	Anno	
	2003	2004
<i>DIPENDENTI A TEMPO PIENO</i>	654	694
<i>DIPENDENTI A TEMPO PARZIALE</i>	533	605
Collaboratori coordinati e continuativi	156	156
Collaboratori occasionali	160	170
<i>CONSULENTI ESTERNI</i>	30	32
ALTRI	141	206

Figura 6 Contratti stipulati con i lavoratori

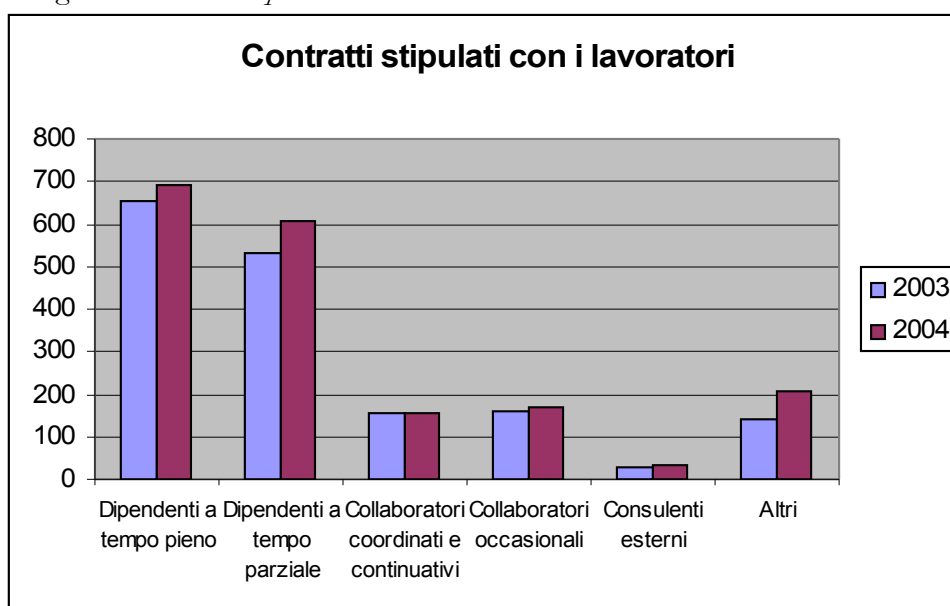


Tabella 13 lavoratori soci e non soci per organizzazione- dato medio

	Anno	
	2003	2004
Lavoratori non svantaggiati	9,29	9,44
Lavoratori svantaggiati	1,04	1,25

Tabella 14 lavoratori soci e non soci per onp - stima dato complessivo Sardegna

	Anno	
	2003	2004
Lavoratori non svantaggiati	19.499	19.814
Lavoratori svantaggiati	2.182	2.623
STIMA TOTALE LAVORATORI	21.681	22.437

Il campione intervistato contiene una caratteristica che lo distingue ulteriormente dal panel di imprese sociali preso a base dell'analisi nei precedenti Rapporti IARES. Si tratta non di un insieme omogeneo rispetto alla definizione ormai tipica di economia sociale. Ricordiamo che secondo i criteri operativi utilizzati nell'indagine del 2002, si definiscono di economia sociale (IREF 1996), tutte le organizzazioni che presentano all'interno dell'organizzazione almeno un lavoratore che venga retribuito, prescindendo dalla modalità contrattuale con cui lo stesso è stato ingaggiato. L'obiettivo era di circoscrivere, all'interno dell'universo del terzo settore o settore non profit, le organizzazioni in grado di creare condizioni favorevoli alla distribuzione di ricchezza. In questo modo si sono raccolte le prime informazioni sul fenomeno e sulla sua consistenza quantitativa.

L'impostazione metodologica descritta ha anche consentito la delimitazione di un sistema di organizzazioni interno al più ampio mondo del terzo settore, basato sulle medesime finalità, ma differente in quanto orientato alla stabilità ed alla maggiore professionalizzazione della struttura. Al contrario delle organizzazioni basate esclusivamente sul volontariato. Da un lato la possibilità di creare lavoro, da l'altro, con gli stessi obiettivi di base, la possibilità di consentire a cittadini che lo scelgano, di dedicarsi alla propria comunità attraverso un impegno sociale totalmente gratuito. La distinzione non è di poco conto. Il volontariato rappresenta nell'immaginario collettivo un ambito di impegno determinante per la società, come dimostrato da indagini condotte sulla popolazione sarda nel 2005 (IARES e-res srl), da cui risulta che circa il 70% dei sardi ha fiducia nelle organizzazioni di volontariato, includendo nella definizione tutte le organizzazioni che si occupano di attività caritatevoli e di beneficenza, prescindendo dal fatto che queste siano svolte a prevalente titolo di gratuità

Distinguere statisticamente i due ambiti può consentire di definire i caratteri di due mondi che potremmo riconoscere da un lato di economia sociale dall'altro di volontariato puro.

Il campione preso in esame nella nostra indagine è costituito per il 73,2% dei casi da organizzazioni che dichiarano almeno un lavoratore retribuito all'interno dell'organizzazione, rientrando pienamente nella definizione di economia sociale. La restante parte, pari al 26,8% del campione, rappresenta organizzazioni che potremmo definire di "volontariato puro". Non si tratta esclusivamente di associazioni, tra queste vi sono anche cooperative, che pur operative non svolgono attività di impresa o sono in attesa di farlo, gestendo attività ad un livello comunque basso di complessità.

Tabella 15 *Volontari e soci per organizzazione- dato medio*

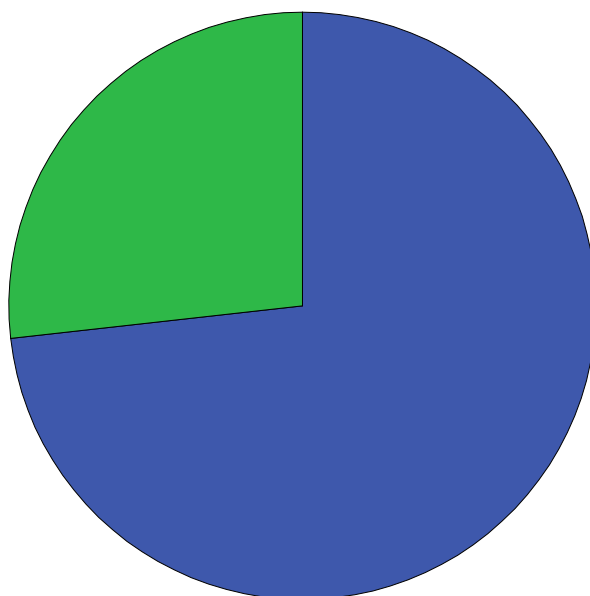
Anno

	2003	2004
Soci volontari	31,68	32,16
Semplici soci	64,00	64,95

Tabella 16 Numero soci volontari per organizzazione - stima dato complessivo Sardegna

	Anno
	2004
Soci volontari	67.503

Figura 7 la torta del terzo settore nel campione

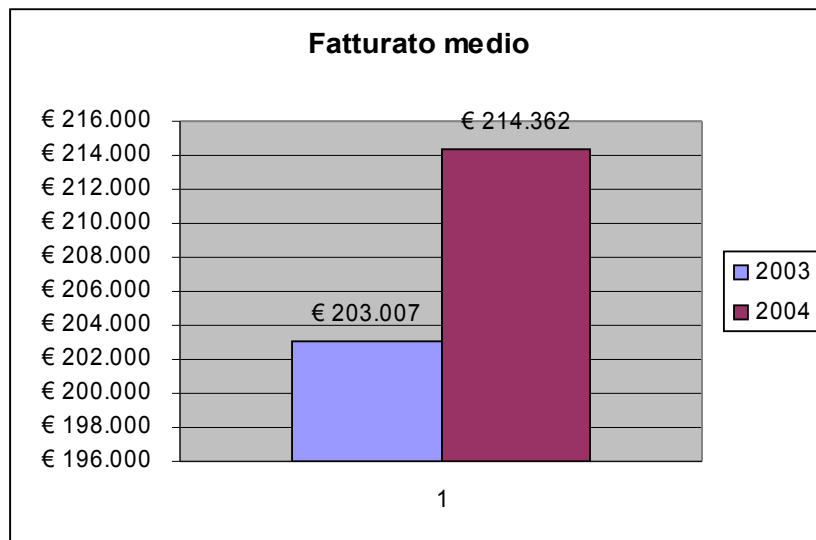


i fatturati.

Le entrate complessive rilevate nel campione tengono conto di una pluralità di fonti finanziarie derivanti da orientamenti differenziati delle organizzazioni rispetto al mercato. Nel caso di organizzazioni prevalentemente dedite al volontariato è maggiormente sviluppata la propensione alla raccolta fondi. Nel caso delle cooperative sociali si rilevano comportamenti differenziati derivanti da un lato dalla più marcata impostazione aziendale, dal lato dall'essere da più tempo orientate in questo senso. Vi sono ad esempio numerose cooperative sociali che definiscono parte importante del proprio fatturato attraverso iniziative di impresa vere e proprie. Dai dati emerge la progressiva propensione ad avviare iniziative imprenditoriali nei campi più svariati dell'economia: agricoltura, artigianato, commercio, servizi in genere; con talvolta una particolare attenzione a particolari settori dell'economia sostenibile, come ad esempio il riciclaggio di particolari categorie di rifiuti o il commercio equo e solidale.

Oltre questo dato è interessante notare che nel complesso il terzo settore tende a consolidare i propri bilanci. Nel 2001 il fatturato medio rilevato era di circa 300 mila euro. Consideriamo che il campione non si limita alle sole organizzazioni, ma che come detto, comprende le organizzazioni orientate ad iniziative di volontariato puro, senza la complessità propria delle imprese sociali. Il campione rileva fatturati medi che si mantengono su livelli simili, pur con una flessione in parte attribuibile a quanto detto ma comunque in parte attribuibile a fattori da verificare. Si pone nel merito una domanda che trova parziale risposta nei dati ottenuti con la rilevazione di cui qui si da conto. Se infatti circa il 65% dei casi presenti nel campione prevede di ampliare i fatturati nel corso del breve periodo, la percezione che si ha è di una flessione complessiva della capacità di raccolta fondi sia dell'economia sociale che del volontariato. Teniamo conto del fatto che il panel di imprese mantenuto sotto osservazione tra il 2001 ed il 2003 era costituito da imprese strutturate e con dovuti livelli di complessità, meglio orientate nella creazione di fatturati. Mentre in questo caso il campione ha inteso ridefinire la base informativa e quindi consente un'osservazione più significativa, anche in considerazione del fatto che riesce a comprendere le organizzazioni di recente costituzione. Tuttavia appare di rilievo il fatto che tra il 2003 ed 2004 il fatturato medio di cui si da conto nella figura 8, si incrementa di circa il 7%, dato che si mantiene in linea con la tendenza alla crescita rilevata nei precedenti rapporti.

Figura 8. I fatturati medi nel campione – LARES 2006



CAPITOLO 2

Fiducia.

Risorsa economica e determinante del benessere individuale

*di Vittorio Pelligra**

1. Premessa

Centocinquanta anni fa John Stuart Mill affermava che: “Il vantaggio che gli uomini traggono dalla loro capacità di fidarsi l’uno dell’altro pervade ogni fessura e ogni interstizio della vita umana – e che nonostante quello economico [sia] forse il minore, [esso] rimane pur sempre un vantaggio incalcolabile” [Mill, 1848:131]. Un secolo dopo il Kenneth Arrow sviluppa lo stesso concetto in questo modo: “Le imprese collettive di qualsiasi tipo esse siano (...) diventano difficili o impossibili, non solo perché A può tradire B, ma anche perché seppure B vuole fidarsi di A, egli sa quanto improbabile sarà che A si fidi di lui. Ed è chiaro che questa mancanza di coscienza sociale rappresenta, di fatto, una perdita economica, intesa in senso molto concreto” [1974:26]. Per questa ragione, continua sempre Arrow: “La fiducia possiede un alto valore pragmatico. La fiducia è il lubrificante del sistema sociale

* Dipartimento di Economia, Università di Cagliari

(...) Il fatto di potersi fidare risparmia una enorme quantità di problemi (...) La fiducia, così come altri simili valori, incrementano l'efficienza del sistema, creano le condizioni per una maggiore produzione di beni o di qualsiasi altra entità" (p.23). Ma l'azione "lubrificante" della fiducia non rimane confinata alle sole interazioni personalizzate. Perfino il più impersonale dei luoghi dell'economia, il mercato capitalistico: "non potrebbe funzionare se non ci fosse fiducia" – per questo – "qualsiasi teoria economica che non riuscisse a spiegare perché gli individui di solito si fidano gli uni degli altri e perché di solito questa fiducia viene ripagata, sarebbe una teoria incompleta" [Bruni e Sugden, 2000:19].

La comprensione del "fenomeno fiducia", dunque, assume rilevanza sia empirica che teorica. Gli effetti positivi di un clima di fiducia diffusa vanno, prima compresi nei loro meccanismi di funzionamento, e poi favoriti attraverso politiche pubbliche mirate. La fiducia andrebbe dunque considerata come una vera e propria risorsa economica, che assieme alle reti relazionali e alle informazioni che esse possono veicolare va a formare il capitale sociale di una data comunità. Lo stock di capitale sociale, come i pionieristici studi di Robert Putnam [1993, 2000], misurato attraverso il grado di partecipazione civica, risulta sempre essere correlato ad una elevata *performance* del sistema amministrativo, politico ed economico. Alti livelli di capitale sociale facilitano il superamento dei dilemmi di coordinamento connessi con l'azione sociale e questo spiegherebbe i differenziali nella *performance* delle varie comunità locali. Il ruolo della fiducia e del capitale sociale nel processo di sviluppo socio-economico viene sintetizzato da Putnam in questo modo:

- i) la fiducia ha un impatto positivo sia sulla vita economica che su quella politica;
- ii) le reti di relazioni civili favoriscono il coordinamento e la diffusione delle informazioni circa l'affidabilità dei loro membri;
- iii) siccome i successi legati alle precedenti collaborazioni vengono incorporati in queste reti, esse possono agire come fucine per la formazione della reputazione dei membri.

Putnam individua l'origine della variabilità nel grado di partecipazione civica delle diverse comunità regionali nel processo di differenziazione occorso a livello di evoluzione storica. Per quanto riguarda il caso italiano elementi di differenziazione possono essere rinvenuti già nel Medio Evo, quando solo alcune tra le regioni del Nord si fanno capaci di sviluppare ricche reti di reciprocità e solidarietà, grazie soprattutto all'operato delle gilde commerciali, delle confraternite e delle organizzazioni di quartiere. Dal XIV secolo in avanti il Sud viene governato dalla monarchia Aragonese di stampo spagnolo, il Centro è caratterizzato da un misto di potere feudale, tirannia e repubblicanesimo, incarnato dal potere pontificio, il Nord, al contrario, rappresenta la culla del movimento repubblicano. Mentre il repubblicanesimo favorisce la formazione di reti di associazioni civiche basate essenzialmente su rapporti sociali orizzontali, la monarchia feudale si fonda e trova la sua stabilità precisamente nella rottura di tali legami. Questi diversi assetti politici lasceranno pesantemente la loro impronta su tutto il successivo processo di sviluppo istituzionale delle diverse regioni italiane, contribuendo così ad accentuare la diversificazione nella capacità delle diverse comunità di accumulare capitale sociale. Questa diversificazione è la ragione principale, secondo Putnam, dei diversi livelli di efficienza istituzionale osservati in Italia dagli anni settanta in avanti.

L'importanza e l'innovazione di questo tipo di spiegazione è legata al fatto che essa rovescia la tradizionale idea secondo cui lo sviluppo economico e politico precederebbero la formazione e lo sviluppo di una attiva società civile. I risultati cui Putnam arriva suggeriscono, al contrario, che: “il capitale sociale incorporato nelle norme e nelle reti di impegno civile sembra essere pre-condizione allo sviluppo economico così come per un efficace azione politica” [1993, 37]².

Questa prospettiva mette in luce l'importanza cruciale legata all'analisi delle condizioni che favoriscono o ostacolano il raggiungimento di elevati livelli di capitale sociale.

Questo capitolo si focalizza, in particolare, su una delle componenti del capitale sociale, e cioè la fiducia generalizzata.

Se è vero, come è stato detto, che la fiducia è come l'aria che respiriamo e che ci si accorge della sua importanza solo quando essa diventa scarsa oppure inquinata, è possibile comprendere come l'interesse suscitato dal tema della fiducia nell'arena pubblica possa derivare proprio da una sensazione di erosione, di declino, di atrofia che si percepisce circa la capacità o la disponibilità della gente di fidarsi dei propri simili. L'evoluzione temporale di tali atteggiamenti mostra come, mentre in Italia il dato circa la fiducia generalizzata³, pur non alto in partenza, segna una debole crescita, dal 25.9% del 1981, al 31.8% del 1999, con un picco del 33.8% nel 1990⁴, tale tendenza è invertita nella maggioranza dei paesi avanzati. Il caso degli Stati Uniti, analizzato nel dettaglio dal Eric Uslaner [2000] è, in questo senso, particolarmente significativo. Attraverso l'analisi dei risultati di indagini statistiche condotte negli Stati Uniti dagli anni '60 fino al 2000, Uslaner fotografa l'evoluzione della disponibilità dei cittadini americani a fidarsi di un estraneo. Se nel 1960 i cittadini americani che si dicevano propensi a fidarsi degli altri erano circa 55 su cento, nel 1996 tale percentuale era scesa al 36% della popolazione totale (figura 1).

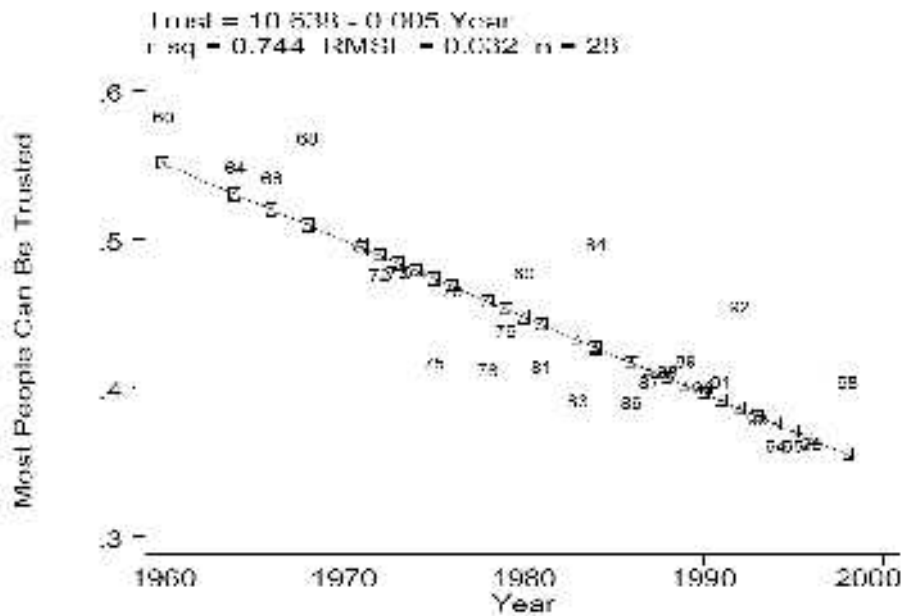
Figura 1: “Il declino della fiducia generalizzata (Stati Uniti, anni 1960-2000)”⁵

² Confronta su questo anche Sen [2000].

³ Intesa come percentuale di cittadini che rispondono affermativamente alla domanda “Pensi che in generale ci si possa fidare della maggioranza delle persone?”

⁴ Fonte World Values Survey (WVS) (www.worldvaluessurvey.org)

⁵ Fonte: Uslaner (2000).



Ciò significa che in questo lasso di tempo ogni anno, su 1000 persone, 5 sono diventate diffidenti, hanno cioè cambiato idea circa sulla possibilità di fidarsi degli altri. E' importante chiarire preliminarmente come dobbiamo interpretare le risposte individuali a tali domande e quanto tali risposte siano indicative di modelli comportamentali reali. Glaeser, Laibson, Sheinkman e Soutter [2000] hanno realizzato uno studio che ha messo a confronto le risposte al questionario della WVS con i comportamenti effettivi posti in essere dai soggetti sperimentali in una situazione di laboratorio nella quale erano posti ad interagire in una particolare variante dell'investment-game. Si è potuto in questo modo verificare come alti livelli di fiducia ricavati dai questionari spiegano non tanto i comportamenti fiduciosi quanto piuttosto quelli affidabili. Alti livelli di fiducia dichiarata sono correlati con una elevata propensione comportamentale all'affidabilità. Chi risponde al questionario affermando che ci si deve fidare degli altri sarà quindi più propenso a comportarsi in maniera affidabile.

Solo a titolo esemplificativo delle possibili implicazioni dell'erosione della fiducia generalizzata in una società avanzata riportiamo i risultati di tre studi che prendono in esame il rapporto tra fiducia e criminalità, commercio internazionale e sistema finanziario. Il grafico di figura 2 riporta i dati relativi alla relazione tra livello di fiducia e criminalità elaborati da Eric Uslaner [2000] sulla base di fonti differenti⁶. Questi dati mettono in luce il legame stretto che caratterizza le due variabili. Ad una riduzione della fiducia generalizzata corrisponde un incremento dei crimini pro capite, da 0.012 nel 1960 a 0.053 nel 1996, con una punta pari a 0.061 nel 1991.

Figura 2: "Relazione tra fiducia e criminalità (Stati Uniti, anni 1960-2000)"⁷

⁶ General Social Survey (1972-1998), American National Election Study (ANES), World Values Study, Giving and Volunteering survey, Trust and Civic Engagement in Metropolitan Philadelphia (Pew Research Center for The People and The Press).

⁷ Fonte: Uslaner (2000).

prosperità di una comunità, non si può non capire come il “fenomeno fiducia” sia prepotentemente diventato tema di analisi e di discussione pubblica.

Se la fiducia generalizzata negli anni è andata erodendosi, è possibile invertire la tendenza? E’ possibile, in particolare, influenzare il livello di fiducia generalizzata attraverso politiche pubbliche attive oppure, come ritengono altri, la fiducia si origina esclusivamente nella sfera privata della famiglia e dei rapporti parentali? Sono immaginabili politiche che possano stimolare l’accumulazione di capitale fiduciario? Gli economisti Paul Zak e Steven Knack [2002] rispondono affermativamente a questa domanda e forniscono alcune indicazioni che contribuiscono a focalizzare il ruolo chiave che il settore pubblico può avere finanziando, per esempio, certe attività piuttosto che altre. Occorre, in particolare secondo questi due autori, trovare il mix ottimale di finanziamento per quei provvedimenti che favoriscono la libertà di associazione, la riduzione dell’ineguaglianza nella distribuzione del reddito e contemporaneamente aumentano i livelli di istruzione. Quelle misure che ottengono simili risultati rappresentano esempi di politiche virtuose che favoriscono la fiducia e che quindi dovrebbero essere finanziate. Naturalmente ricette semplici e troppo generali possono anche portare a risultati controproducenti. E’ indubitabile però, che a prescindere dalla qualità delle risposte che finora siamo riusciti ad elaborare, queste domande non potranno rimanere troppo a lungo senza risposta. Per questa ragione riteniamo importante stimolare, anche a livello regionale, una discussione su questi temi. I dati che abbiamo raccolto e analizzato e che presentiamo di seguito, possono costituire un importante punto di avvio

2. La ricerca empirica

In questa sezione vengono illustrati i primi risultati di una ricerca empirica che per la prima volta rileva il livello di fiducia generalizzata ed istituzionale presente nella regione Sardegna. Abbiamo estratto un campione rappresentativo della popolazione dei sardi maggiorenni, stratificato per genere, età, provincia di residenza e dimensione del comune di residenza (cfr. Tabella 1). Abbiamo somministrato agli individui del campione un questionario ricavato dalla versione originale del questionario della World Values Survey che rappresenta lo standard riconosciuto per questo genere di indagini. Sono state completate 604 interviste.

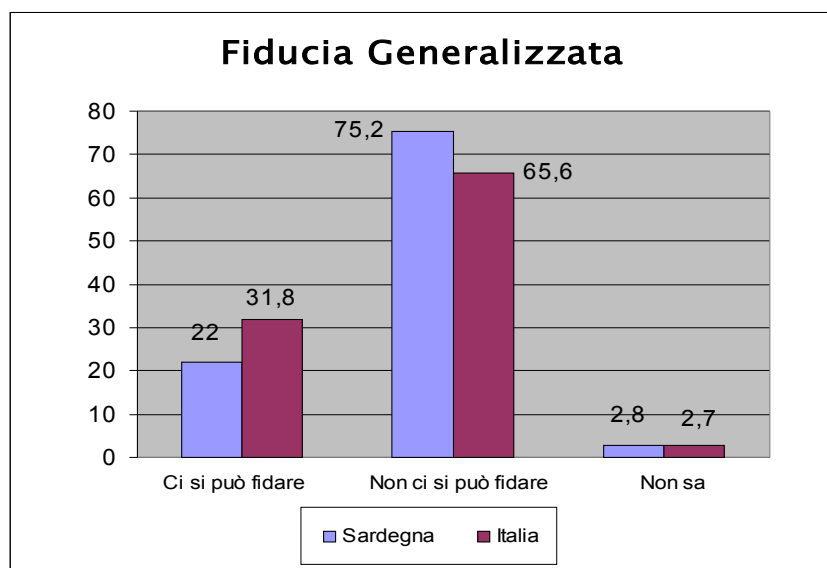
Tabella 1: Composizione del campione

Genere		Età	
Maschi:	294 (48.7%)	18-24 anni:	63 (10.4%)
Femmine:	310 (51.3%)	25-34 anni:	124 (20.5%)
		35-44 anni:	133 (22%)
Ampiezza dei comuni		45-54 anni:	114 (18.9%)

Fino a 5.000 ab.:	188 (31.1%)	55-64 anni:	96 (15.9%)
5.001-10.000 ab.:	88 (14.6%)	65 anni e oltre:	74 (12.3%)
10.001-30.000 ab.:	124 (20.5%)	Provincia	
30.001-100.000 ab.:	97 (16.1%)	CA:	282 (46,7%)
100.001-250.000 ab.:	107 (17.7%)	OR:	50 (8,3%)
Interviste complete	604	NU:	99 (16,4%)
Periodo di rilevazione	22-28/10/ 2005	SS:	173 (28,6%)

Il primo dato significativo che emerge dalle risposte rilevate è quello relativo il livello di fiducia generalizzata (Figura 3). Alla domanda “Parlando in generale, lei direbbe che ci si può fidare della gente o che si debba stare molto attenti quando si ha a che fare con gli altri?” il 22% degli intervistati ritiene che ci si possa fidare, il 75.2% ritiene che si debba stare molto attenti e 2.8% non si pronuncia. Dal confronto con il dato nazionale emerge che il livello di fiducia generalizzata in Sardegna è di quasi dieci punti percentuale inferiore rispetto a quello medio nel resto d’Italia.

Figura 3: “Livello di fiducia generalizzata (Sardegna – Italia)”



Il grafico presentato in figura 4 rappresenta la distribuzione di coloro che si fidano o non si fidano in base alla provincia di residenza. Da questo grafico e dalla tabella 2 che ne riporta i valori numerici e percentuali, si evince che il livello di fiducia generalizzata maggiore si osserva nelle province di Cagliari (28.2%) e Nuoro (27.4%), mentre il livello di diffidenza più elevato si riscontra nella provincia dell’Ogliastra e in quella di Oristano che presentano valori pari a 87.5% e 85% rispettivamente.

Figura 4: “Fiducia generalizzata per provincia”

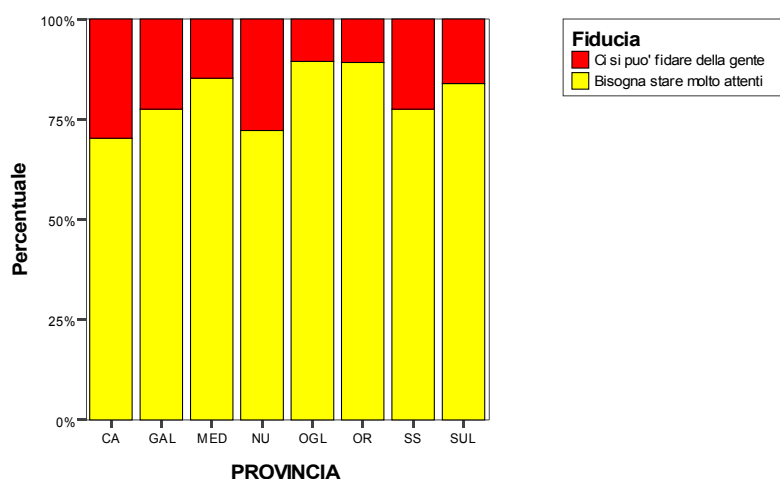
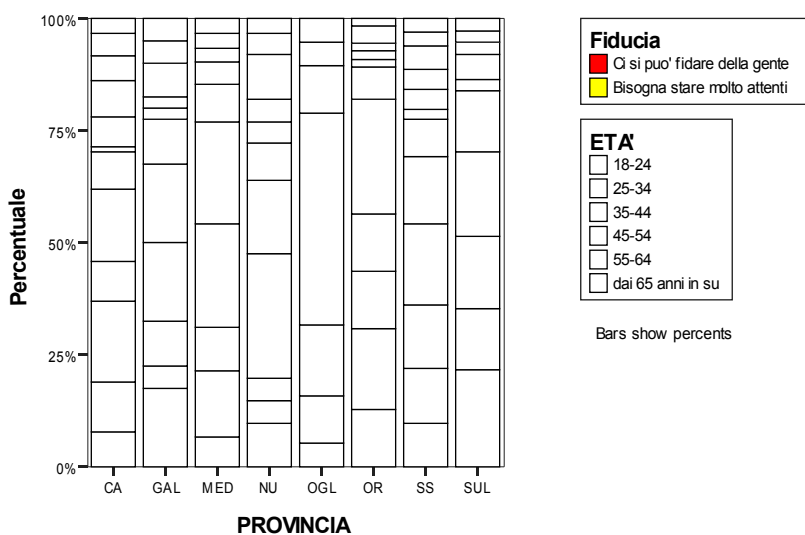


Figura 5: “Fiducia per provincia e per classe di età”



La figura 5 mostra il grafico della distribuzione di coloro che si fidano e dei diffidenti per provincia e per classe di età. Dato degno di nota è l'elevata percentuale di giovani diffidenti nelle province della Gallura e del Sulcis e l'elevatissima percentuale di soggetti diffidenti compresi tra i 35 e i 44 anni nella provincia dell'Ogliastra.

Tabella 2: “Valori percentuali Fiducia generalizzata per provincia”

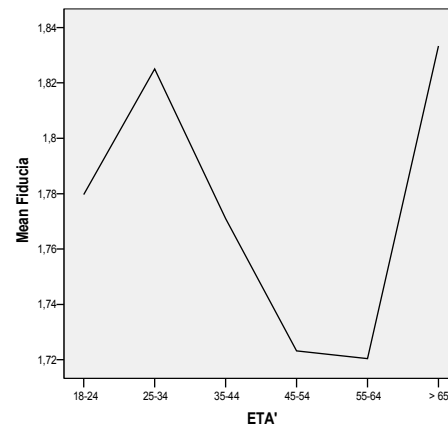
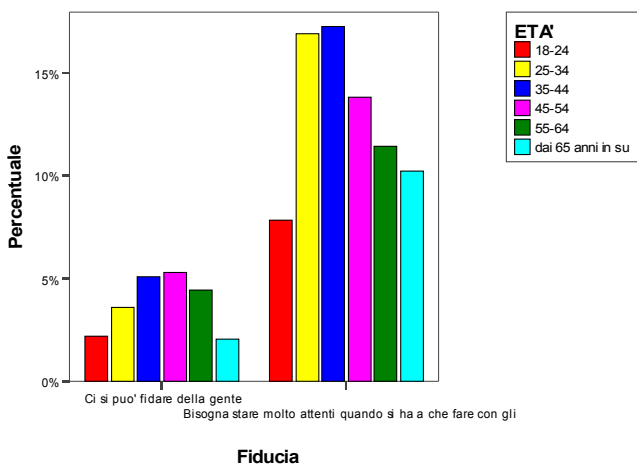
Fiducia generalizzata	PROVINCIA															
	CA		GAL		MED		NU		OGL		OR		SS		SUL	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Ci si può fidare	54	28.	9	22.	9	14.	17	27.	2	10.	6	10.	30	22.	6	16.
Bisogna stare attenti	12	66.	31	77.	52	81.	44	71	17	85.	49	87.	10	76.	31	83.
	7	4	5	5	3	3	4	4	0	0	5	7	3	3	8	8

Totale	19	10	40	10	64	10	62	10	20	10	56	10	13	10	37	10
	1	0		0		0		0		0		0	4	0		0

Il grafico di figura 6 mostra la distribuzione per classi di età di coloro che si fidano e di quelli che invece pensano si debba stare molto attenti quando ci si rapporta con gli altri. Tale distribuzione mostra valori di fiducia elevati in particolare tra coloro che hanno un'età compresa tra i 35 e 64 anni mentre sia i giovani (18-24) che gli anziani (> 65) rappresentano una percentuale molto bassa tra coloro che si fidano. Il grafico di figura 7 mostra come varia il livello medio di diffidenza verso gli altri al variare dell'età. I dati mostrano che per gli adulti nella fascia d'età 25-64 all'aumentare degli anni la diffidenza verso il prossimo diminuisce. Questa aumenta, invece, nel passaggio dalla classe 18-24 a quella 25-34 e poi dopo i 65 anni.

Figura 6: "Fiducia generalizzata per classe di età"

Figura 7: "Diffidenza per classe di età"



Il grafico di figura 8 descrive la distribuzione dei soggetti del campione che si fidano e di coloro che si dicono diffidenti in base al genere. I dati mostrano una prevalenza degli uomini tra i soggetti fiduciosi (12%) e delle donne tra i diffidenti (41%). Di seguito le risposte dei soggetti fiduciosi e diffidenti vengono scomposte in relazione al titolo di studio posseduto (figura 9). Dal grafico emerge un chiarissimo effetto del titolo di studio sulla propensione alla fiducia. Più elevato è il primo, maggiore sarà la disponibilità del soggetto a fidarsi. Tale dato è coerente con l'analisi proposta da Zak e Knack [2002] e con le loro raccomandazioni relative agli investimenti in istruzione e capitale umano.

Figura 8:

"Fiducia generalizzata per genere"

“Fiducia generalizzata per titolo di studio”

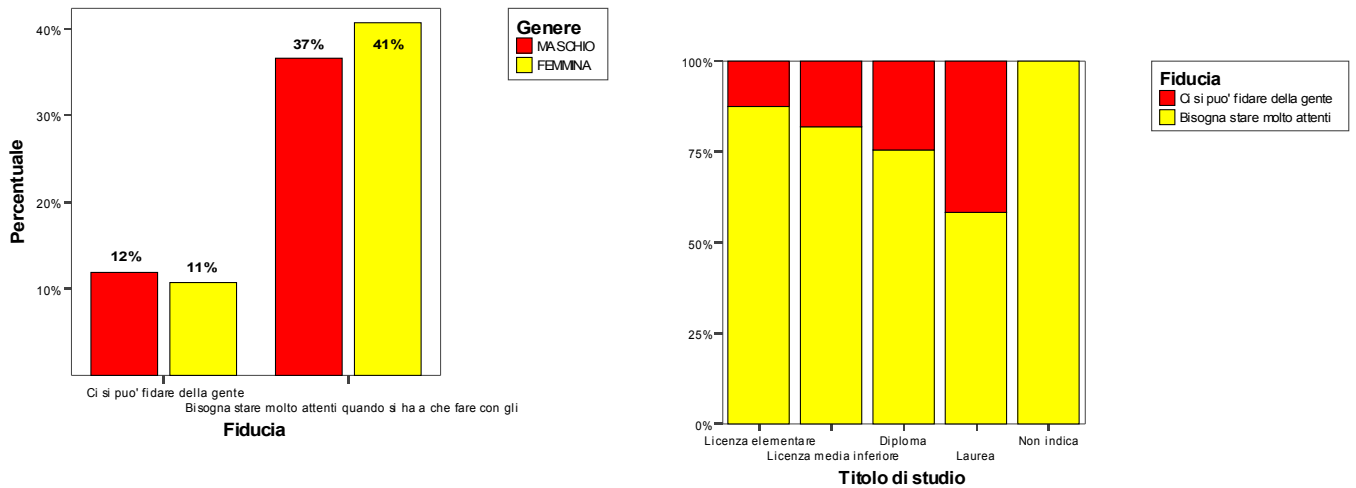


Figura 9:

La stessa analisi viene ripetuta con riferimento alla fascia di reddito (figure 10 e 11) e alla professione (Figura 12). Si nota come i soggetti che appartengono a classi di reddito elevate manifestano livelli di fiducia maggiori rispetto a quelli con reddito inferiore. Per quanto riguarda, invece, la dimensione lavorativa è interessante notare come i soggetti che mostrano minore propensione alla fiducia sono quelli caratterizzati da situazioni lavorative per qualche verso disagiate, e cioè, lavoratori atipici, casalinghe e disoccupati. Dalla lettura congiunta di questi dati e di quelli che presentati nella figura 13, che descrive invece il rapporto tra fiducia media e felicità, si può ipotizzare un nesso causale che va dalla soddisfazione lavorativa a quella nei confronti della vita in generale e da questa ultima all’atteggiamento più o meno fiducioso nei confronti degli altri.

Figura 10

“Fiducia per livello di reddito”

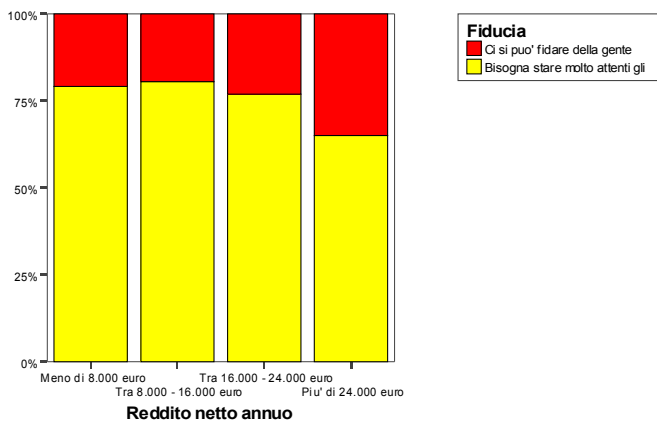


Figura 11:

“Fiducia media per livello di reddito”

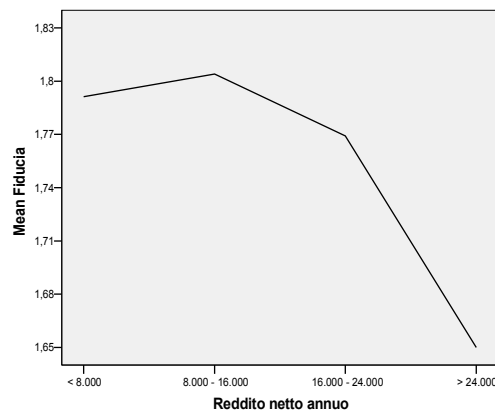


Figura 12: “Fiducia generalizzata media per professione”

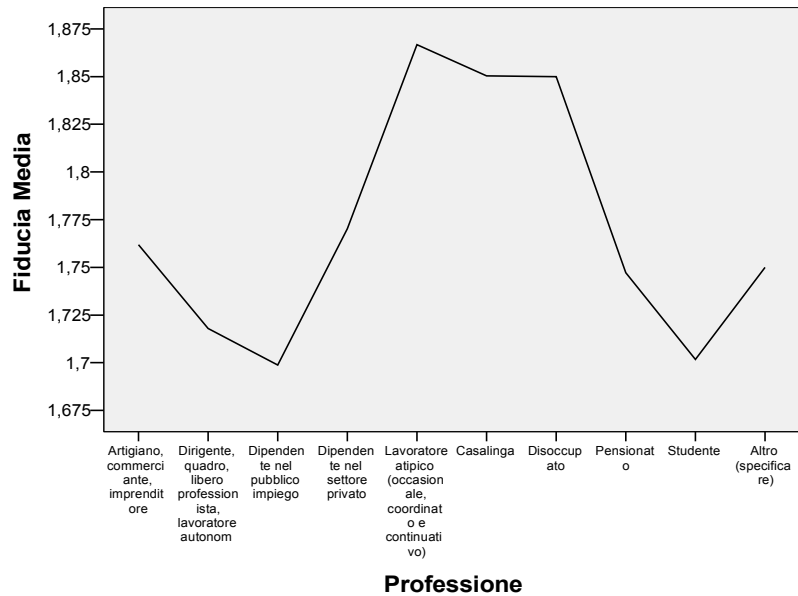


Figura 13:

“Felicità e fiducia generalizzata media”

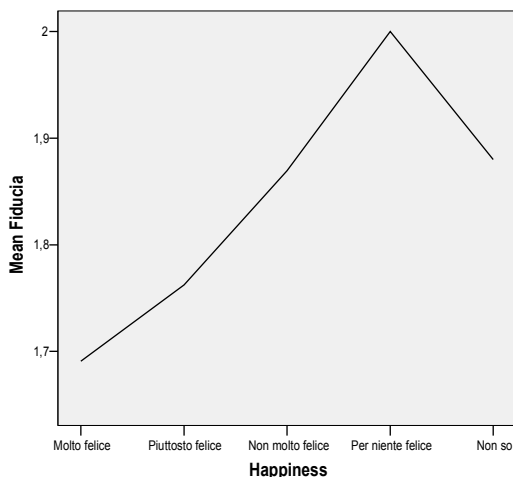
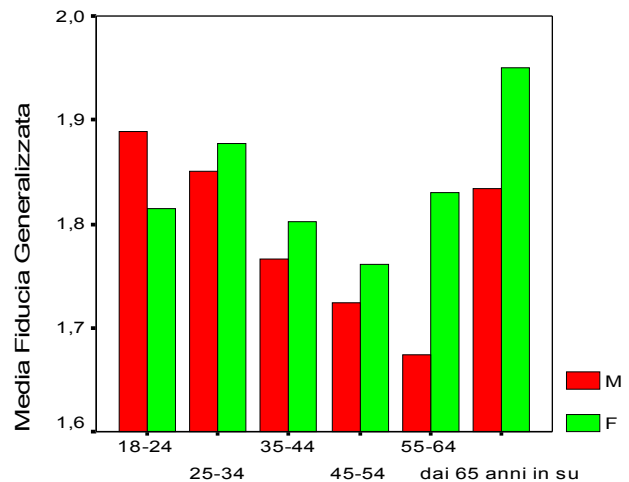


Figura 14:

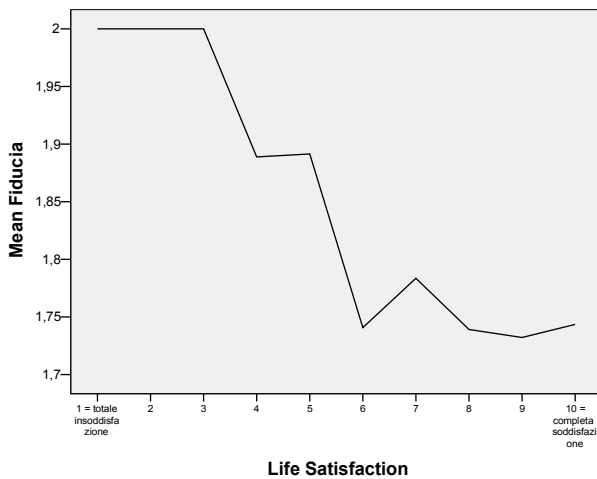


Il grafico in figura 14 rappresenta l’andamento della fiducia generalizzata media in relazione alla classe di età e al genere. Dai dati emerge che la fiducia media aumenta con l’età fino alla classe 55-64 e poi diminuisce bruscamente dopo i 65 anni. Tale tendenza sembra essere più evidente negli uomini che nelle donne.

I tre grafici che seguono (figura 15, 16 e 17) rappresentano la relazione tra il livello di fiducia generalizzata medio con il livello di soddisfazione nei confronti della vita in generale, quello relativo alla situazione finanziaria e il trend percepito, vale a dire, se si pensa che la propria situazione sia migliorata, peggiorata o rimasta invariata rispetto all’anno precedente. Da questo ultimo grafico in particolare si nota in maniera netta come coloro che percepiscono un peggioramento della loro situazione generale mostrano livelli medi di diffidenza estremamente elevati.

Figura 15:

“Fiducia media e soddisfazione generale”



“Fiducia media e soddisfazione finanziaria”

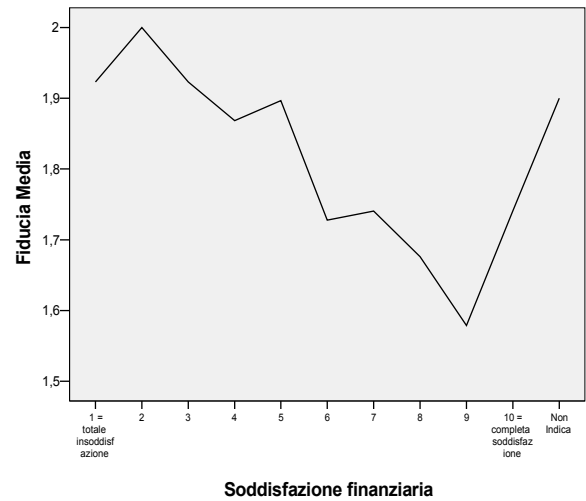
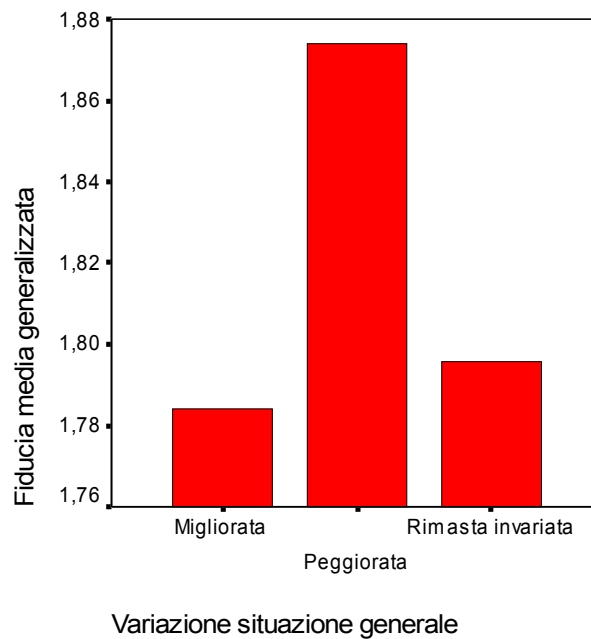


Figura 16:

Figura 17: “Fiducia generalizzata media e percezione del cambiamento”



La letteratura sul capitale sociale mette in evidenza i nessi causali esistenti tra elevati livelli di fiducia generalizzata ed efficienza del sistema socio-economico. Questo risultato implica che, a parità di condizioni, maggiori investimenti in capitale sociale si tramuteranno in un incremento dell'efficienza del sistema locale. A questo riguardo però sorge un problema legato alle caratteristiche stesse della forma del capitale sociale. Esso, infatti, diversamente dalle forme tradizionali di capitale (capitale e umano), non può essere accumulato direttamente, attraverso il mercato o lo stato; non è soggetto cioè né alla logica del prezzo, né a quella dell'autorità (cfr. Pelligra 2003). Ciò rende necessari investimenti indiretti legati a quelle attività che contribuiscono all'accumulazione di capitale sociale. Zack e Knack [2002], come abbiamo detto individuano tre aree in cui tali investimenti sarebbero particolarmente efficaci: l'area legata alla relazionalità e alla libertà di associazione, quella della riduzione dell'ineguaglianza nella distribuzione del reddito e quella legata all'aumento dei livelli di istruzione. Della relazione tra istruzione e fiducia, abbiamo già

detto commentando i dati rappresentati nella figura 9, di seguito analizzeremo i dati rilevati nel nostro campione rispetto alla dimensione della relazionalità e della vita sociale.

La libertà percepita, misurata come livello di autonomia, viene considerata generalmente come una delle principali determinanti del benessere individuale [Burkhart e Lewis-Beck, 1994; Feng e Zak, 1999], ed infatti, come mostra il grafico di figura 18, il livello di autonomia risulta fortemente correlato con la dimensione della felicità. Stesso tipo di relazione si osserva tra fiducia ed autonomia (Figura 19). Maggiore è il livello di autonomia e libertà personale percepito maggiore sarà la propensione a fidarsi degli altri.

Figura 18:

“Felicità media e autonomia”

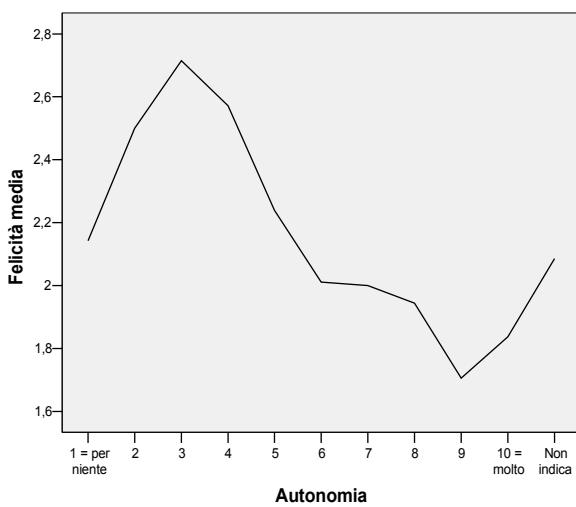
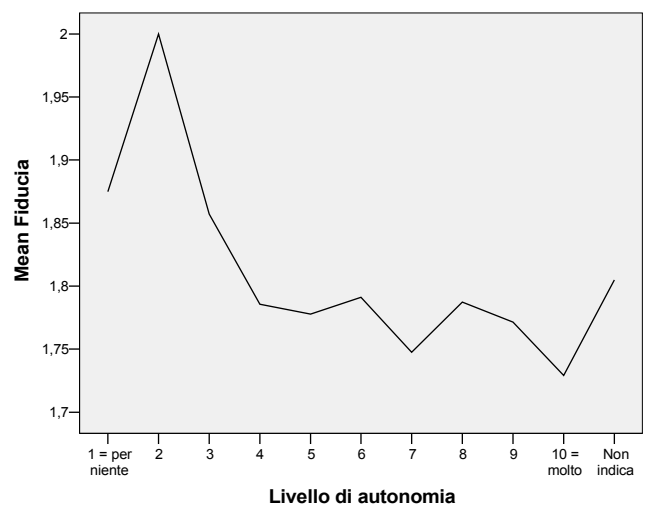


Figura 19:

“Fiducia generalizzata media e autonomia”



La fiducia e l'affidabilità sono caratteristiche essenzialmente relazionali, nel senso che i comportamenti che esse informano trovano spazio esclusivamente all'interno di relazioni sociali. Si impara a fidarsi e ad essere affidabile all'interno di gruppi e reti di relazioni formali ma soprattutto informali. E' plausibile allora ipotizzare che maggiore è il numero, la qualità e la significatività di tali relazioni, maggiore sarà la propensione alla fiducia e all'affidabilità. Questa ipotesi sembra confermata dai dati relativi al rapporto tra fiducia generalizzata e appartenenza a gruppi organizzati. Il 29% di coloro che appartengono a gruppi organizzati affermano che ci si può fidare degli altri. Solo il 21% di quelli che non si fidano appartengono a tali gruppi (figura 20 e tabella 3).

Figura 20:

“Fiducia media e appartenenza a gruppi organizzati”

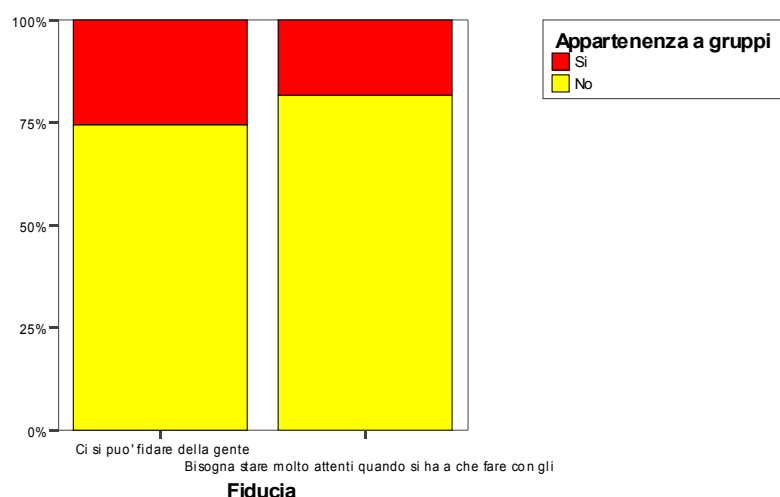


Tabella 3: “Fiducia generalizzata e appartenenza a gruppi organizzati”

		Appartenenza a gruppi organizzati	
		Si	No
Fiducia	Ci si puo' fidare	34 (29%)	99 (21%)
	Bisogna stare molto attenti	83 (71%)	371 (79%)
Totale		117 (100%)	470 (100%)

Il livello medio di fiducia generalizzata di coloro che appartengono a gruppi è decisamente superiore rispetto a quello di coloro che non sono membri di nessun gruppo ((figura 21). Lo stesso tipo di relazione si osserva tra livello medio di fiducia e partecipazione ad attività di volontariato (figura 22).

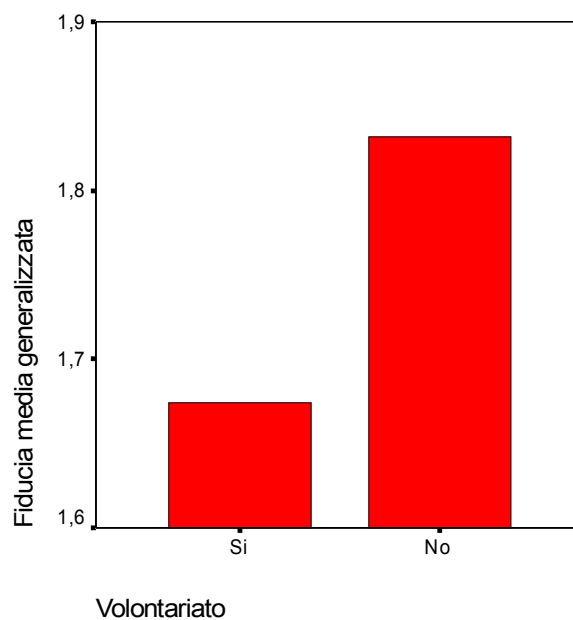
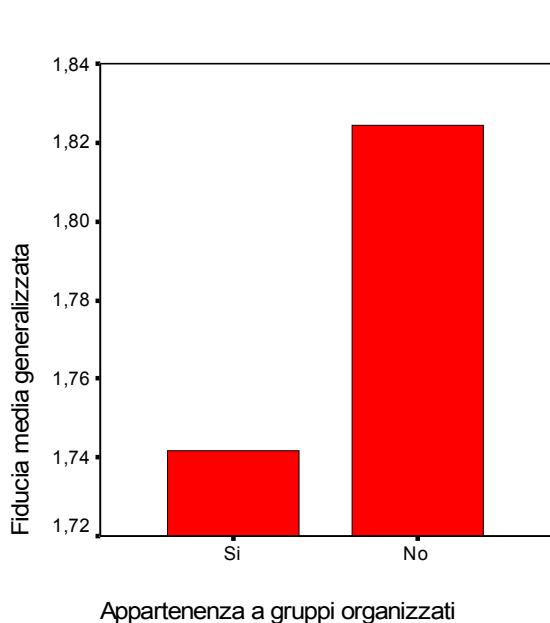


Figura 22:

“Fiducia media e attività di volontariato”

Il grafico in figura 23 mostra la relazione tra fiducia generalizzata media e frequenza di partecipazione ad attività sociali. Maggiore è l'intensità di tale attività, maggiore appare il livello di fiducia medio. L'ultimo dato rilevante, infine, mostra il livello di fiducia istituzionale, vale a dire, il livello di fiducia manifestato dai soggetti del campione rispetto a varie istituzioni della vita sociale, economica, politica e religiosa.

Figura 23: “Fiducia generalizzata e relazioni sociali”

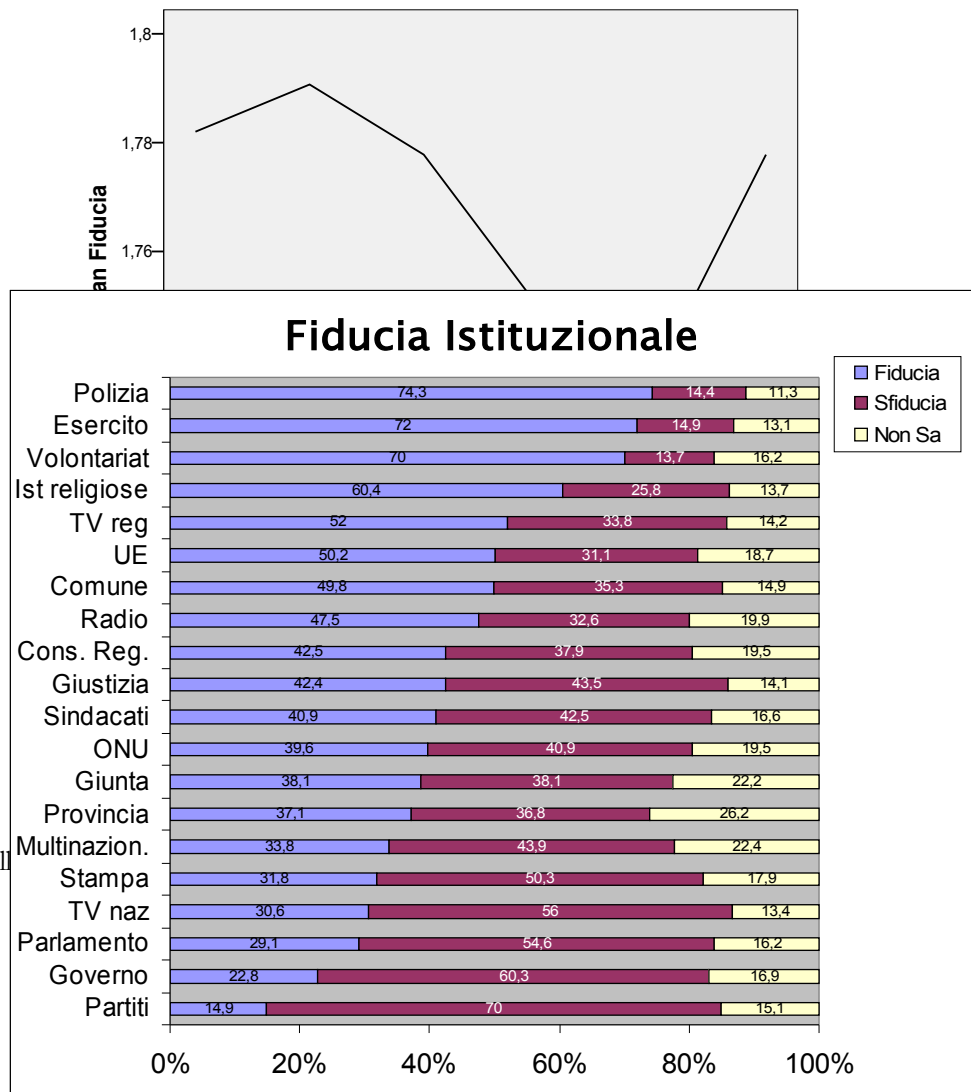


Figura 4: “Livell

Questo dato ci consente di stilare una sorta di classifica delle istituzioni che ispirano maggiore fiducia nei confronti dei cittadini. Ai primi posti stanno la Polizia (74.3%), l'Esercito (72%) e il volontariato (70%); in posizioni intermedie, il Consiglio Regionale (42.5%), il sistema giudiziario (42.4%), i sindacati (40.9%) e le Nazioni Unite (39.6%); agli ultimi posti, infine, il Parlamento (29.1%), il Governo (22.8%) e i Partiti che ispirano fiducia solamente al 14.9% dei cittadini sardi.

Conclusioni

Questo capitolo ha presentato una prima analisi dei dati che misurano il livello di fiducia generalizzata ed istituzionale di un campione rappresentativo di cittadini sardi. Conoscere tali dati e metterli in relazione con variabili geografiche, demografiche, economiche e sociali è cruciale per comprenderne la dinamica ed individuare quei fattori che favoriscono o ostacolano lo svilupparsi di un senso di fiducia generalizzato nella comunità. L'importanza di tale dato è sottolineato da una ampia letteratura che mette in relazione il livello di fiducia con altre variabili del sistema sociale, politico ed economico, come, a livello macro, l'efficienza della pubblica amministrazione, il livello di crescita economica, la capacità di attrarre investimenti e attivare scambi commerciali, l'efficienza del sistema finanziario e a livello micro, il benessere individuale, il livello di soddisfazione generale nei confronti della vita, la percezione del futuro, la qualità e quantità delle relazioni interpersonali.

La comprensione dettagliata dei nessi causali che legano tra loro queste variabili doterebbe il *policy maker*, di potenti strumenti di promozione dello sviluppo sia economico che sociale, e del benessere sia collettivo che individuale. Il presente capitolo vuole rappresentare un primo, semplice contributo in questa direzione.

Bibliografia

- Arrow, K. [1974], *The Limits of Organisations*, New York: W.W. Norton
- Burkhart, R., e Lewis-Beck, M. [1994], *Comparative Democracy: The Economic Development Thesis*, in «American Political Science Review», n. 88, pp. 903-910
- Bruni, L. e Sugden, R. [2000], *Moral Canals: Trust and Social Capital in the work of Hume, Smith and Genovesi*, in «Economics and Philosophy», n. 16, pp. 21-45.
- Feng, Y., e Zak, P. [1999], *The Determinants of Democratic Transitions*, in «Journal of Conflict Resolution», n. 43, pp. 162-177.
- Glaeser, E., Laibson, D., Scheinkman, J. e Soutter, C. [2000], *Measuring Trust*, in «The Quarterly Journal of Economics», n. 115, pp. 811-846.
- Guiso, L., Sapienza, P. e Zingales, L. [2004a], *Cultural Biases in Economic Exchange*, NBER Working Paper No. 11005.
- Guiso, L., Sapienza, P. e Zingales, L. [2004b], *The Role of Social Capital in Financial Development*, «American Economic Review», n. 94, pp. 526:556.
- Mill J.S. [1848], *Principles of Political Economy*, London: John W. Parker.
- Pelligra, V. [2003], *Le determinanti 'civili' dello sviluppo economico*, in «Rivista internazionale di scienze sociali», n. 111, pp. 553 - 577
- Putnam, R. D. (con Leonardi R. e Nanetti R.Y.), [1993], *Making democracy work*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. [2000], *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Sen, A. [2000], *La ricchezza della ragione. Denaro, valori, identità*. Bologna: Il Mulino.
- Uslaner, E. [2000], *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: [Cambridge University Press](http://www.cambridge.org).
- Zak, P. [2003], *Trust*, «Journal of Financial Transformation», n. 7, pp. 13-21.
- Zak, P. e Knack, S. [2002], *Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development*, «Supreme Court Economic Review», n. 10, pp. 91-107.

CAPITOLO 3

La capacità attrattiva del terzo settore: un'analisi del rapporto delle famiglie sarde con la donazione.

di Vania Statzu

*La generosità
consiste
meno nel dare
molto che
nel dare a
proposito.
Jean de La
Bruyère*

1. Introduzione

Il lavoro che ci accingiamo a presentare compendia, innova e porta a compimento quanto cominciato tre anni fa col Secondo Rapporto sull'Economia Sociale in Sardegna.

Rimane immutato lo scopo del lavoro – capire quanto i sardi donano e quanto potrebbero donare - e lo strumento adoperato - un'indagine volta a far emergere il livello potenziale di donazioni nei confronti delle associazioni del terzo settore in Sardegna – ma cambia la visione globale del lavoro. I precedenti lavori prendevano spunto da alcuni studi che, appena pubblicati, venivano considerati innovativi, ma che attualmente rappresentano un tentativo di analisi rimasto isolato, sorpassato da altri filoni di ricerca, nuove teorie e nuovi strumenti e metodologie.

Tale studio assume perciò un carattere insieme definitivo e propositivo. Definitivo in quanto porta a conclusione sia il processo di definizione del questionario che dello strumento adoperato; propositivo in quanto si pone come base per lavori successivi che necessariamente se ne discosteranno dal punto di vista teorico ed empirico per considerare aspetti emergenti nella letteratura e nuovi elementi della realtà.

La recente approvazione nella Legge finanziaria del disposto che consente di donare il 5 per mille della propria dichiarazione dei redditi ad associazioni operanti nel settore della ricerca e del non profit in qualche modo toglie spazio ad una ricerca che si basa su delle dichiarazioni relative a quanto effettivamente donato e su un comportamento potenziale. Diviene superfluo sapere quanto potenzialmente i sardi sono disposti a donare: sappiamo già che tutti possono donare una quota di quanto guadagnato in un anno di lavoro. Non occorre nemmeno fare delle stime per conoscere la

cifra totale, è sufficiente fare dei calcoli! Il nodo cruciale sarà capire quanto rimarrà in Sardegna di questo potenziale monetario e quanto, invece, i sardi preferiranno donare ad associazioni che operano altrove.

I dati che emergeranno forniranno indicazione sul comportamento reale della popolazione sarda. Verificando quanto si dona e a quale associazione, si potrà realmente valutare la volontà dei sardi di donare a favore delle organizzazioni che operano nella loro stessa regione e, specularmente, la capacità del terzo settore sardo di raccogliere il denaro privato.

1.1 Donazioni private e terzo settore: breve rassegna dei principali temi di ricerca attualmente presenti della letteratura.

L'analisi delle donazioni effettuate dai privati nei confronti di associazioni operanti nel terzo settore è un tema che nella letteratura economica è oggetto di diversi livelli di analisi.

Lo scopo che tutti questi studi si pongono è capire qual è la motivazione che spinge le persone ad effettuare le donazioni, ma la metodologia e gli strumenti di analisi utilizzati sono tra loro estremamente diversi.

Da un lato vi è un'analisi che potremo definire "quantitativa" che partendo dai bilanci delle associazioni non profit analizza l'apporto delle donazioni private rispetto ai finanziamenti pubblici oppure che verifica quanta parte delle donazioni private sono attribuibili alla agevolazioni fiscali concesse ai donatori⁹. Questo tipo di analisi è frequente nei paesi anglosassoni dove vi è interesse nel capire se le agevolazioni fiscali hanno effettivamente incrementato le donazioni e dove sono disponibili serie storiche e dati panel sulle donazioni, grazie ai bilanci contabili delle stesse organizzazioni.

La presenza di bilanci strutturati è fonte di importanti informazioni. Attraverso la loro analisi è possibile analizzare l'effetto delle politiche di incremento delle donazioni messe in atto dalle associazioni non profit in quanto viene indicata la modalità di acquisizione delle donazioni. In questo modo si rende più agevole sia l'analisi di politica aziendale sulla modalità più efficienti di acquisizione del denaro (cioè quelle che non costi minori permettono di ottenere maggiori donazioni), fornendo chiare indicazioni ai manager delle associazioni su come cambia il comportamento dei donatori nei confronti delle modalità di donazione (variazione dell'ammontare donato, del numero di donazioni, del canale utilizzato ecc.) nonché nei confronti dei beni e servizi delle associazioni finanziate¹⁰.

⁹ Si veda a proposito: Okten and Weisbrod (2000), *Determinants of donations in private nonprofit markets* in *Journal of Public Economics*, 75 (2000) 255-272. Un'analisi simile è stata tentata in Italia da Cima et al. (2001)

¹⁰ Buraschi and Cornelli (2003), *Donations*, CEPR Discussion Paper 3488

Jonker, Paap and Franses (2000), *Modeling charity donations: target selection, response time and gift size* - in *Econometric Institut Report 2000-07/A*

Dall'altro vi è un'analisi che potremo definire più "qualitativa" che verifica le determinanti delle donazioni a livello personale, cioè cerca di capire cosa spinge le persone ad effettuare le donazioni. Gli studi in materia sono alquanto diversi tra loro a seconda che decidano di prediligere l'aspetto psicologico oppure quello microeconomico con differenze tra gli studi che prevedono un approccio più teorico da quelli empirici.

Dal punto di vista dell'analisi psicologica lo studio più rilevante è senza dubbio quello di Andreoni (1990)¹¹ che analizza le diverse modalità dell'altruismo come determinante delle donazioni mettendo in evidenza come, sebbene il risultato sia il medesimo vi è una differenza tra il donare per l'esclusivo bene degli altri ed il donare perché questo comporta un beneficio – psicologico e/o materiale – anche per chi effettua la donazione. Questo spunto teorico è stato la base di studi successivi che hanno colmato il gap tra teoria e i risultati empirici verificando come effettivamente la distinzione proposta da Andreoni sia utile nello spiegare le differenze interindividuali nei confronti della donazione¹².

In una prima fase questo genere di studi ricorrevano ad indagini sul campo per ottenere le informazioni necessarie; ultimamente lo sviluppo di esperimenti nel campo della *behavioral economics* permette di raccogliere le medesime informazioni in contesti controllati: studi comparati hanno permesso di verificare come le due tecniche producano risultati equivalenti¹³.

Attualmente sono in corso alcuni studi che tentano di ridefinire la funzione di utilità individuale inserendo all'interno di essa nuove variabili che dovrebbero spiegare in termini microeconomici la decisione e le modalità della donazione¹⁴. In questo senso lo sviluppo del concetto di *Random Utility Model* è stato utile nel fornire una possibile spiegazione alle donazioni estemporanee di modesta entità, ma non ci permette di dare una spiegazione delle donazioni costanti e di elevata entità¹⁵.

Khanna, Posnett and Sandler (1995), *Charity donations in UK: new evidence based on panel data*, in *Journal of Public Economics* 56 (1995) 257-272

¹¹ Andreoni (1990), *Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving* in *The Economic Journal*, vol.100, no. 401 (jun. 1990), 464-477.

¹² Cheng and Wagener (2000), *Altruism and donations*, Univeriteit of Ssiegen, eDiscussion pPaper no 92-00
Schokkaert and Ootegem (1998), *Preference variation and private donations* in Center for Economics Studies, Katholieke Universiteit Leuven, discussion paper series DPS 98.08

¹³ Benz and Meier (2005), *Do people behave in experiemnts as in real life? – Evidence from donations*, in IEW - Working Papers no iewwp248

Meier and Frey (2003), *Matching donations – Subsidizing charitable sector in a field experiment* in IEW - Working Papers no iewwp181

¹⁴ A questo proposito citiamo: Andreoni (1990), *Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving* in *The Economic Journal*, vol.100, no. 401 (jun. 1990), 464-477

Pittel and Rubbelke (2004), *Private provision of public goods – incentives for donation* in WIF Economic Working Paper Series.

¹⁵ Si vedano i lavori Mc Fadden disponibili sul sito <http://elsa.berkeley.edu/~mcfadden>. Una spiegazione intuitiva del concetto di Random Utility Model è relativa al fatto che l'allocatione del reddito di una famiglia non sia strettamente determinato dagli acquisti pianificati ma che vi sia una piccola porzione di reddito che viene distribuita in maniera casuale, come ad esempio per piccole donazioni. Questo non spiega perché invece vi siano famiglie che utilizzano una parte importante del proprio reddito per effettuare donazioni. Spiegare questo

Il nostro lavoro, così come ampiamente indicato nei lavori degli anni precedenti (rimandiamo a questo proposito alla lettura di tali lavori)¹⁶ prende spunto da un filone di ricerca ancora differente che tentava di valutare il valore aggiunto sociale del terzo settore¹⁷. Tale tipologia di studi non ha avuto un seguito. Questo è dovuto, probabilmente, da un lato al fatto che la mole e la tipologia di dati richiesti rende alquanto difficoltosa la stima del valore aggiunto sociale, dall'altro all'assenza di un successivo sviluppo teorico che portasse a delle novità teoriche da un punto di vista microeconomico.

1.2. La scelta di donare delle famiglie sarde: un'analisi quantitativa

Il questionario

Il questionario utilizzato quest'anno è parte di un questionario più ampio che analizzava non solo aspetti direttamente legati al rapporto tra donazioni e imprese non profit ma anche numerosi aspetti del vivere sociale degli intervistati. Lo scopo di questa parte dell'indagine è tentare di delineare il livello di *well being* degli intervistati.

Questa mole di informazioni non sono entrate nella nostra indagine, non perché non possa essere interessante indagare il rapporto tra ammontare donato e livello di *well being* ma perché ciò esula dall'obiettivo del nostro lavoro che è strettamente quantitativo.

Per questo motivo abbiamo deciso di non considerare in questo lavoro le domande relative ai motivi che spingono a donare o a non donare ma abbiamo lasciato una domanda generale relativa ai motivi che potrebbero spingere ad un aumento delle donazioni.

Sono state mantenute tutte le domande socioeconomiche e quelle relative alla conoscenza ed al rapporto col terzo settore.

Non varia la tipologia e la struttura della domanda di in cui chiediamo agli intervistati di esprimere quanto potrebbero essere disposti a donare ma varia l'interpretazione come indicheremo nel paragrafo successivo.

Lo strumento

concetto richiede una riformulazione della funzione di utilità e di massimizzazione. Lo sviluppo di tali studi permetterà in futuro di dare solide basi teoriche ai comportamenti individuali relativi ai beni non relazionali e permetterà di poter applicare in maniera integrale teorie e strumenti come la valutazione contingente o la *choice experiment*.

¹⁶Vedi in bibliografia i seguenti riferimenti: Statzu 2003 e 2004.

¹⁷ 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.

Forster V., Mourato S., Pearce D., Ozdemiroglu E. (2001), *The Price of Virtue. The Economic Value of the Charitable Sector*, Edward Elgar Publisher

Nelle precedenti versioni del nostro lavoro eravamo partiti da una prima applicazione della tecnica della valutazione contingente: una versione “ortodossa” nel primo anno, uno strumento diverso per il secondo anno. Avevamo già indicato nella precedente edizione perché per correttezza metodologica che non sia opportuno definire “valutazione contingente” lo strumento da noi adottato. Sebbene lo strumento delineato riprenda lo spirito della valutazione contingente, in quanto forza gli individui ad agire in uno scenario, se ne discosta nella prassi e nella teoria.

Forzare gli intervistati ad agire nel contesto di uno scenario ipotetico rimane un utile stratagemma per forzare gli intervistati ad esprimere una valutazione che si allontani dal comportamento attuale ma non a sufficienza da rendere non credibile il risultato che andrà ad emergere.

Ma non è una valutazione contingente. Essa non prevede una prima domanda che discrimina il campione tra coloro che verranno sottoposti alla successiva domanda che prevede l'accettazione di un vettore monetario: essa nasce per calcolare il valore economico totale di un bene privo di mercato e non discrimina tra le sue varie sfaccettature. Allo stesso tempo tale tecnica rischia di indurre nei soggetti una valutazione distorta del bene in questione dovuta all'estrema generalità del bene proposto. Inoltre sarebbe facile ottenere risposte affermative sulla possibilità di donare in futuro pur non avendo una chiara, seppur ipotetica, volontà di donare. Proprio per evitare tale tipologia di distorsione abbiamo inserito la prima domanda che circoscrive l'oggetto della donazione ipotetica ad un solo settore.

Altro elemento che ci porta a chiarire le distanze tra quanto fatto e quanto previsto dalla teoria economica è lo strumento di pagamento. La donazione infatti non è un veicolo di pagamento utilizzato nella prassi in quanto non essendo vincolante può indurre comportamenti *free rider* nei rispondenti, che pur essendo in grado di esprimere una disponibilità a pagare positiva non la rivelano. Questo è indubbiamente vero quando tale tecnica si applica ad un bene pubblico, ma non lo è nel caso dei beni relazionali e del terzo settore, i quali non agiscono secondo le leggi del mercato e che dunque non possono essere spiegate con questi mezzi. La donazione diventa dunque, in un contesto teorico e con uno strumento del tutto diverso, il veicolo di pagamento migliore, in quanto proprio l'introduzione di strumenti di pagamento che agiscono nel mercato crea invece fenomeni di rifiuto (Statzu, 2004).

Rimane inoltre da considerare il fatto che le assunzioni teoriche della metodologia della valutazione contingente sono le assunzioni classiche della scelta ottima del consumatore. La valutazione contingente infatti crea dei mercati ipotetici per beni privi di mercato. Si tratta di beni per i quali il mercato non è in grado di agire, ma per i quali è facile ritenere esistano delle preferenze e che queste determinino la forma della funzione di utilità individuale. Questa poi viene massimizzata nel momento in cui il consumatore acquista la quantità massima possibile di beni che vuole consumare, dato il vincolo posto dal reddito individuale e dai prezzi di mercato dei beni. Il problema teorico

rispetto all'esistenza del terzo settore è che esso fornisce dei beni o servizi reali per i quali è semplice ipotizzare un funzionamento consono alle regole del mercato, e dunque l'applicazione della valutazione contingente, ma anche dei beni relazionali per i quali è difficile traslare senza distinguere l'apparato teorico indicato precedentemente. Attualmente, sebbene vi siano dei tentativi, non esiste una funzione di utilità che spieghi le preferenze per i beni relazionali per i quali non esiste un prezzo di mercato ma per i quali esiste una chiara disponibilità a pagare, talvolta del tutto indipendente dal fatto che gli individui realmente usufruiscano di tali beni. Esattamente l'opposto di quanto accade con la maggior parte dei beni privi di mercato dei quali gli individui usufruiscono senza però pagare per loro.

Non esiste ancora una letteratura consolidata che ci spieghi perché una famiglia, dato il reddito che ha a disposizione, massimizzi la sua funzione di utilità ripartendo una parte della sua disponibilità monetaria per dei beni che agiscono al di fuori del concetto del mercato.

Questa nota metodologica ci pare doverosa per chiarire perché vogliamo evitare di usare in maniera impropria importanti concetti della teoria economica e che quando lo facciamo siamo pienamente consapevoli dei limiti e delle mancanze del nostro approccio.

Ciò non toglie che le tecniche econometriche esistenti possano darci stime attendibili del potenziale livello di donazioni delle famiglie in un contesto "improprio" per ora in attesa che venga fondata una "microeconomia dei beni relazionali". Riteniamo che numerosi vantaggi ed un miglioramento dell'analisi verrà in futuro dall'applicazione delle tecniche dell'economia sperimentale e della *behavioural economics*.

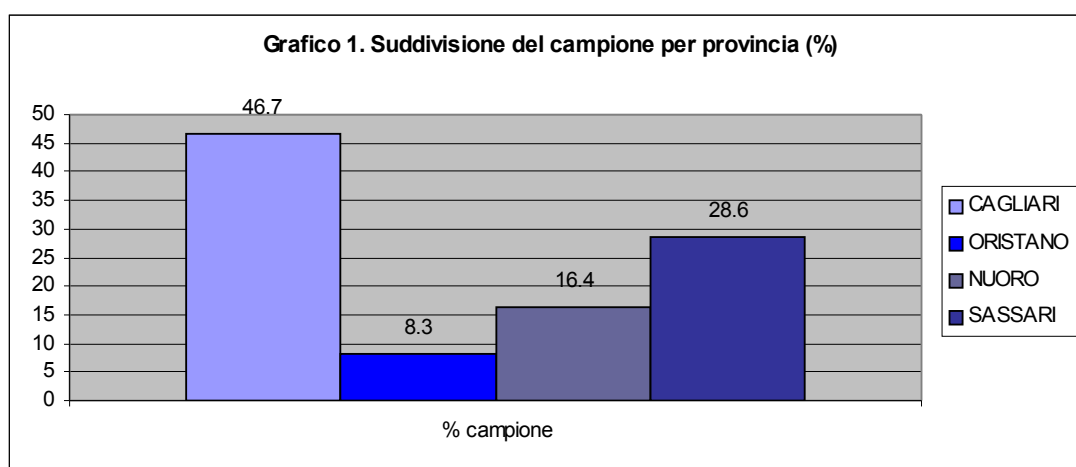
L'indagine campionaria

L'indagine campionaria è stata svolta dalla società ERES per conto dello IARES. Il campionamento condotto ha determinato un campione casuale stratificato per dimensione provinciale e comunale in termine di popolazione, sesso ed età.

Rispetto al campione dello scorso anno è aumentato il numero di persone contattate. Questo ha determinato probabilmente un certo livello di distorsione dovuta alla *self selection bias*. Questo significa che è molto probabile che, dati alcuni dei risultati emersi, abbiano accettato di rispondere persone che comunque erano già sensibili all'argomento. D'altra parte la sostanziale uguaglianza dei risultati principali ci porta in parte ad estendere questa notazione al lavoro dell'anno precedente e dall'altra a trovare conferma della bontà dei risultati ottenuti anche nelle precedenti edizioni del rapporto.

I risultati

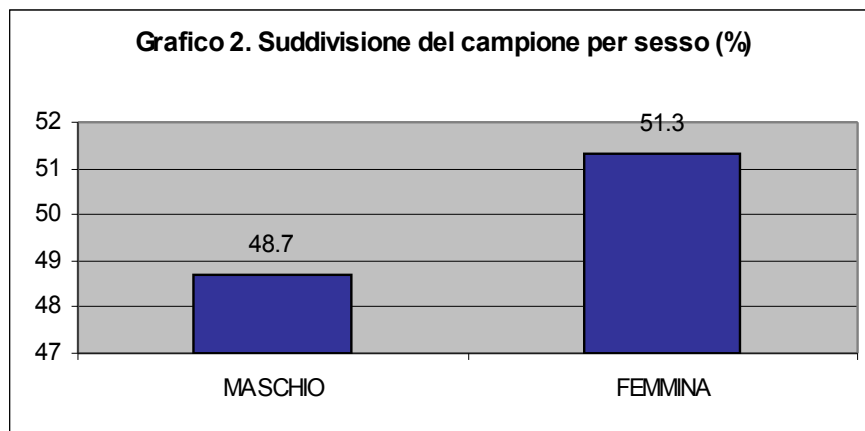
Le famiglie che hanno partecipato all'indagine sono in tutto 604, circa il 9% delle famiglie contattate. La disposizione delle famiglie all'interno delle quattro province rispecchia la suddivisione della popolazione sarda in esse¹⁸, con la prevalenza della provincia di Cagliari sulle altre (graf.1).



Se analizziamo le caratteristiche socio economiche delle persone intervistate possiamo notare (graf.2) come prevalgano di pochi punti percentuale le donne intervistate rispetto agli uomini.

Per quanto riguarda l'età dei rispondenti (tabella 1), il 22% degli intervistati ha tra 35 e 44 anni, il 20.5% tra 25 e 34 anni ed il 18.9% tra 45 e 54 anni; il titolo di studio prevalente è il diploma (42,4%) seguito dalla

¹⁸ I dati sulla popolazione ai quali si fa riferimento nel testo sono dati ISTAT (2005), *Popolazione e movimento anagrafico nei comuni – anno 2003*.



licenza media inferiore (33.3%). Ben il 24.8% delle persone intervistate è di professione casalinga, seguono poi i pensionati (15.2%) ed i lavoratori dipendenti pubblici (14%) e privati (12.6%).

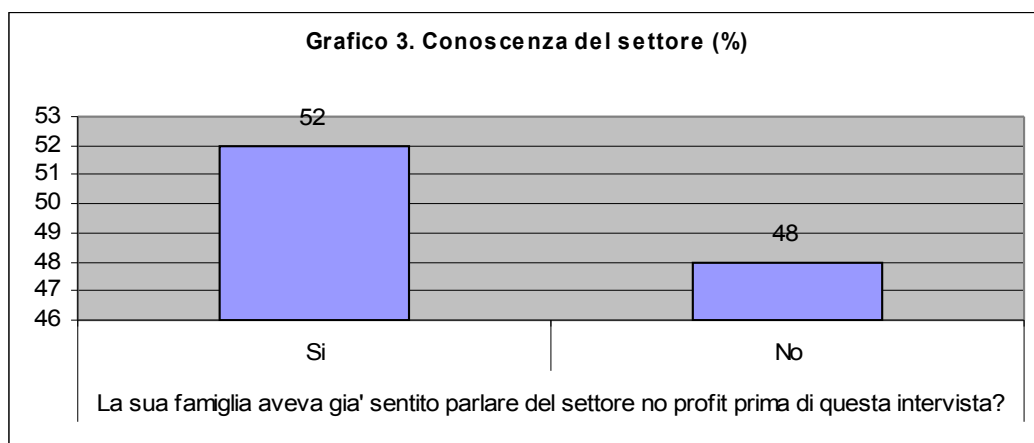
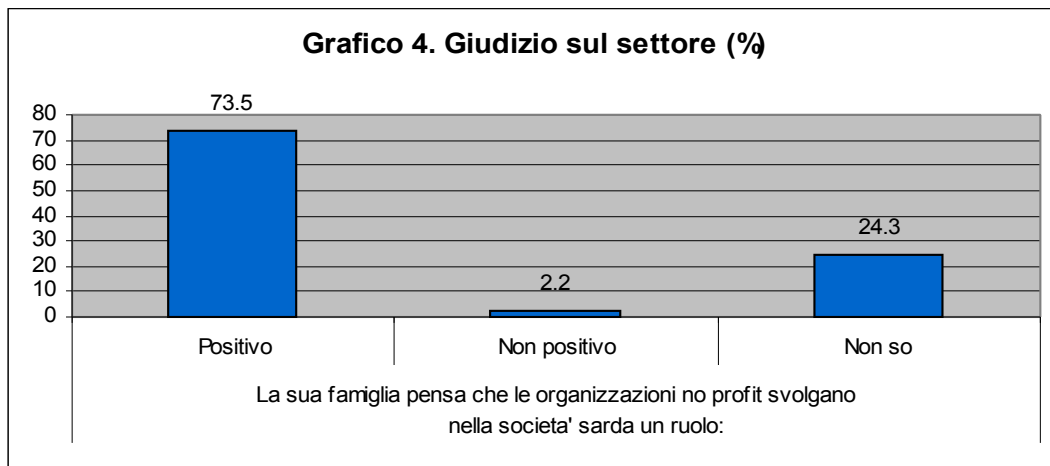
TABELLA 1. VARIABILI SOCIO DEMOGRAFICHE		
Età	<i>18-24</i>	<i>10.4%</i>
	<i>25-34</i>	<i>20.5%</i>
	<i>35-44</i>	<i>22%</i>
	<i>45-54</i>	<i>18.9%</i>
	<i>55-64</i>	<i>15.9%</i>
	<i>dai 65 anni in su</i>	<i>12.3%</i>
Titolo di studio	Licenza elementare	12.1%
	Licenza media inferiore	33.3%
	Diploma	42.4%
	Laurea	11.6%
	Non indica	0.7%
Professione	<i>Artigiano, commerciante, imprenditore</i>	<i>3.5%</i>
	<i>Dirigente, quadro, libero professionista, lavoratore autonomo</i>	<i>6.6%</i>
	<i>Dipendente nel pubblico impiego</i>	<i>14.1%</i>
	<i>Dipendente nel settore privato</i>	<i>12.4%</i>
	<i>Lavoratore atipico (occasionale, coordinato e continuativo)</i>	<i>2.5%</i>
	<i>Casalinga</i>	<i>24.8%</i>
	<i>Disoccupato</i>	<i>6.8%</i>
	<i>Pensionato</i>	<i>15.1%</i>
	<i>Studente</i>	<i>10.1%</i>
<i>Altro (specificare)</i>	<i>4.1%</i>	

Le caratteristiche socioeconomiche delle famiglie intervistate, riassunte nella tabella seguente (tabella 2), ci dicono che la maggior parte delle famiglie sono composte da quattro (43%) e tre componenti (20%) e hanno in maggioranza un solo percettore di reddito (44%) o al massimo due (37%).

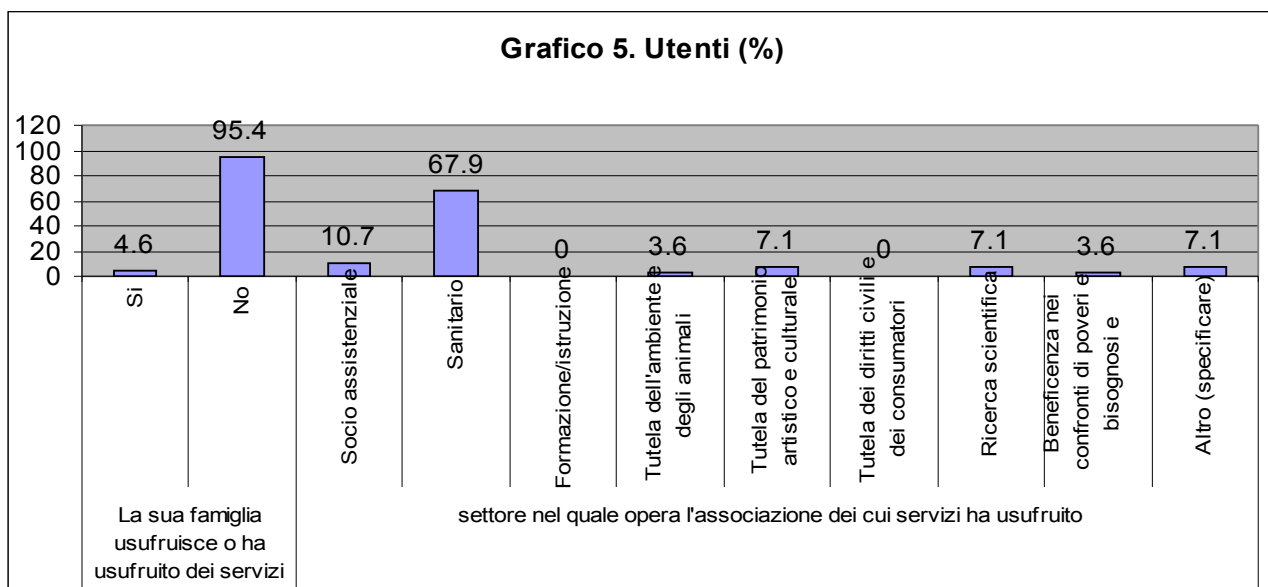
Le più recenti analisi effettuate sulla popolazione tendono ad eliminare le domande dirette sul livello di reddito e a porne altre che possono essere utili *proxy* del livello economico della famiglia. Nel nostro caso, abbiamo comunque deciso di chiedere agli intervistati di attribuirsi una fascia di reddito: la maggior parte degli intervistati non ha risposto (32%), mentre il 25% ha affermato di essere nella seconda fascia.

Numero di componenti il nucleo familiare	<i>un componente</i>	5%
	<i>due componenti</i>	10%
	<i>tre componenti</i>	20%
	<i>quattro componenti</i>	43%
	<i>cinque componenti</i>	15%
	<i>oltre cinque</i>	6%
	<i>non indica</i>	1%
Percettori reddito da lavoro o da pensione	nessuno	2%
	un percettore	44%
	due percettori	37%
	tre percettori	9%
	più di tre percettori	5%
	non indica	2%
Reddito netto annuo in fasce	<i>Meno di 8.000 euro</i>	15.2%
	<i>Tra 8.000 - 16.000 euro</i>	25.2%
	<i>Tra 16.000 - 24.000 euro</i>	13.2%
	<i>Piu' di 24.000 euro</i>	13.4%
	<i>Non indica</i>	32.9%

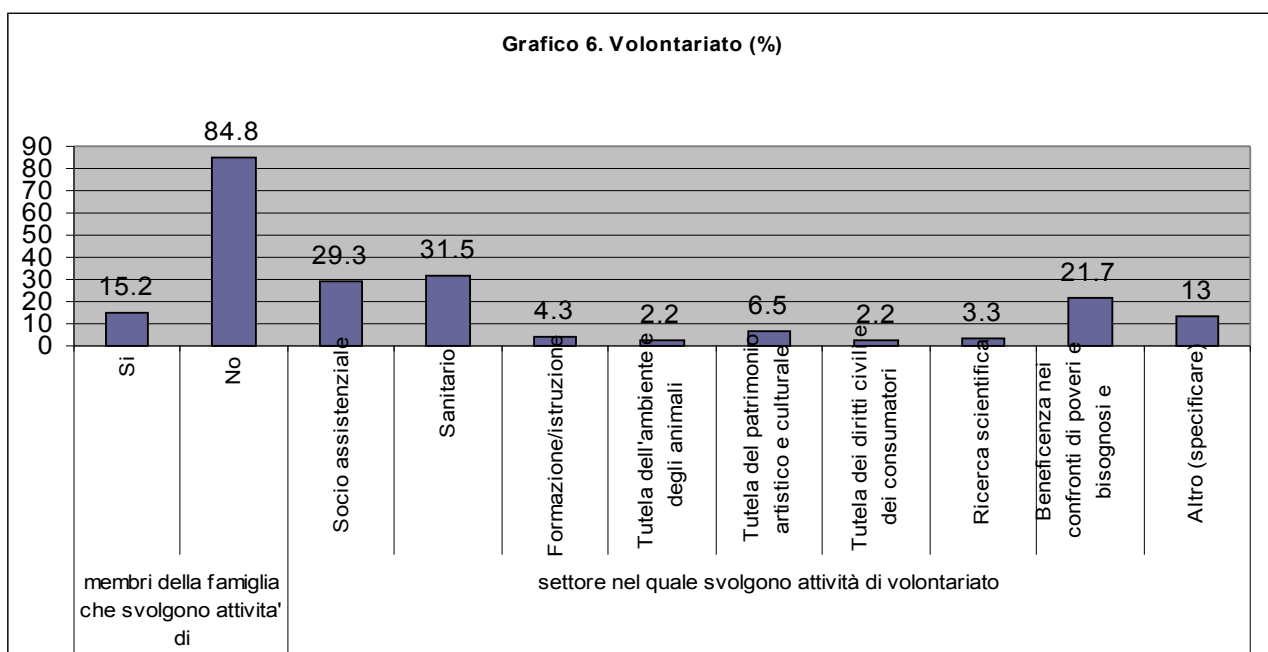
Il 52% delle famiglie intervistate conosceva già il settore non profit, contro il 48% che ha affermato di non conoscerlo o di non conoscere la dicitura “non profit” e/o “terzo settore” (graf.3). Il 73.5% delle famiglie intervistate ritiene importante per la società sarda il ruolo svolto dalle organizzazioni non profit, contro il 2.2% che non lo ritiene importante ed il 24.3% che non esprime un giudizio (graf.4). Questo dato è più che doppio rispetto al dato rilevato nel precedente lavoro: elemento questo che potrebbe indicare un



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 (graf.5) e/o volontari (graf.6). Solo il 4.5% delle famiglie ha utilizzato i servizi delle non profit perlopiù nel settore

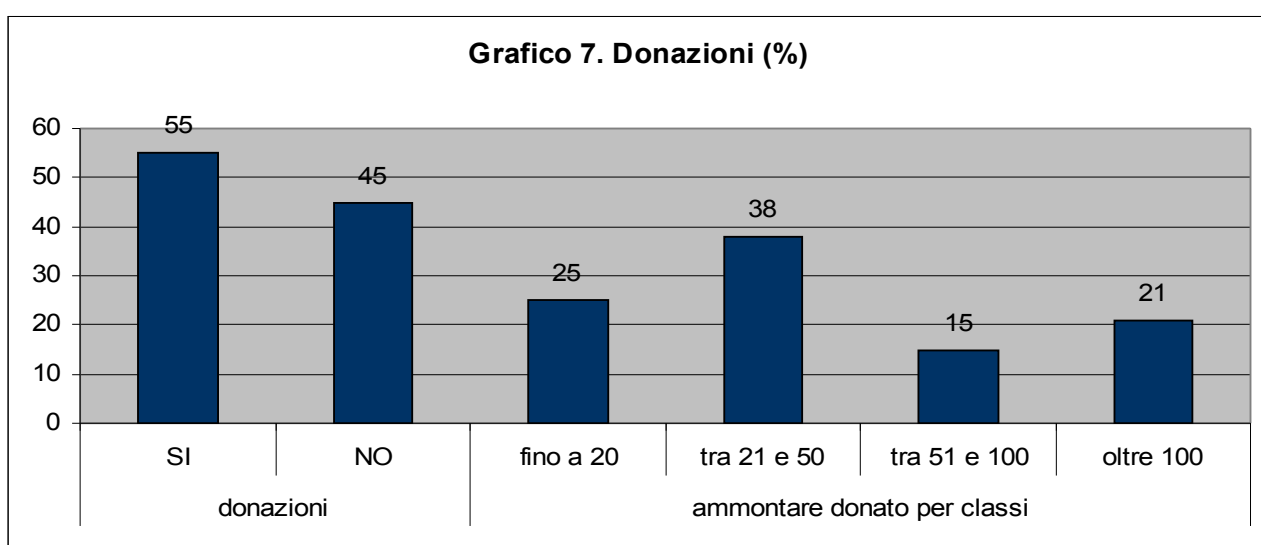


sanitario (67%) e assistenziale (10.3%) e il 15% delle famiglie (dato leggermente al di sopra delle statistiche ufficiali) ha un componente che svolge attività di volontariato, anche in questo caso prevalentemente nei settori sanitario (31%) e socio assistenziale (29%), seguiti dalla beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi (26%). Nello studio dell'anno precedente gli utenti erano il 16% del campione mentre per quanto riguarda i settori d'utilizzo ed i dati sul volontariato non vi sono sensibili differenze.

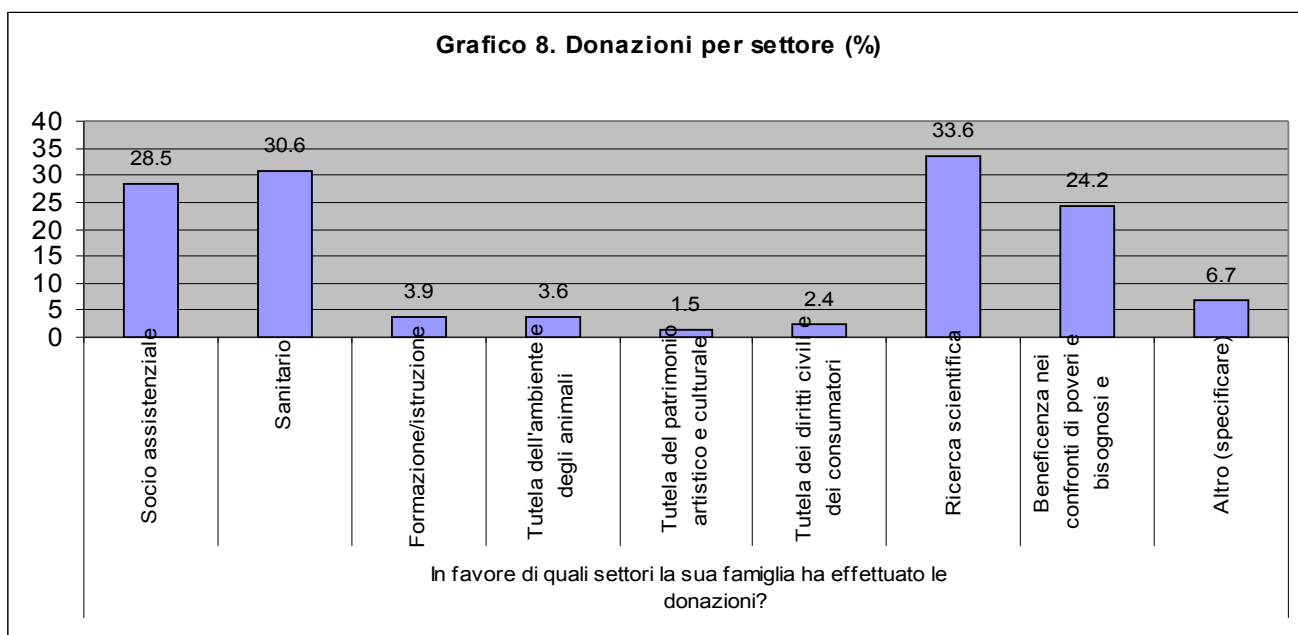


I grafici 7 e 8 mostrano il rapporto delle famiglie intervistate con la donazione. Il 55% delle famiglie ha affermato di aver effettuato delle donazioni, principalmente nei confronti del settore della ricerca scientifica e in quello sanitario (36% e 33% rispettivamente), seguiti dal settore socio assistenziale (28%) e da quello della beneficenza e cooperazione internazionale (24.2%), confermando i dati rilevati lo scorso anno. In termini monetari possiamo notare come il 38% delle famiglie che hanno rivelato la cifra donata effettui delle donazioni tra 21 e 50 euro, il 25% fino a 20, il 21% oltre 100 euro ed il 15% tra 51 e 100 euro.

Il valore medio rilevato, considerando solo coloro che hanno effettuato delle donazioni, è di 108



euro circa, con un valore mediano di 50 euro: segno evidente della chiara dicotomia presente all'interno del campione tra chi dona cifre elevate – legate ad un supporto costante o ad attività particolari – e chi dona piccole cifre indicative di un sostegno occasionale.



L'analisi a livello provinciale (tab. 3) mostra come vi siano differenze all'interno delle province sarde. Confermando quanto emerso nella precedente indagine, le province più generose in termini di numero di famiglie che effettuano donazioni sono la provincia di Nuoro e quella di Oristano, sebbene la distanza con le altre province sia inferiore a quella rilevata nella scorsa indagine. Allo stesso modo vi sono differenze in termini di ammontare donato.

		PROVINCIA			
		CAGLIARI	ORISTANO	NUORO	SASSARI
Donazioni (%)	SI	52.13	56.00	68.69	50.29
	NO	47.87	44.00	31.31	49.71
Cifra donata in classi (%)	Fino a 20 euro	30.30	20.00	15.79	27.91
	Tra 21 e 50 euro	28.79	40.00	60.53	34.88
	Tra 51 e 100 euro	15.15	26.67	13.16	11.63
	Oltre 100 euro	25.76	13.33	10.53	25.58

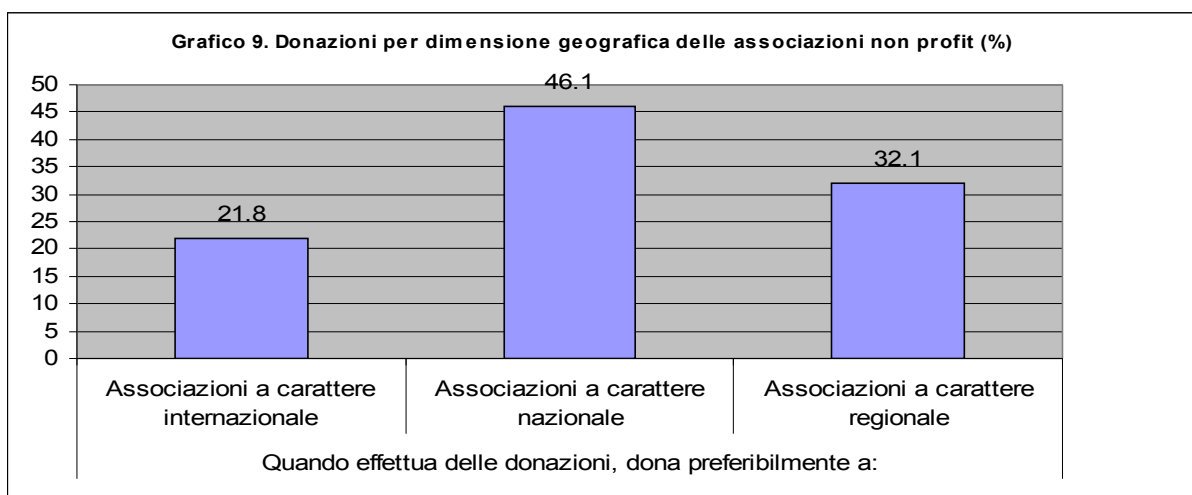
La stessa analisi è stata condotta utilizzando come territorio di riferimento le nuove province della Sardegna (tab.4). Vediamo come le nuove entità amministrative che formavano la vecchia provincia di Nuoro, cioè la nuova provincia di Nuoro e quella dell'Ogliastra, sono le più generose: la prima con addirittura il 72% di famiglie che donano abitualmente, mentre la seconda (60%) precede di pochi punti percentuale la nuova provincia di Oristano (57.14%). Poco distante la Gallura (55%) ed il Sulcis Iglesiente (54%), seguite dal resto della vecchia provincia di Cagliari, cioè nuova provincia di Cagliari (52%) e Medio Campidano (51%) ed ultima la nuova provincia di Sassari con il 49%. Anche in questo caso evidenziamo la presenza di differenze per quanto riguarda l'ammontare donato.

		PROVINCIA							
		CA	GAL	MED	NU	OGL	OR	SS	SUL
donazioni (%)	SI	52.36	55.00	51.61	71.88	60.00	57.14	49.25	54.05
	NO	47.64	45.00	48.39	28.13	40.00	42.86	50.75	45.95
cifra donata in classi (%)	Fino a 20 euro	21.43	33.33	66.67	12.00	11.11	18.75	25.81	25.00
	Tra 21 e 50 euro	30.95	50.00	6.67	60.00	77.78	43.75	29.03	41.67
	Tra 51 e 100 euro	16.67	8.33	6.67	16.00	11.11	25.00	12.90	16.67
	Oltre 100 euro	30.95	8.33	20.00	12.00	0.00	12.50	32.26	16.67

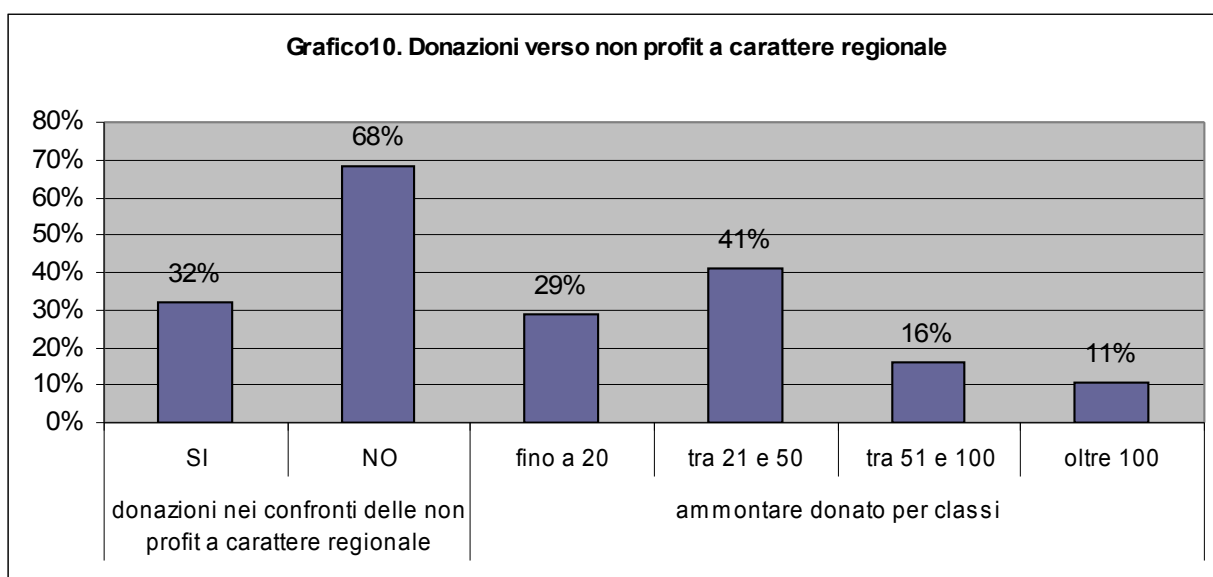
L'analisi di correlazione mostra che la conoscenza del settore e una buona opinione su questo conducono ad effettuare maggiori donazioni. Utenti e volontari sono più propensi a donare, ma il 92% di coloro che effettuano donazioni ha affermato di non utilizzare il settore così come il 79,4% non effettua attività di volontariato. Le donazioni crescono al crescere del titolo di studio, positivamente correlato col reddito e con l'attività professionale, mentre non vi è una netta correlazione con l'età. Dona maggiormente la fascia d'età più giovane 25 –34 anni (23,3%) – in

questo caso è presente una leggera correlazione col titolo di studio - e quella 45 – 54 anni (38,2%) seguite dalle altre. Non vi è nessuna forte correlazione tra l'ammontare donato e le altre variabili: neppure col reddito e col titolo di studio.

Alle persone che hanno dichiarato di vivere in una famiglia che effettua normalmente delle donazioni, abbiamo chiesto a quale tipo di associazioni preferiscono donare in riferimento alla diffusione geografica prevalente delle attività delle associazioni. Il 46% preferisce donare ad associazioni a carattere nazionale, il 32% ad associazioni di carattere regionale ed il 22% ad

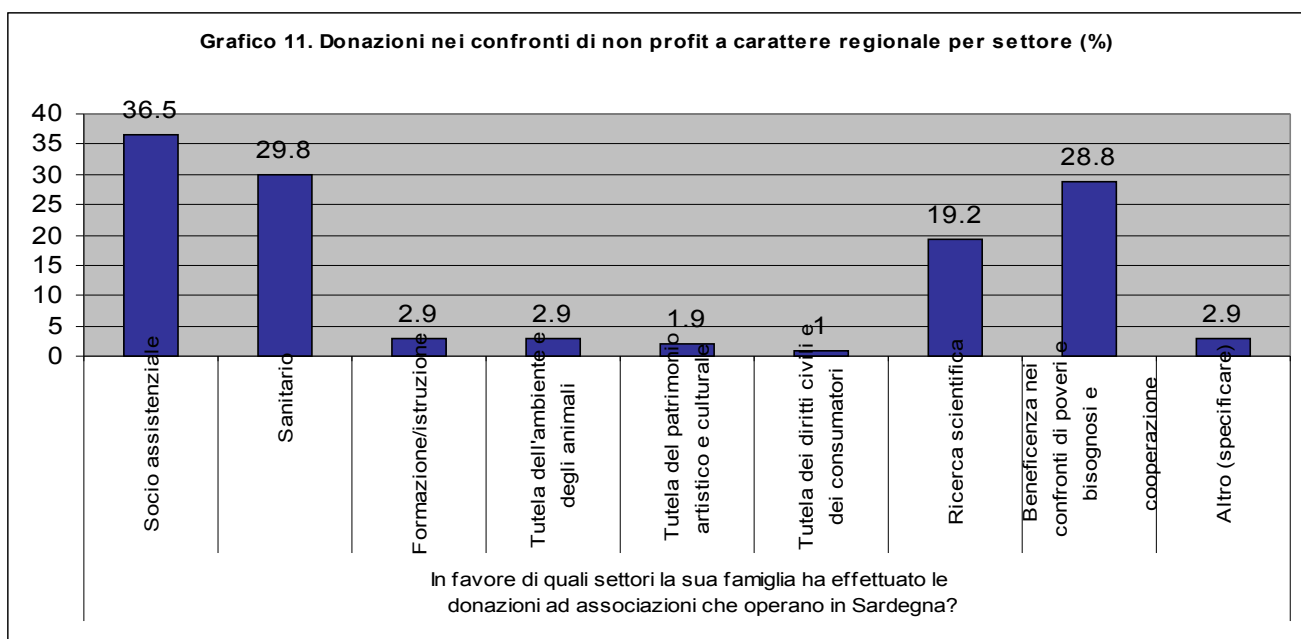


associazioni internazionali. Chi dona le cifre più elevate tende a donare ad organizzazioni internazionali. A coloro che hanno risposto di donare prevalentemente ad associazioni a carattere regionale è stato chiesto quanto hanno donato nell'ultimo anno e a quale settore.



Solo il 32% delle famiglie che donano lo fanno nei confronti delle associazioni a carattere regionale – dato nettamente inferiore a quello rilevato lo scorso anno; la maggior parte delle famiglie (41%) dona cifre comprese tra i 21 ed i 50 euro, seguite da chi dona cifre inferiori ai 20 euro (29%), seguite dalle famiglie che donano cifre superiori. La scelta di donare nei confronti delle non profit regionali è correlata positivamente con l'utilizzo dei servizi offerti: chi conosce le organizzazioni regionali ed ha fiducia nel loro operato è più propenso a donare. Questo elemento indica chiaramente la necessità di una maggiore informazione e trasparenza da parte delle non profit regionali sul loro operato e sull'uso delle cifre donate.

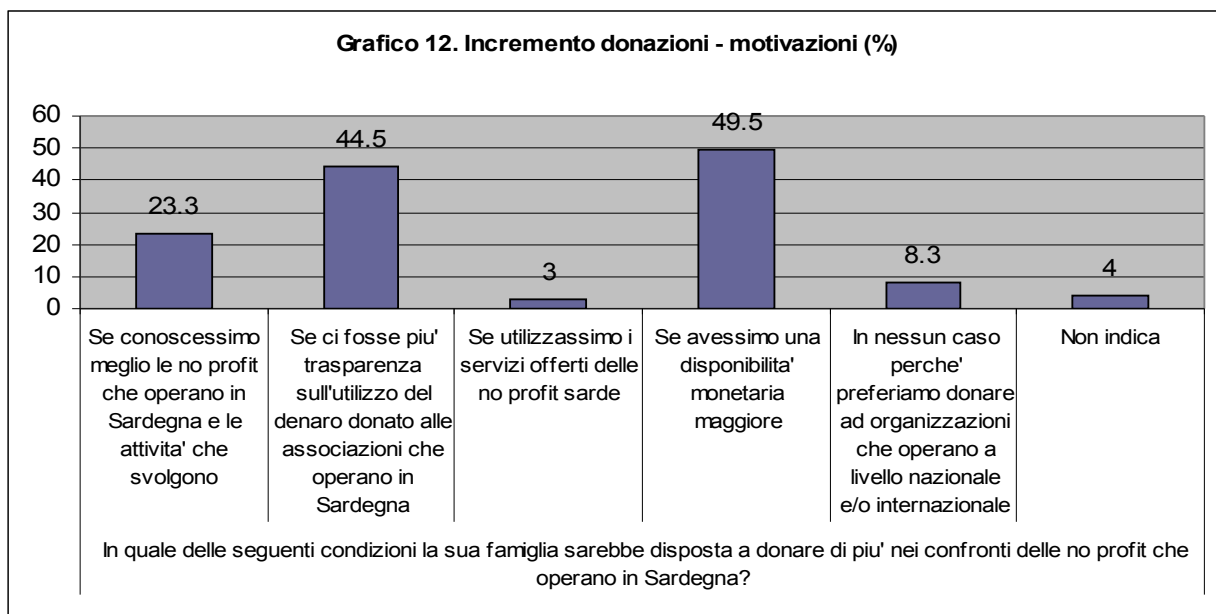
Se andiamo ad indagare i settori nei confronti dei quali vengono effettuate le donazioni vediamo (graf.11) come il 36.5% effettui donazioni nei confronti del settore socio assistenziale, seguito da quello sanitario (29.8%) e dal quello della beneficenza nei confronti di poveri e bisognosi (28.8%) e dalla ricerca scientifica (19.2%), confermando i dati verificati lo scorso anno.



Anche in questo terzo rapporto abbiamo voluto indagare sulle motivazioni che potevano indurre le famiglie sarde ad incrementare le donazioni. Ogni intervistato poteva dare più di una risposta: quelle che mostriamo nel grafico sottostante sono le percentuali totali per modalità di risposta¹⁹. La possibilità di donare di più è perlopiù legata alla presenza di una maggiore disponibilità monetaria (modalità indicata da quasi metà del campione) così come ad un maggior livello di trasparenza sull'utilizzo del denaro donato (44.5% degli intervistati hanno indicato questa motivazione). Segue a

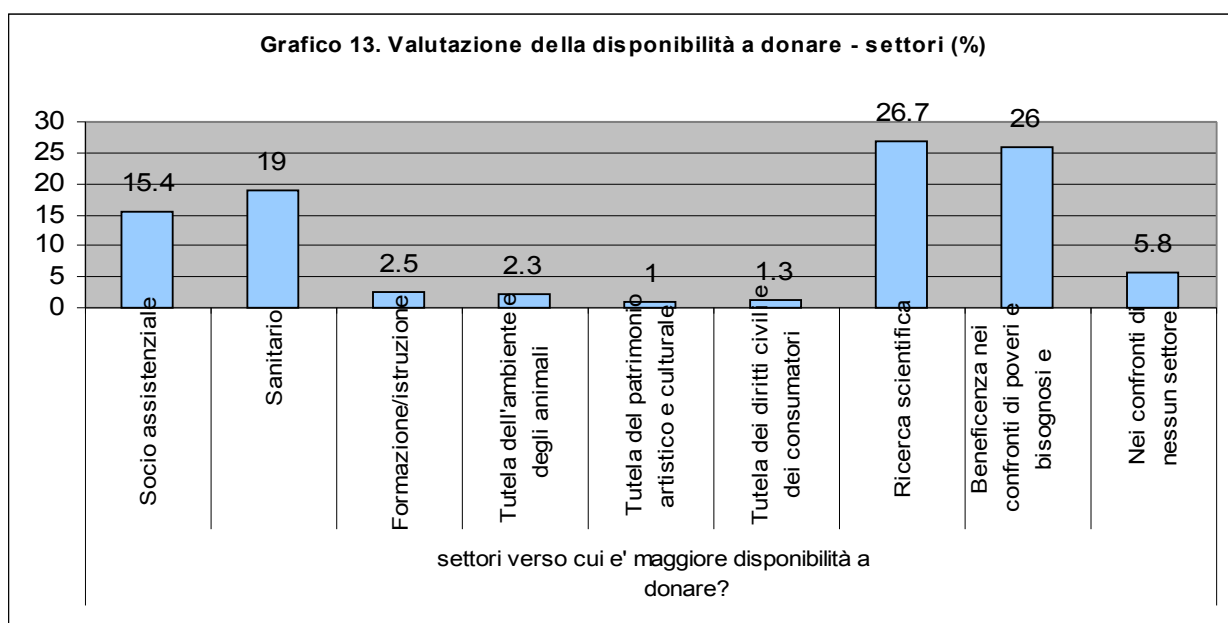
¹⁹ In pratica occorre interpretare le percentuali come se ad ogni intervistato fosse stata posta la domanda diretta relativa ad ogni opzione di risposta e questi avessero risposto positivamente o negativamente. La percentuale indica le risposte positive

distanza, indicata dal 23.3% degli intervistati, una maggiore conoscenza delle attività svolte dalle non profit operanti in Sardegna. Sebbene le modalità di raccolta dell'informazione siano leggermente variate, i risultati ottenuti confermano nettamente quelli degli anni precedenti.



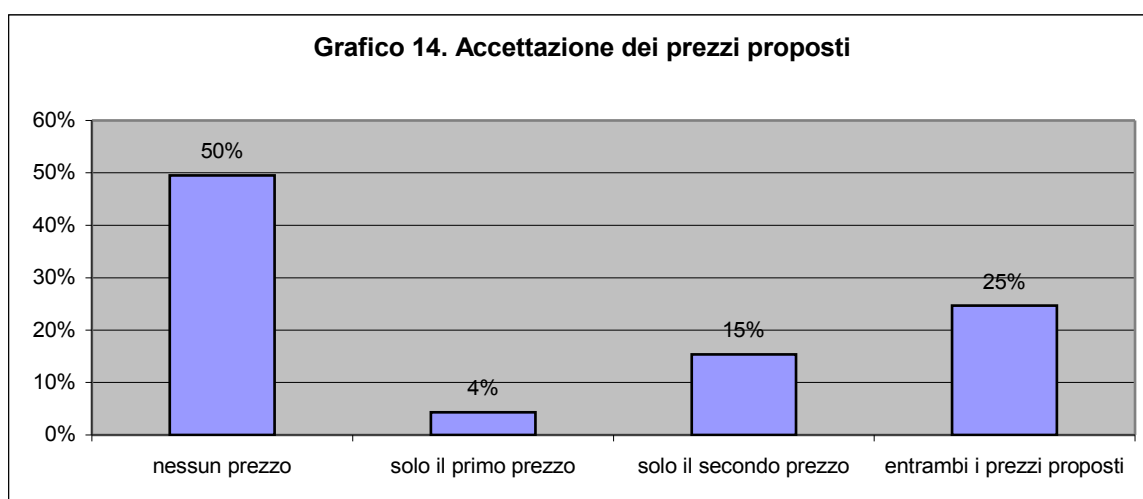
Le donazioni potenziali

Dopo aver analizzato il contesto del rapporto reale tra sardi intervistati e donazione reale abbiamo tentato di capire qual è il livello potenziale di donazioni che può essere espresso dal campione, utilizzando lo strumento che abbiamo precedentemente definito.



Dapprima abbiamo chiesto agli intervistati di definire chiaramente il settore nei confronti del quale erano maggiormente disposti ad effettuare una potenziale donazione in futuro, ottenendo che nello scenario proposto (graf.13) la ricerca scientifica e la beneficenza nei confronti dei poveri e bisognosi sono i settori maggiormente indicati (26.7% e 26%), seguiti dal settore sanitario (19%) e socio assistenziale (15.4%). Rispetto allo scorso anno rimangono invariati i settori che raccolgono più citazioni, sebbene le percentuali, di poco differenti, determinino una lieve variazione nella graduatoria. Solo un 5.8% degli intervistati non ha saputo o voluto indicare un solo settore, contro il 9% dello scorso anno. In genere chi possiede un titolo di studio più elevato accetta con più facilità di partecipare allo scenario ipotetico, così come chi ritiene che il terzo settore svolga un ruolo positivo nella società sarda. Nessuna correlazione forte con le donazioni alle associazioni regionali né con l'abitudine o meno di donare in generale.

A questo punto abbiamo chiesto loro se erano disposti a donare una determinata cifra, aumentandola (diminuendola) in un secondo momento se rispondevano positivamente (negativamente). Il campione anche in questo caso è diviso in due gruppi. Nonostante la nostra ipotesi iniziale di un campione già favorevole e consapevole dell'esistenza e del ruolo del non profit, solo metà degli intervistati ha accettato almeno uno dei prezzi proposti (graf. 14), e tra questi ultimi la metà ha accettato entrambe i prezzi proposti. In qualche maniera viene costantemente ribadita la dicotomia – rilevata anche lo scorso anno sia all'interno delle donazioni reali che di quelle ipotetiche - tra chi afferma che non donerebbe o donerebbe poco e chi donerebbe cifre consistenti.

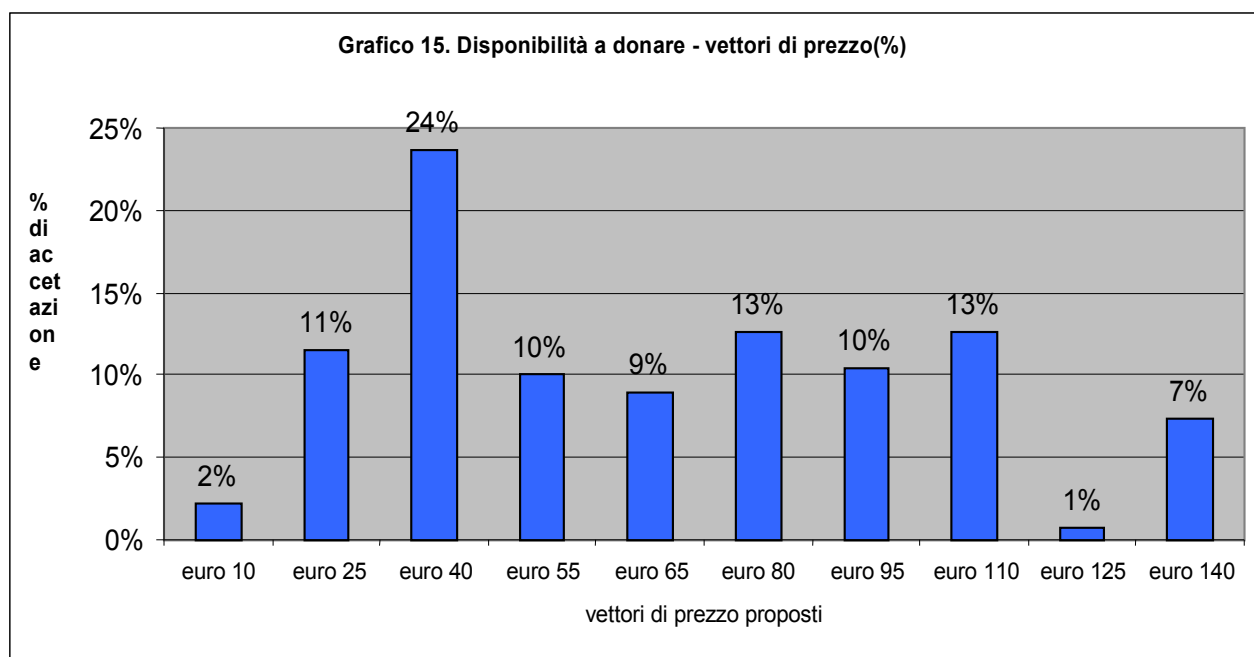


Abbiamo perciò creato nuove variabili per analizzare il comportamento dei rispondenti. La prima divide il campione tra chi ha espresso la volontà di accettare almeno un prezzo e chi non ne ha accettato nessuno. L'analisi della correlazione col test del chi-quadro di Pearson ci dice che la scelta di rifiutare tutti i prezzi è correlata positivamente con la conoscenza del settore, sebbene l'analisi

econometrica mostra che chi fa del volontariato e chi utilizza i servizi è più disposto ad accettare almeno uno dei prezzi proposti, e negativamente con l'abitudine di donare. La scelta di rifiutare i prezzi aumenta all'aumentare del titolo di studio ma cala con la laurea. Se andiamo ad analizzare il comportamento di chi ha accettato entrambe i prezzi proposti vediamo che il modello econometrico ci dice che la probabilità di accettarli entrambi è inferiore per chi conosce il settore, mentre aumenta col titolo di studio e per chi svolge attività di volontariato. Tutte e tre le variabili sono significative. Non vi sono forti correlazioni con altre variabili. Questa seconda analisi ci conferma che chi afferma di conoscere il settore ma non ha un rapporto concreto con esso è scettico davanti alla proposta di accettare entrambe i prezzi, mentre vediamo come il titolo di studio sia una variabile fondamentale per la comprensione e partecipazione all'analisi proposta. Nonostante tali evidenze, l'assenza di una chiara influenza delle variabili socioeconomiche e di quella indicante il comportamento reale (donazione) ci porta a pensare che in realtà il comportamento del campione davanti allo strumento proposto è del tutto soggettivo.

Queste analisi ci portano a concludere che chi non ha un rapporto reale e concreto con la donazione ed il terzo settore, anche se effettua donazioni in maniera costante tende a rifiutare i prezzi proposti. Appare chiaro che per il campione selezionato lo strumento proposto non è credibile: davanti ad una richiesta specifica di denaro il campione nella sua maggioranza tende a rifiutare o ad accettare con riserbo, oppure ad accettare entrambe i prezzi ma senza che si possano riconoscere delle caratteristiche socioeconomiche che in maniera chiara ne definiscono il comportamento.

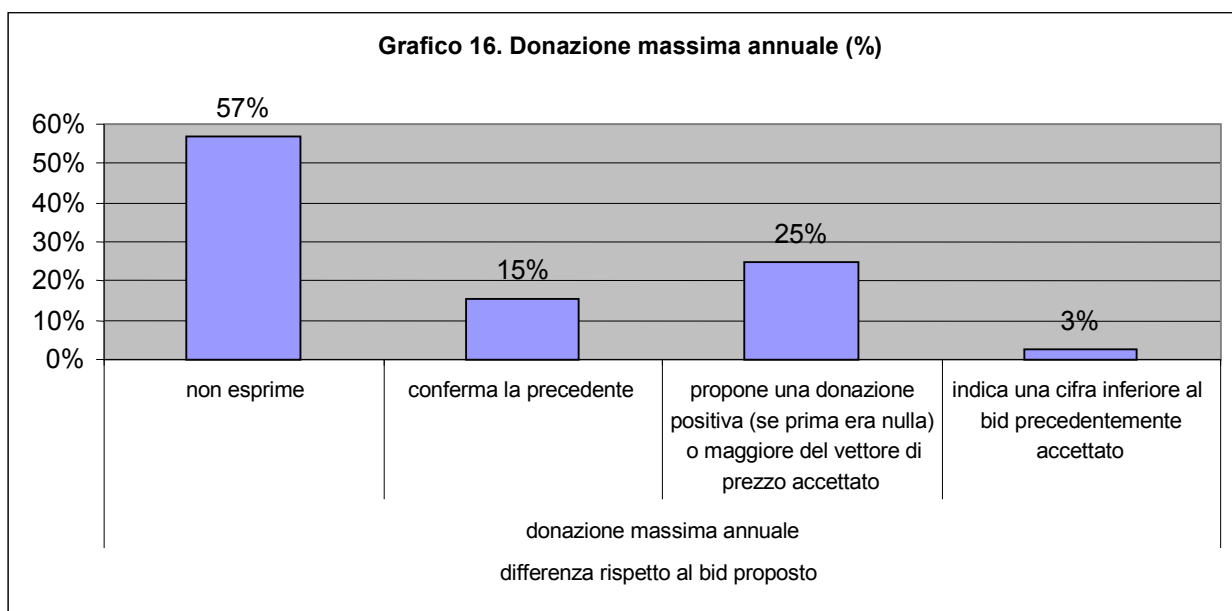
Il grafico 15 mostra le percentuali di accettazione dei vettori di prezzo. E' facile notare come il campione sembra dividersi e posizionarsi più sui valori estremi o bassi o sufficientemente elevati che in quelli centrali, per cui se abbiamo che il 37% delle persone donerebbe o 25 euro o 40 euro è ben vero che la stessa percentuale si posiziona su bid di dimensione più che doppia (80, 95 e 110



euro). C'è da notare che solo il 2% donerebbe solo 10 euro mentre l'1% si posizionerebbe su 125 euro ma ben il 7% accetterebbe di donare 140 euro. Se aggregiamo i dati con le stesse grandezze utilizzate per le donazioni reali, emergono risultati che rispecchiano in percentuale la medesima suddivisione anche per le donazioni ipotetiche: il 37% ha ipotizzato di donare tra 10 e 50 euro, il 42% tra 51 e 100 euro ed infine il 21% oltre 100 euro.

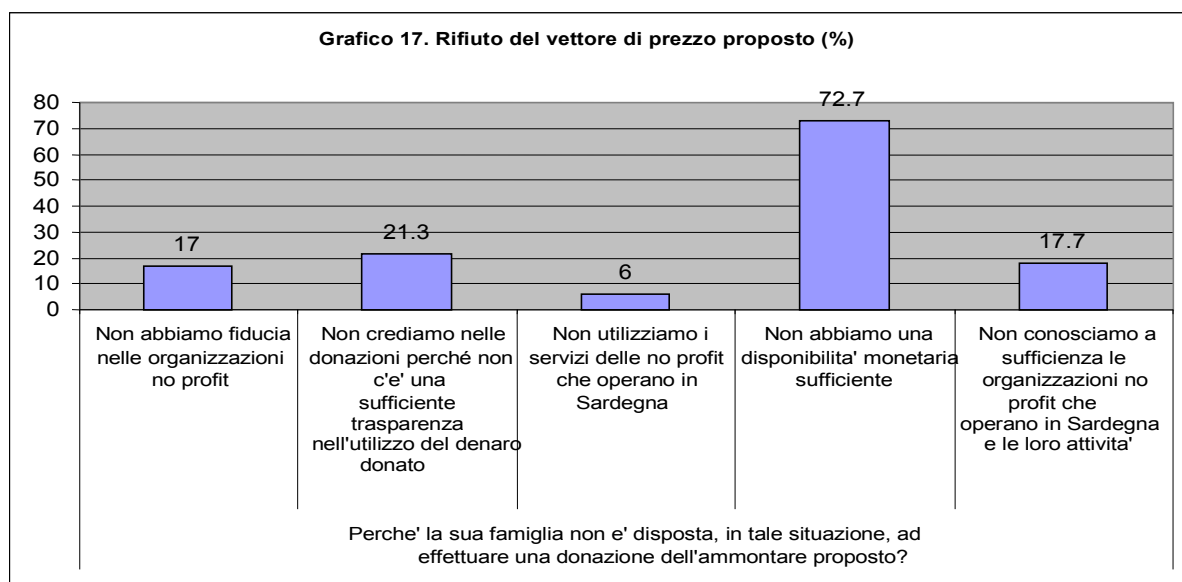
Il dato che ci ha positivamente stupito è stata l'elevata percentuale di rispondenti (43%) alla domanda aperta sulla cifra massima che, indipendentemente dai vettori di prezzo proposti, l'intervistato è disposto a donare (graf. 16). Elemento di rilievo è la percentuale di coloro che esprimono una disponibilità a donare positiva, benché prima non abbiano accettato il prezzo proposto, o una cifra superiore a quella precedentemente accettata. Il valore medio delle donazioni che emerge è di circa 88 euro, con un valore mediano di 50 euro. Anche in questo caso, come per le donazioni reali sono state indicate in alcuni casi cifre elevate che influiscono sulla media. Tale valore è però simile al valore reale delle donazioni effettuate nei confronti delle non profit operanti in ambito regionale, elemento che ci fa giudicare positivamente la dichiarazione spontanea. Tale valore risulta correlato positivamente con la fascia di reddito, con l'abitudine alla donazione e con l'età - secondo le medesime modalità delineate per la donazione reale - e in maniera meno delineata con il titolo di studio.

A coloro che non hanno accettato nessun vettore di prezzo abbiamo chiesto di indicarci il motivo



di questa scelta (graf. 17). Occorre sottolineare come in alcuni casi questi stessi abbiano poi indicato la cifra massima annuale che sono disposti a donare. E' probabile rilevare in ciò un comportamento di rifiuto o di non chiara comprensione nei confronti dello strumento utilizzato. Tale elemento ci

porta a ribadire che, essendo la donazione per molti un evento spontaneo, la richiesta di una cifra esatta da donare spinga in qualche modo alcuni intervistati a rifiutare la proposta fatta sebbene la disponibilità ad una donazione potenziale sia positiva²⁰.



La stima della donazione potenziale è fortemente vincolata all'elevato numero di persone che hanno rifiutato entrambe le proposte e soprattutto all'assenza di chiare correlazioni tra la donazione potenziale e le variabili potenzialmente esplicative, in particolare quelle socioeconomiche. Se consideriamo la variabile che riassume il comportamento complessivo degli intervistati, vediamo che l'analisi della correlazione mostra che chi già effettua delle donazioni e chi conosce il settore non profit tende a accettare le proposte di pagamento, ma non emerge una forte correlazione con le variabili socioeconomiche. Assumendo una dichiarazione svincolata dalla struttura di prezzi proposta, il valore medio rilevato della donazione potenziale è pari a circa 32 euro. Ricordiamo però che è stata espressa dalla metà del campione, per cui considerando solamente chi ha realmente espresso una cifra, il valore medio diviene di circa 68 euro.

Ciò ci porta a pensare ad un atteggiamento che potremo definire di protesta. In qualche modo infatti, davanti ad una richiesta precisa di denaro, le persone vengono indotte a rifiutarla: non a caso nella realtà difficilmente viene richiesta direttamente una cifra precisa come donazione, ma tale richiesta viene filtrata dall'acquisto di un certo bene con un determinato prezzo²¹. Se per il

²⁰ Nei questionari di valutazione contingente vengono spesso inserite domande apposite che cercano di capire quanto la non accettazione della cifra possa realmente essere considerata una reale valutazione monetaria o quanto una forma di protesta derivante dalle condizioni reali e da quelle proposte nello scenario.

²¹ In Italia è quello che accade con la vendita dei bonsai, delle uova di Pasqua e di altri beni legati a particolari associazioni. Quello che accade è che il prezzo è legato alla vendita del bene e dunque alla transazione di mercato, per cui le persone associano il prezzo all'acquisto del bene. Il fatto che tale bene sia associato ad una

finanziamento di un'associazione o di un bene o servizio (anche ad esempio l'acquisto di un bene pubblico, quale ad esempio un'ambulanza) non viene associato un bene (privato) da acquistare in genere si lascia determinare al donatore la cifra da donare.

Tali elementi erano già presenti lo scorso anno ma non in maniera così importante: riteniamo che l'elevata percentuale di coloro che effettuavano donazioni nei confronti del terzo settore sardo rendesse il campione dello studio precedente leggermente distorto ma in qualche maniera più predisposto all'interazione con lo scenario e con i prezzi proposti mentre il campione attuale, meno propenso alle donazioni nei confronti del terzo settore locale, si dimostra poco adatto ad interagire adeguatamente con lo strumento proposto.

Elementi questi che, confermati dall'analisi econometrica, ci portano ad elaborare con cautela un dato sulla donazione potenziale e a preferire il dato della dichiarazione aperta molto più credibile in termini di analisi economica.

3. Conclusioni

Se ricapitoliamo i risultati ottenuti (tab.5) osserviamo come rispetto all'indagine dell'anno passato le donazioni effettuate nei confronti del terzo settore considerato in maniera generale sono aumentate, mentre pressoché stabile è il livello di donazioni nei confronti delle non profit che operano in Sardegna. Per quanto riguarda il livello di donazione potenziale, nell'indagine attuale è emerso chiaramente come lo strumento adoperato non sia in grado di cogliere la reale portata della propensione delle famiglie sarde alla donazione e come occorra ripensare lo strumento: o accontentarsi di un sondaggio nel quale la stima delle donazioni viene effettuata basandosi sulle dichiarazioni potenziali degli intervistati o usare una domanda aperta per la rilevazione delle donazioni potenziali o ripensare uno strumento apposito che sia avvalorato anche dalle basi teoriche. La seconda ipotesi ci sembra la migliore, anche se porta ad accettare assunzioni che sono differenti da quelle prevalenti nella teoria della rilevazione delle scelte del consumatore in assenza di mercato. Questo, ed i risultati ottenuti, ci portano a preferire come misura della disponibilità a pagare potenziale la stima derivante dall'espressione libera della disponibilità massima a donare rispetto al dato elaborato con i prezzi proposti.

buona causa (bene relazionale) in qualche modo influisce sulle scelte del consumatore (acquistare o meno) e in alcuni casi lo porta a pagare un prezzo superiore a quello che il bene avrebbe nel mercato. Ma difficilmente viene richiesta direttamente la cifra. Tale meccanismo è molto più evidente nel Regno Unito in cui spesso la vendita di beni è uno dei principali strumenti di sovvenzionamento delle associazioni del Terzo Settore.

Tabella 5. Riepilogo delle cifre							
	Donazioni (2005)	Donazioni Sardegna (2005)	Donazioni potenziali (2005)	<i>Donazioni Potenziali Dichiarazione libera (2005)</i>	Donazioni (2004)	Donazioni Sardegna (2004)	Donazioni potenziali (2004)
Media (solo su coloro che hanno indicato una cifra)	108.01	80.48	68	<i>87.99</i>	78.53	79.31	<i>76.37</i>

Nel complesso i risultati emersi ci confermano come un'elevata percentuale di famiglie sarde effettui delle donazioni. Alla sostanziale stabilità della percentuale delle famiglie sarde che donano si contrappongono il dato reale di un aumento della cifra donata. Ipotizzando che il 38% delle famiglie sarde (la stessa identica percentuale che ha dichiarato la cifra donata realmente) esprima una disponibilità a pagare media uguale a 108 euro, possiamo vedere come l'ammontare totale teorico a disposizione delle non profit sia di 25.414.143 di euro: non ci basiamo su scenari ipotetici ma su una semplice inferenza sulla popolazione. Per dare un'idea dell'ordine di grandezza a livello familiare stiamo dicendo che ogni anno un componente della famiglia rinuncia ad un volo andata e ritorno a Roma per effettuare delle donazioni. A livello aggregato, tale cifra è poco meno della metà di quanto stanziato dalla Regione per i Patti Territoriali (circa 55 milioni di euro) o se vogliamo poco meno delle risorse pubbliche stanziate (32 milioni di euro circa) per la Rete Ecologica Regionale o per l'edilizia scolastica (33 milioni di euro) nelle misure POR.

Leggendo i dati reali occorre sottolineare come diminuisca la percentuale di famiglie che effettuano delle donazioni nei confronti delle non profit che operano in Sardegna ma come sia stabile la cifra donata. Evidentemente in qualche modo tali donazioni sono legate ad un impegno costante e rilevante in termini economici per le famiglie sarde²².

L'analisi dell'ammontare totale delle donazioni ci fa ipotizzare che le famiglie sarde abbiano avuto a disposizione una quantità maggiore di denaro per effettuare delle donazioni ma che abbiano

²² A spiegare questo fatto può essere sufficiente pensare all'impegno delle famiglie sarde con le associazioni che si occupano dei soggiorni dei bambini provenienti dall'area di Chernobyl (si veda a tal proposito Statzu, 2004).

preferito donarlo ad organizzazioni non operanti in Sardegna: non a caso anche l'espressione della donazione ipotetica fornisce una cifra non dissimile alla realtà ed è elevata la percentuale di coloro che anche in maniera ipotetica non esprimono una donazione nei confronti delle non profit operanti nell'isola.

Questo elemento può essere un segnale di quello che potrebbe accadere ora con il disposto della legge Finanziaria 2006. Se i 962.850 contribuenti sardi con il loro imponibile²³ di 11.330.049 di euro donano il loro 5 per mille ad associazioni che operano al di fuori dell'isola, il terzo settore sardo andrebbe a perdere circa 56.650 euro.

Non possiamo non considerare come è inutile cercare di capire quanto i sardi sono disposti a donare se le imprese del terzo settore non sono in grado di attrarre queste cifre. Abbiamo visto come la conoscenza del settore sia l'elemento fondamentale che spinge alle donazioni ad associazioni regionali nella realtà ma esattamente al comportamento opposto nello scenario ipotetico. Indagare sui motivi della scarsa capacità attrattiva ed analizzarli è d'obbligo visti gli scenari aperti dall'ultima legge finanziaria. Così come diviene d'obbligo per gli operatori del settore agire in maniera finalizzata ed organizzata per raccogliere questo potenziale ed incrementarlo attraverso una credibile azione di informazione che crei, attraverso fatti concreti e un'adeguata trasparenza, quel clima di fiducia necessaria alla creazione di un rapporto stabile tra donatore ed associazione.

Bibliografia

Statzu (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

Statzu (2005), *Terzo settore e società: un'analisi dell'importanza del ruolo delle imprese non profit nella società sarda* in IARES, Terzo Rapporto sull'Economia Sociale in Sardegna

RINGRAZIAMENTI

UN RINGRAZIAMENTO ALLO IARES E A COLORO CHE LO COMPONGONO PER LA SUPERVISIONE DELLA PRIMA PARTE DEL LAVORO, AL DOTT. VITTORIO PELLIGRA E AL GRUPPO DI RICERCA PER LA SUPERVISIONE E PER LA STESURA FINALE DEL QUESTIONARIO E A NICOLA PUSCEDDU E ALLA SOCIETA' IARES PER LA CONDUZIONE DELL'INDAGINE ED I PREZIOSI SUGGERIMENTI

MANY THANKS TO ALL FRIEND THAT HAVE SHARED WITH ME THEIR EXPERIENCE IN RESEARCH AND HAVE GIVEN ME SOME USEFUL ADVICE, COMMENTS AND HELP

²³ Dati forniti dal Ministero dell'Economia e delle Finanze per l'anno 2002.

QUESTIONARIO

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

Buongiorno/Buonasera,

sono _____ un'intervistatrice/tore dello IARES (Istituto ACLI per la Ricerca e lo Sviluppo) che ha sede a Cagliari. Lo IARES sta svolgendo un'analisi per conoscere l'importanza che le organizzazioni del settore non profit che operano in Sardegna rivestono per la società sarda. Le ricordo che il settore non profit è costituito da organizzazioni senza scopo di lucro (ONLUS), associazioni di volontariato e cooperative sociali.

Le chiediamo un po' della sua disponibilità e del suo tempo per rispondere ad alcune domande di un questionario di circa 10 minuti.

Il suo nominativo ed il suo numero di telefono sono stati estratti casualmente dall'elenco telefonico. 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.

Le preciso che Lei è libero di accettare l'intervista o di interromperla nel momento in cui lo ritenga opportuno. Le sue risposte resteranno legate al suo nome solamente per un breve periodo per consentire il controllo dell'intervista e l'elaborazione dei dati. Lei potrà in qualsiasi momento chiederci di consultare le informazioni a nostra disposizione, modificarle o opporsi al loro trattamento contattando il Titolare del Trattamento dati Dr. Antonello Caria presso lo IARES Viale Marconi, 4 Cagliari (Tel: 070 6791251).

-
1. La sua famiglia aveva già sentito parlare del settore non profit prima di questa intervista?
 - A. SI
 - B. NO

 2. La sua famiglia pensa che le organizzazioni non profit svolgano nella società sarda un ruolo [indicare una sola risposta]:
 - A. Positivo
 - B. Non positivo

C. Non so

3. La sua famiglia effettua normalmente donazioni a favore delle organizzazioni non profit?

A. SI, effettuiamo normalmente donazioni

i. Quale cifra ha donato nel corso dell'ultimo anno:
€ _____

ii. 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 due 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 _____]

B. NO, normalmente non effettuiamo donazioni (andare alla domanda 5)

4. Quando effettua delle donazioni, dona preferibilmente a: [indicare una sola risposta]

A. Associazioni a carattere internazionale

B. Associazioni a carattere nazionale

C. Associazioni a carattere regionale

i. Quale cifra ha donato nell'ultimo anno ad associazioni che operano in
Sardegna? _____

ii. In favore di quali settori? [indicare NON più di due risposte]

J. socio assistenziale;

K. sanitario;

L. formazione/istruzione;

M. tutela dell'ambiente e degli animali;

N. tutela del patrimonio artistico e culturale;

O. tutela dei diritti civili e dei consumatori;

P. ricerca scientifica;

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

R. Altro

[indicare_____]

5. In quale delle seguenti condizioni la sua famiglia sarebbe disposta a donare di più nei confronti delle non profit che operano in Sardegna? [indicare non più di due risposte]

A. Se conoscessimo meglio le non profit che operano in Sardegna e le attività che svolgono

B. Se ci fosse più trasparenza sull'utilizzo del denaro donato alle associazioni che operano in Sardegna

C. Se utilizzassimo i servizi offerti delle non profit sarde

D. Se avessimo una disponibilità monetaria maggiore

E. In nessun caso perché preferiamo donare ad organizzazioni che operano a livello nazionale e/o internazionale

6. 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]

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. Nei confronti di nessun settore (andare alla domanda 10)

7. 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 di euro X (bid iniziale)?

- A. SI, chiedere successivamente: la sua famiglia sarebbe disposta ad effettuare una donazione di euro X (bid incrementato)? SI – NO [andare alla 8 e poi alla 10]
- B. NO, chiedere successivamente: la sua famiglia sarebbe disposta ad effettuare una donazione di euro X (bid diminuito)?
 - i. Se la risposta è positiva andare alla 8 e poi alla 10
 - ii. Se la risposta è negativa andare alla 8 e poi alla 9 (Intervistatore: Vedi istruzioni)

(a tutti)

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

9. Perché la sua famiglia non è disposta, in tale situazione, ad effettuare una donazione dell'ammontare proposto? [Ordinare le seguenti affermazioni in ordine di importanza]

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

10. La sua famiglia usufruisce o ha usufruito dei servizi delle non profit?

A. SI

B. NO

A. Se SI, in quale settore? [indicare non più di due risposte]

- 14. socio assistenziale;
- 15. sanitario;
- 16. formazione/istruzione;
- 17. tutela dell'ambiente e degli animali;
- 18. tutela del patrimonio artistico e culturale;
- 19. tutela dei diritti civili e dei consumatori;
- 20. ricerca scientifica;

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

22. Altro [indicare _____]

12. Vi sono componenti della sua famiglia che svolgono attività di volontariato per queste o per altre organizzazioni?

A. SI

B. NO

i. Se SI, in che settore? [indicare non più di due risposte]

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 _____]

28. Dati anagrafici del rispondente

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

29. Quanti componenti ha la sua famiglia? _____

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

32. Il suo reddito netto annuo in quale delle seguenti fasce rientra?

- 1) < 8.000
- 2) 8.000 – 16.000
- 3) 16.000 – 24.000
- 4) > 24.000

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

VETTORI DI PREZZO (BID) da attribuire casualmente al campione

BID INIZIALE	BID DIMINUITO	BID INCREMENTATO
25	10	40
40	25	55
65	40	80
80	65	95
95	80	110
125	110	140

CAPITOLO 4

**La cooperazione di inserimento lavorativo:
ragioni economiche e conseguenze sociali.**

*di Monia Unali***

1. Introduzione

Le imprese sociali di inserimento lavorativo sono organizzazioni finalizzate a facilitare l'ingresso o il re-ingresso nel mercato del lavoro e l'integrazione sociale di persone svantaggiate, a rischio di esclusione dal mercato del lavoro e dalla società in generale, attraverso l'attività produttiva

** Master in Economia della Cooperazione, Università degli studi di Cagliari

(Borzaga, Defourny, 2001). Negli ultimi vent'anni queste organizzazioni sono venute caratterizzandosi come uno degli strumenti più innovativi ed efficaci nel processo di inserimento lavorativo e sociale dei soggetti svantaggiati, differenziandosi nettamente da altre esperienze, innanzitutto dai cosiddetti "laboratori protetti", nei quali il lavoro venendo considerato terapeutico in sé, non viene retribuito, né inserito in maniera funzionale all'interno di una organizzazione con finalità economiche, ma anche da altri tipi di interventi regolamentativi basati sull'introduzione di "quote obbligatorie", o ancora da politiche di tipo compensativo finalizzate alla riduzione dei costi derivanti dall'assunzione di lavoratori svantaggiati, e quindi meno produttivi e più costosi, nelle imprese tradizionali.

La finalità principale di questo saggio è quella di indagare le caratteristiche del fenomeno con riferimento alla realtà regionale e di evidenziare, allo stesso tempo, gli aspetti che favoriscono o ostacolano l'inclusione sociale di soggetti svantaggiati attraverso un processo di inserimento graduale e progressivo nel mercato del lavoro.

Nei prossimi paragrafi cercheremo di operare una chiarificazione del concetto di inclusione sociale incentrando l'attenzione sull'aspetto dell'inserimento lavorativo e del disagio occupazionale delle cosiddette "categorie protette" e più in generale dei "soggetti svantaggiati".

Le peculiarità e gli effetti individuali di tale processo saranno analizzati con riferimento ad un *panel* di imprese con le quali abbiamo cercato di ricostruire il percorso di integrazione di alcuni dei loro lavoratori, dalla fase di primo inserimento all'eventuale uscita dall'impresa, alla valutazione dell'esito dell'intervento. I risultati di questa indagine empirica mettono in luce elementi importanti sia in virtù delle conclusioni che da essi possono trarsi, ma anche per il fatto che i dati stessi, risultano spesso lacunosi o di difficile interpretazione. Questo elemento mette in luce, tra le altre cose, alcune carenze e criticità nel sistema di monitoraggio degli interventi di inserimento di cui è importante tenere conto nella valutazione complessiva delle politiche pubbliche di inclusione

Esclusione sociale e identità relazionale

Abbiamo assistito negli ultimi quindici anni nell'ambito del dibattito pubblico ad uno slittamento di attenzione, a volte più semantico che sostanziale, del fenomeno della povertà materiale, a quello delle povertà immateriali, fino a quello attuale, dell'esclusione sociale. La modificazione, anche terminologica, indica certamente un mutamento di sensibilità: si osserva, infatti, un passaggio della dimensione principalmente economica e reddituale implicata nell'idea di

“povertà”, ad una concezione pluridimensionale, sociale, economica e politica, tipica della moderna idea di “esclusione”, per la quale il benessere sociale degli individui dipende non solamente dalla loro capacità e dal livello attuale di spesa, ma anche, tra le altre cose, dalla possibilità di esercizio dei diritti civili, dalla partecipazione alla vita della comunità e dall’inserimento in reti sociali attive e dense, dalla qualità, in altri termini, dall’*habitat sociale*. Tale spostamento da una visione economicistica delle cause dell’esclusione ad una più complessa che considera il soggetto come realtà integrale ha certo ridimensionato il ruolo esclusivo precedentemente attribuito ai fattori economici nel determinare l’esclusione, ma non lo ha escluso; e infatti gli elementi tradizionali legati alla disoccupazione e quindi al reddito, alla capacità di spesa e ai costi sociali, appaiono ancora molto importanti nel discorso sui bisogni e sui diritti sociali. Un recente studio condotto da Burgess e Propper (2002) evidenzia in maniera chiara l’effetto dei fattori economici dell’esclusione: nel periodo 1991-96, nel Regno Unito il 35% delle nuove povertà e il 51% delle uscite dall’area della povertà sono state connesse ad eventi legati al mutamento di status occupato-disoccupato e viceversa. La metà dei soggetti che riescono ad uscire dalla soglia della povertà lo fanno perché trovano un lavoro. Più di un terzo di quelli che invece finiscono al disotto della stessa soglia possono imputare questo slittamento alla perdita dell’occupazione.

I disoccupati di lungo periodo, per esempio, così come altre fasce di lavoratori svantaggiati (disabili fisici, tossicodipendenti, malati mentali, ex-carcerati) che per motivi diversi hanno un reddito basso o inesistente sono tagliati fuori dalla partecipazione alla vita della comunità e spesso dal godimento di diritti di cittadinanza fondamentali.

Il danno legato alla mancanza di un lavoro stabile viene generalmente considerato come derivante da una perdita di reddito per la società, al netto del valore del tempo libero a disposizione del soggetto disoccupato. Stando così le cose, agli effetti negativi della disoccupazione si potrebbe ovviare fornendo al soggetto, attraverso sussidi, una congrua capacità di spesa. Eppure, come ha bene evidenziato Richard Layard (2003), tale posizione trascura gravemente gli importanti costi psicologici e sociali che non derivano tanto dall’improvvisa mancanza di reddito, ma sono piuttosto legati alla perdita del lavoro come attività in sé. Il lavoro, infatti, oltre a conferire benefici finanziari, favorisce lo sviluppo del senso di appartenenza e del raggiungimento di obiettivi, costituisce un’opportunità per contribuire a piani e finalità comuni, determina riconoscimento, status sociale e autostima (Evans & Repper, 1991). La mancanza di tali componenti della vita relazionale determinano spesso riduzioni significative del benessere individuale. Alcune stime sull’impatto della disoccupazione sul benessere soggettivo (Helliwell, 2001), mostrano che per riportare il livello di benessere soggettivo ad un livello pari a quello precedente alla perdita del lavoro, il soggetto dovrebbe ricevere un reddito doppio rispetto a quello associato alla precedente attività lavorativa.

Questo perché la reintegrazione totale del reddito compensa solo parte dei costi legati alla disoccupazione.

Tali semplici considerazioni chiarificano tre elementi cruciali del nostro discorso:

- i) perché ogni governo dovrebbe porsi come priorità la lotta alla disoccupazione;
- ii) perché qualsiasi lavoro è meglio di nessun lavoro;
- iii) perché l'approccio tradizionale basato sugli ammortizzatori monetari è insufficiente e inadeguato.

I disagi non finanziari legati alla disoccupazione e alla mancanza di reddito spesso si tramutano in comportamenti di auto-esclusione, di devianza e, non di rado, di vera e propria delinquenza, che determinano l'allentamento dei legami sociali e il conseguente impoverimento delle reti relazionali. Un basso reddito o la condizione di disoccupazione producono spesso fenomeni di stigmatizzazione che isolano e privano di dignità il soggetto, rendendo difficile l'inserimento in una rete di relazioni stabili; spesso anzi tali fenomeni rafforzano i comportamenti di auto-esclusione per i quali i soggetti stessi evitano sempre più frequentemente rapporti e relazioni al di fuori della più ristretta sfera strettamente familiare.

Quando la disoccupazione è causata da una situazione di svantaggio spesso gli unici legami sociali che sopravvivono sono quelli legati proprio alla situazione di disagio, con persone che si trovano nelle stesse condizioni o con gli operatori sanitari e sociali che li hanno in carico. Questo circolo vizioso dell'esclusione, determina, come è facile immaginare, conseguenze di natura psicologica, disturbi del comportamento e perdita di autostima, tutti fattori che se non sanati possono portare a conseguenze durevoli nel tempo che hanno ricadute pesanti sia sui soggetti interessati che sulla cerchia di persone con loro in relazione .

La possibilità che basso reddito e disoccupazione producano a lungo andare esclusione sociale e autoesclusione dipende quindi, non solo da fattori economici, ma anche dalla natura delle reti di relazioni presenti in una data comunità di appartenenza, dal livello di coesione e dalla dotazione di capitale sociale presente in quella stessa comunità, ma anche dal modo in cui la società cerca di prevenire e porre rimedio a tali fenomeni.

Le cooperative sociali rappresentano una esperienza spontanea e creativa promossa e portata avanti dalla società civile che per rispondere ad un bisogno e ad una finalità pubblica si organizza in forme di imprenditoriali basate principalmente su quel fattore produttivo che le altre imprese giudicano inutilizzabile o dannoso, i soggetti svantaggiati. Sottraendo, nel contempo, tali soggetti dalle istituzioni di assistenza e di controllo (istituti, comunità, carceri, etc.) che non di rado assumono il ruolo di vere e proprie "disscariche sociali" (Scalvini, 2006). La tabella 1 fornisce un'idea

dell'evoluzione quantitativa del fenomeno della cooperazione di inclusione lavorativa dal 1993 fino al 2000.

Tabella 2a: Cooperative sociali di inclusione lavorative (1993-2000)

	1993	1994	1995	1996	1998	1999	2000
Numero di Cooperative	287	518	705	754	1463	1787	1915
Tasso annuale di crescita (%)		80.5	36.1	6.9	39.3	22.1	7.2
Occupazione totale	4501	7115	9837	11.165	23.104	28.079	32.939
Tasso annuale di crescita (%)		58.1	38.3	13.5	43.8	21.5	17.3
Lavoratori svantaggiati occupati	1675	3204	4686	5414	11.319	12.310	13.569
Tasso annuale di crescita (%)		91.3	46.2	15.54	54.5	8.8	10.2
Lavoratori per cooperative	15.7	13.7	13.9	14.8	15.8	15.7	17.2
Soggetti svantaggiati per cooperative	5.8	6.2	6.6	7.2	7.7	6.9	7.1
Soggetti svantaggiati sul totale (%)	37.2	45.0	47.6	48.5	49.0	43.8	41.2

Fonte: INPS

L'aspetto più caratterizzante di tali organizzazioni sta nella loro capacità di creare beni relazionali attraverso la produzione di beni e servizi di natura economica affrontando, in questo modo, il problema dell'esclusione in prospettiva pluridimensionale. Attraverso lo strumento della cooperativa sociale, grazie al caratteristico radicamento con la comunità e con il territorio di riferimento, infatti, il processo di inclusione non si limita all'aspetto lavorativo, ma può coinvolgere anche quello relazionale e sociale. Per questa e per le altre ragioni che emergeranno nelle pagine a seguire pensiamo sia importante analizzare sia da un punto di vista teorico che empirico le caratteristiche peculiari di questo processo di inclusione e delle cooperative di tipo B. Esse infatti, nell'ambito delle politiche attive per il lavoro, costituiscono uno strumento prezioso ma al momento decisamente sotto-utilizzato. La maggiore conoscenza e comprensione del ruolo e della logica d'azione di questa tipologia organizzativa può, a nostro avviso, contribuire ad invertire questa linea di tendenza, valorizzando al contempo una prospettiva di reale sussidiarietà.

Ragioni economiche dell'esclusione

Il fenomeno dell'esclusione dal mercato del lavoro rappresenta se non la principale causa dell'esclusione sociale, certo uno dei fattori più rilevanti. La crescita della disoccupazione che ha investito negli ultimi anni praticamente tutti i paesi sviluppati esercita effetti particolarmente negativi verso le categoria dei soggetti cosiddetti "svantaggiati", coloro, cioè, affetti da handicap fisico o psichico, o con problemi di tossicodipendenza o alcool-correlati, ma anche ex-detenuti, disoccupati e inoccupati di lungo periodo, soggetti con basso livello di educazione, o con problemi vari di socializzazione. Le cause di questi accentuati effetti negativi sono da ricercarsi in quelle caratteristiche del mercato del lavoro che, da una parte, a causa delle asimmetrie informative che

affliggono il processo di selezione, rendono costoso il reperimento di informazioni dirette circa il livello di produttività del singolo lavoratore e, dall'altra, a fronte di benefici per il lavoratore e per l'intera collettività, fanno gravare i costi e i rischi legati all'assunzione di soggetti svantaggiati interamente sulle imprese. L'interazione di questi effetti porta ad un comportamento di scelta da parte dei datori di lavoro che penalizza i lavoratori svantaggiati.

Il processo di inserimento del personale all'interno di un'organizzazione economica richiede investimenti, da parte del datore di lavoro, sia nel processo di selezione che in quello di formazione. Tanto maggiori sono le asimmetrie informative e la rigidità del mercato del lavoro, tanto più alti saranno i costi di selezione (Spence, 1974). Tanto più accurato ed efficace sarà stato il processo di selezione tanto minori saranno i costi legati alla fase di formazione "on the job" del lavoratore selezionato (Borzaga, Gui, Povinelli, 2001).

Per minimizzare i costi di selezione l'impresa utilizza "segnali" che pur non essendo casualmente legati alla produttività del lavoratore, sono ad essa correlati e facilmente osservabili. Attraverso questi segnali si determina una prima pre-selezione dei candidati che solo successivamente verranno esaminati direttamente. Se da una parte tale procedura in sue fasi, riduce i costi di selezione, non impedisce che lavoratori potenzialmente ad alta produttività vengano esclusi dal processo perché caratterizzati da segnali negativi.

La formazione interna all'organizzazione è di solito di natura specifica, in modo da non poter essere spendibile al di fuori dell'organizzazione stessa. Per ridurre i costi di formazione l'impresa cerca, quindi di attrarre lavoratori con una elevata formazione di base che presumibilmente avranno tempi di apprendimento più brevi. Questo fatto determina una polarizzazione del mercato del lavoro nel quale, da una parte, lavoratori già formati avranno sempre maggiori opportunità di formazione e di assunzione e dall'altra, soggetti con bassi livelli di formazione che o non riescono ad entrare nel mercato del lavoro o se vi riescono, rimangono bloccati a livelli salariali e di responsabilità molto bassi.

Come è facile capire in questa seconda categoria rientrano i lavoratori svantaggiati, che vengono considerati, in un mercato del lavoro siffatto, come meno produttivi rispetto ai lavoratori "normali", e questo indipendentemente dal loro reale livello di produttività.

A questo punto è importante definire con maggiore precisione lo status di lavoratore "svantaggiato" e le conseguenze di tale svantaggio. Nella prospettiva del mercato del lavoro lo svantaggio è rappresentato da qualsiasi caratteristica fisica e non tale da rendere il lavoratore o meno produttivo rispetto alla media degli altri lavoratori "normali" o del tutto impossibilitato a svolgere determinate mansioni. E' importante notare a questo punto che spesso la ridotta produttività o l'impossibilità a svolgere determinati compiti non deriva esclusivamente dalle caratteristiche del soggetto, ma piuttosto dall'interazione tra esse e l'ambiente nel quale il soggetto opera. Ciò implica che molti

svantaggi, così definiti, non sono sistematici ed insuperabili, anzi essi possono essere eliminati o attraverso l'individuazione di una mansione adatta al lavoratore svantaggiato, oppure attraverso una ristrutturazione dell'ambiente di lavoro o della mansione lavorativa. Si è constatato come spesso tali ristrutturazioni portino ad un incremento nella produttività di tutte le categorie di lavoratori impiegati nell'organizzazione (Collingnon, 1986).

Queste tipologie di svantaggio sia pure attenuabili o del tutto eliminabili, comportano per l'impresa maggiori costi di selezione e soprattutto di formazione. Costi che in generale le imprese non sono disposte ad accollarsi interamente.

Tale problema viene affrontato o attraverso l'imposizione di quote di lavoratori svantaggiati che le imprese di certe dimensioni devono obbligatoriamente assumere o attraverso schemi di compensazione per quelle imprese che volontariamente decidono di inserire lavoratori svantaggiati. Un'ulteriore strategia è quella in virtù della quale lo stato crea posti di lavoro "protetti" che si collocano al di fuori del mercato del lavoro tradizionale. Tutte queste politiche, per ragioni, diverse, che sarebbe troppo lungo discutere qui, si sono dimostrate inefficaci o solo parzialmente efficaci (Borzaga, Gui, Povinelli, 2001).

La via alternativa all'inclusione lavorativa costituita dalla nascita delle cooperative di tipo B supera molte di queste limitazioni. L'idea di fondo è tanto semplice quanto innovativa: se le imprese tradizionali scelgono i lavoratori in modo che essi siano funzionali alla mansione da svolgere, le cooperative sociali ribaltano la prospettiva taylorista subordinando la scelta del tipo di organizzazione del lavoro e la tipologia del ciclo produttivo alle esigenze dei lavoratori. L'aspetto più interessante è che tale rivolgimento di prospettiva è posto in essere da imprese; le cooperative sociali, infatti, sono organizzazioni economiche gestite secondo criteri di economicità ed efficienza che hanno quindi la necessità di strutturarsi in modo tale da poter favorire il raggiungimento della massima produttività da parte dei lavoratori anche da quelli svantaggiati.; in questo senso esse si differenziano radicalmente da quelle organizzazioni finalizzate alla creazione di posti di lavoro protetti per soggetti svantaggiati, proprio in quanto rivolte a favorire il loro inserimento nel mercato del lavoro tradizionale, attraverso un periodo di formazione, apprendistato e pratica, all'interno della cooperativa stessa.

In questo modo le cooperative di inserimento lavorativo possono rappresentare, per così dire, delle "porte d'accesso" al mercato del lavoro, che consentono alle imprese tradizionali di risparmiare sui costi di selezione e di formazione e di poter contare su lavoratori "svantaggiati" produttivi almeno come i lavoratori "tradizionali".

Le implicazioni di questo aspetto, di questa potenzialità della forma transitoria di occupazione che le cooperative praticano, sono importanti ma ancora sottovalutate a livello di politiche del lavoro. Infatti molto spesso i programmi di inclusione lavorativa vengono ricompresi nell'ambito delle politiche sociali piuttosto che in quelle del lavoro.

Un terzo elemento che caratterizza le cooperative sociali di inserimento lavorativo è legato al vincolo alla distribuzione degli utili. Questa clausola consente alle cooperative di costruire più facilmente rispetto alle imprese tradizionali un capitale reputazionale utile nel giustificare da una parte l'ottenimento di incentivazioni pubbliche, dall'altra, nei confronti dei sindacati, trattamenti salariali non-standard per i lavoratori svantaggiati.

Possiamo affermare dunque che l'attività delle cooperative sociali di tipo B non rappresenta tanto un'alternativa più efficace tra le varie forme di politiche di inclusione lavorativa, quanto piuttosto una innovativa forma organizzativa che riduce le imperfezioni del mercato del lavoro nel suo complesso incrementandone l'efficienza con conseguenti benefici per tutto il sistema economico.

2. Indagine empirica.

Metodologia e composizione del campione

In questo paragrafo riportiamo i risultati di una ricerca empirica volta alla valutazione dei percorsi di inserimento lavorativo dei soggetti svantaggiati nelle cooperative di tipo B e dei loro esiti. In particolare ci siamo voluti soffermare sull'analisi dei benefici individuali dei soggetti protagonisti degli inserimenti; benefici di carattere monetario, quali per esempio, la stabilità economica e un reddito adeguato, e non monetario, come la creazione di professionalità, di competenze relazionali, che determinano congiuntamente un incremento dell'occupabilità.

Il questionario è stato somministrato nel mese di novembre 2005 ai manager di 16 cooperative sociali distribuite su tutto il territorio regionale impegnate in un ampio spettro di attività e con dimensioni anche molto differenti tra loro (Tabella 2a). La scelta di individuare un panel di imprese e non un campione significativo è dovuto alla quasi totale mancanza di una raccolta sistematica di dati e a una forte dispersione degli stessi tra soggetti molto diversi che hanno, ognuno, responsabilità differenti nella gestione dei programmi di inserimento, in particolare con riferimento alle differenti tipologie di svantaggio e al conseguente legame del soggetto con agenzie pubbliche diverse. Questo è già una prima criticità che ci sembra importante indicare in quanto rende problematica qualsiasi attività di monitoraggio e di valutazione dell'efficacia dei programmi stessi. Questo non è certamente un problema solamente sardo. Altri studi, a livello nazionale ed europeo

hanno utilizzato, per ragioni analoghe, la stessa metodologia (Cfr. Marocchi, 1999 e Borzaga, Loss e Zalla, 2005)

Tabella 2a: Le cooperative sociali di tipo B coinvolte nell'indagine

Provincia	N	Anno di costituzione	N	Settore di attività	N
CA	10	< 1993	4	Agricoltura e Giardinaggio	1
OR	2	1997	3	Artigianato	1
NU	1	1998	2	Biblioteca	1
SS	3	1999	2	Consulenza e progettazione	1
		2001	2	Manifatture- logistica	1
		2002	2	Pulizie, gestione mense	1
		2003	1	Edilizia	2
				Editoria	2
				Giardinaggio	3
				Ristorazione	3

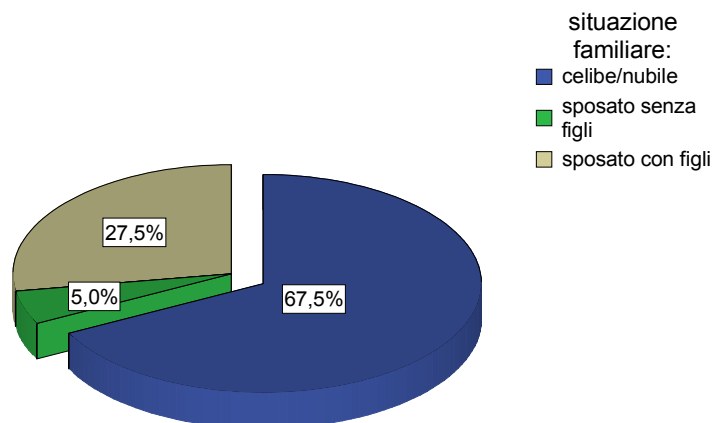
Capitale sociale (2005)	N	Fatturato	N	Lav. Svantaggiati (2003)	N
≤ 25.000	8	≤ 100.000	5	≤ 3	5
26.000 - 51.000	4	100.000 - 250.000	5	4 - 10	3
52.000 - 258.000	3	250.000 - 400.000	3	11 - 20	5
> 258.000	1	> 400.000	3	> 21	3

Sono stati completati 42 questionari lavoratori individuali riferiti all'anno 2003. Abbiamo scelto come anno-base il 2003 per poter avere la possibilità di ricostruire il percorso dei lavoratori in termini di occupabilità e di reddito percepito anche dopo una eventuale uscita dalla cooperativa. La tabella 2b e il grafico 1 riportano alcuni dati sintetici sui lavoratori del panel da cui si evince la presenza di una grande maggioranza di lavoratori maschi, un'età media di 41 e una condizione prevalente di celibato. La distribuzione sulle classi di età mette in luce che la metà dei lavoratori svantaggiati inseriti si colloca nella fascia 26-35, mentre a livello nazionale, la numerosità maggiore si ha nella fascia 36-45.

Tabella 2b. Composizione del panel per età

Classi di età	N	%
18-25 anni	1	2,4
26-35 anni	21	50
36-45 anni	13	30,9
46-55 anni	3	7,1
> 55 anni	1	2,4
d.m.	3	7,1
Età media	41	
Genere		
Uomini		78,1
Donne		21,9

Grafico 1. Lavoratori per situazione familiare



Storia lavorativa e caratteristiche dell'inserimento.

I grafici 2 e 3 rappresentano la situazione abitativa e quella occupazionale dei lavoratori al momento dell'inserimento nella cooperativa. Si nota che un'ampia percentuale di soggetti che vivono ancora con i genitori, nonostante l'età media piuttosto elevata, non hanno raggiunto una situazione indipendente dal punto di vista abitativo. La ragione di questo sta principalmente nel fatto che la stragrande maggioranza (78,57%) dei soggetti svantaggiati, al momento dell'inserimento nella cooperativa, erano disoccupati.

La tabella 3 e il grafico 4 indicano l'esito del percorso di inserimento dei soggetti presenti nelle organizzazioni nel 2003, che viene anche ricostruito analiticamente nel diagramma 1. L'80,9% dei 42 soggetti inseriti nel 2003, dopo 2 dall'entrata nella cooperativa 34 sono ancora occupati, 27 nella stessa cooperativa e 7 in altre organizzazioni, pubbliche o private. Solo 8, pari al 19,1% del totale, risultano disoccupati.

Grafico 2. Lavoratori per situazione abitativa

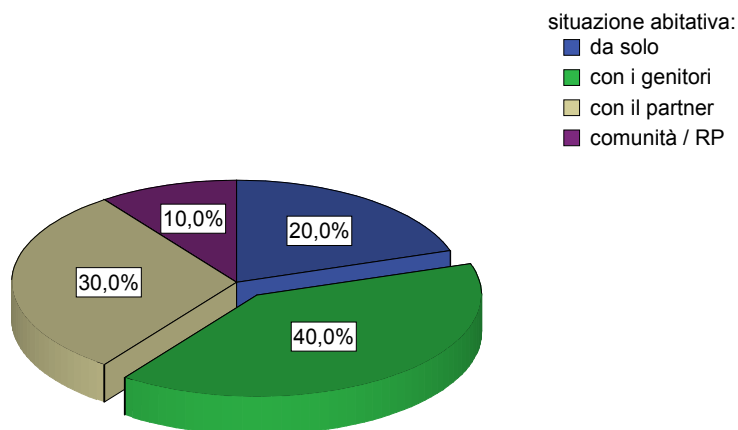


Grafico 3.
Situazione occupazionale prima dell'inserimento

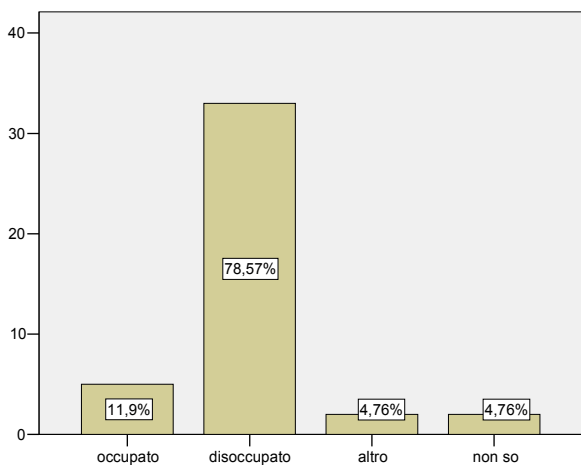


Grafico 4.
Situazione del lavoratore svantaggiato a 2 anni all'inserimento

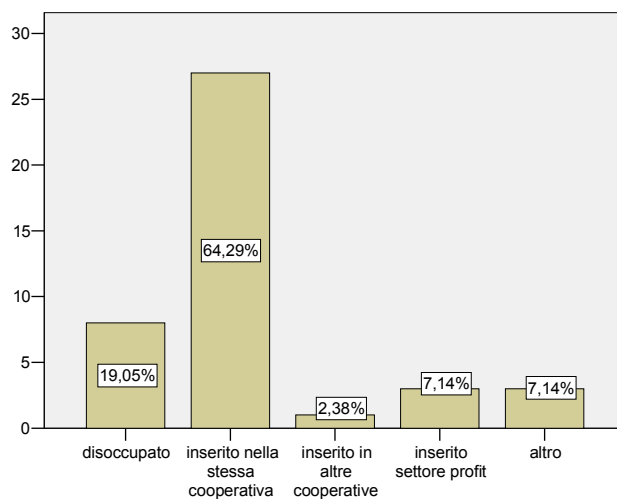


Tabella 3. Esito del percorso di inserimento

Totale		42	100 %
Occupati		34	80,9 %
	inserito nella stessa cooperativa	27	64,29 %
	inserito in altre cooperative	1	2,38 %
	inserito settore profit	3	7,14 %
	inserito settore pubblico	3	7,14 %
Disoccupati		8	19,1 %

Diagramma 1. Esito del percorso di inserimento

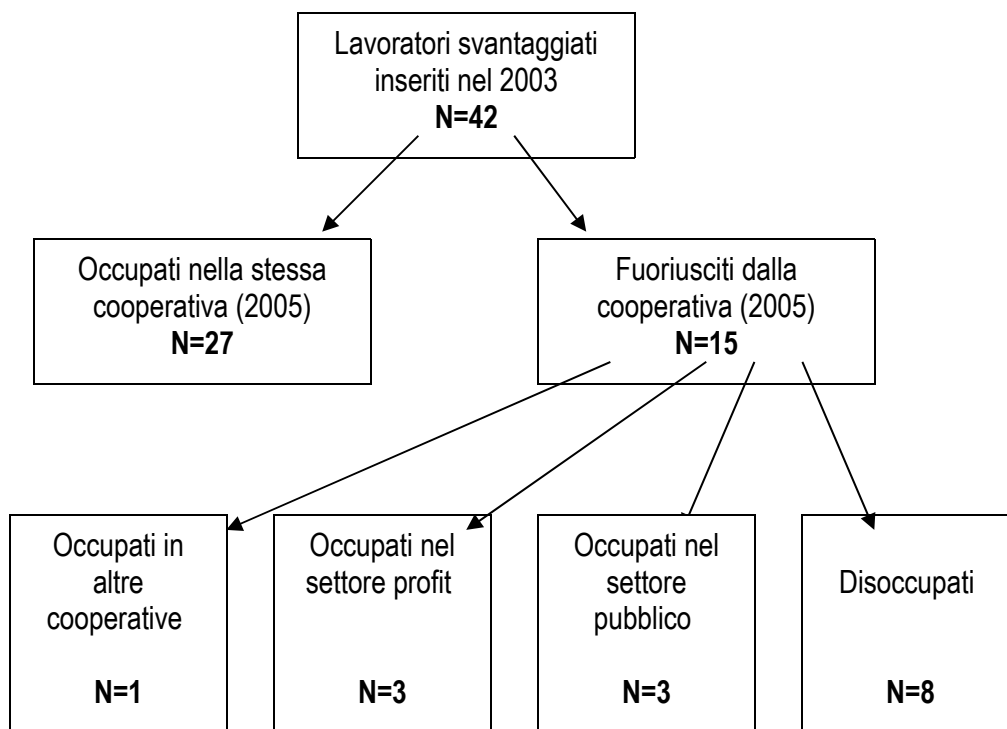


Tabella 4.
Esperienze lavorative prima dell'inserimento

	N	%
nessuna	12	28,6
1-12 mesi	6	14,3
1-5 anni	5	11,9
> 5 anni	4	9,5
d.m.	15	35,7
Totale	42	100,0

Tabella 5.
Livello di istruzione

	N	%
scuola elementare	6	14,3
scuola media inferiore	30	71,4
scuola media superiore	1	2,4
scuole tecnico-professionali	4	9,5
Laurea	1	2,4
Total	42	100,0

La tabella 4 presenta i dati sulle esperienze lavorative dei soggetti del panel prima dell'ingresso nella cooperativa. Si evince che la maggioranza dei lavoratori non aveva nessuna esperienza lavorativa. Nella tabella 5 invece vengono riportati i livelli di istruzione dei lavoratori. Si nota un livello piuttosto basso, l'85% dei soggetti ha conseguito, infatti, solamente il titolo di scuola media inferiore, contro un 71,9% del dato nazionale²⁴.

Ragioni, modalità d'accesso e caratteristiche del piano d'inserimento.

Per quanto riguarda la tipologia di svantaggio, la tabella 6 e il grafico 5 mettono in evidenza la netta prevalenza di tre categorie di soggetti: gli invalidi psichici e sensoriali, i tossicodipendenti e i condannati ammessi alle misure alternative alla pena detentiva. Questa distribuzione delle tipologie di svantaggio influenza la distribuzione dei canali di accesso al progetto di inserimento lavorativo, descritta nel grafico 6. Si nota la prevalenza del ruolo dei servizi sociali (38,1%) e quella del Ministero della Giustizia (16,67%), legato quest'ultimo al godimento di misure alternative alla detenzione. Sottoutilizzato rispetto al panorama nazionale sembra il canale dei Sert e dei Servizi di Alcologia che indirizzano verso gli inserimenti in Sardegna una percentuale pari all'11,9 del totale, mentre a livello nazionale il dato si attesta sul 22,6%¹.

Il grafico 7 qualifica nel dettaglio il ruolo di ciascun canale di accesso con riferimento ad ogni tipologia di svantaggio. Questi dati mettono in evidenza la presenza costante del servizio sociale che è coinvolto nel

²⁴ I dati a livello nazionale cui facciamo riferimento sono quelli elaborati da Borzaga, Loss e Zalla (2005)

processo di inserimento per tutte le categorie di svantaggio fatta eccezione per gli ex degenti degli ospedali psichiatrici.

I grafici 8 e 9 riportano la distribuzione dei soggetti per quanto riguarda, rispettivamente, l'anno di entrata e quello di uscita dalla cooperativa. Da tali dati si evince un picco nel numero degli inserimenti nell'anno 2003

Tabella 6. Tipologia di svantaggio

	N	%
Disabili fisici	6	14,3
Invalidi psichici e sensoriali	9	21,4
Ex degenti di istituti psichiatrici	1	2,4
Soggetti in trattamento psichiatrico	1	2,4
Tossicodipendenti	9	21,4
Alcolisti	2	4,8
Condannati ammessi alle misure alternative alla detenzione	9	21,4
Altri	5	11,9
Total	42	100,0

Grafico 5. Tipologia di svantaggio

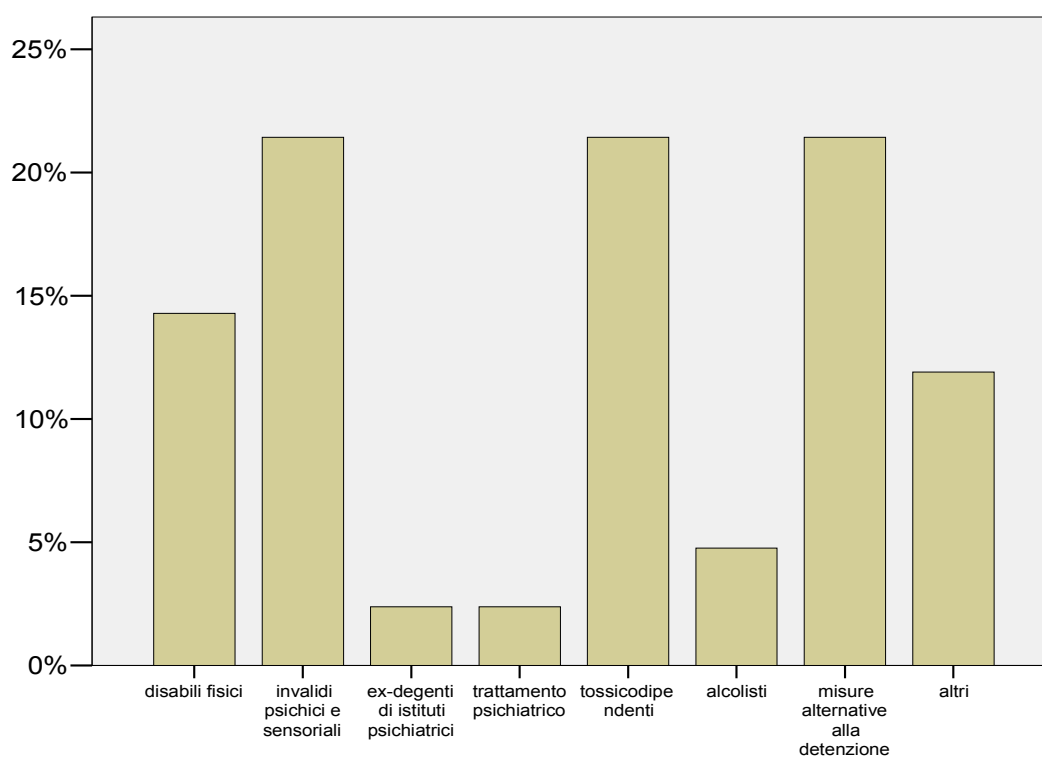
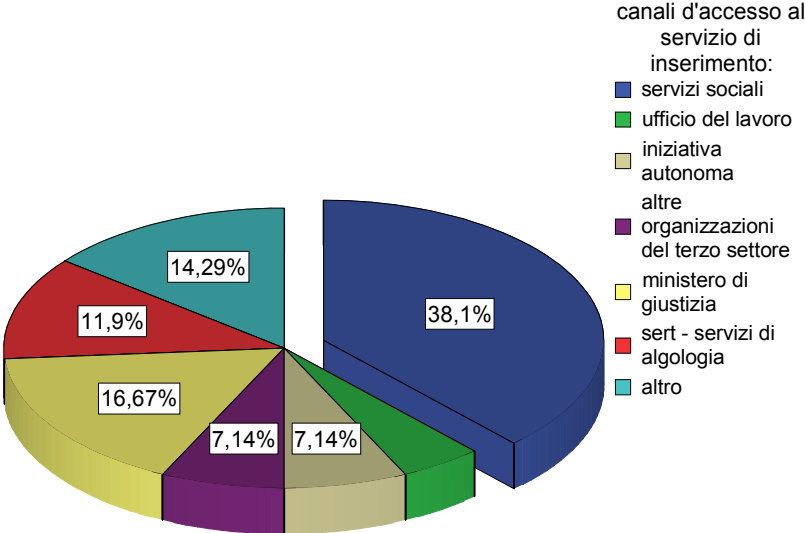


Grafico 6. Canali di accesso all'inserimento.



I dati successivi descrivono l'incidenza della modalità di inserimento attraverso un piano personalizzato (grafico 10), che viene predisposto nel 69,05% dei casi (contro il 52,4% del livello nazionale) e l'implementazione dello stesso attraverso l'impiego di figure specializzate (66,67%) (grafico 11), in genere esterne all'organizzazione (grafico 12). Tale piano personalizzato comporta l'individuazione di misure e percorsi di integrazione che tengano conto della situazione specifica, dei bisogni peculiari e delle abilità individuali di ogni singolo soggetto.

Grafico 7. Canali d'accesso per tipologia di svantaggio.

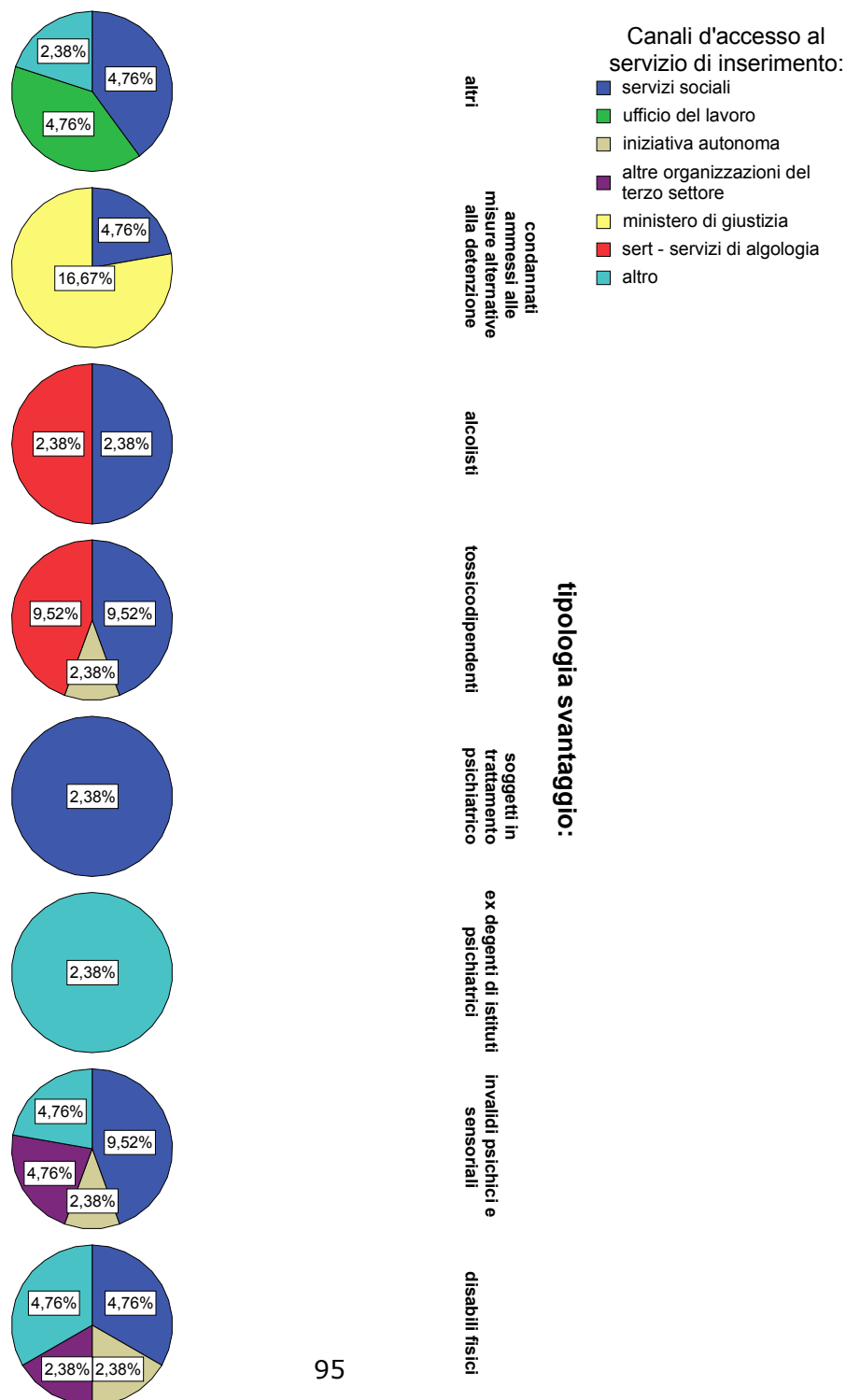


Grafico 8. Anno di inserimento

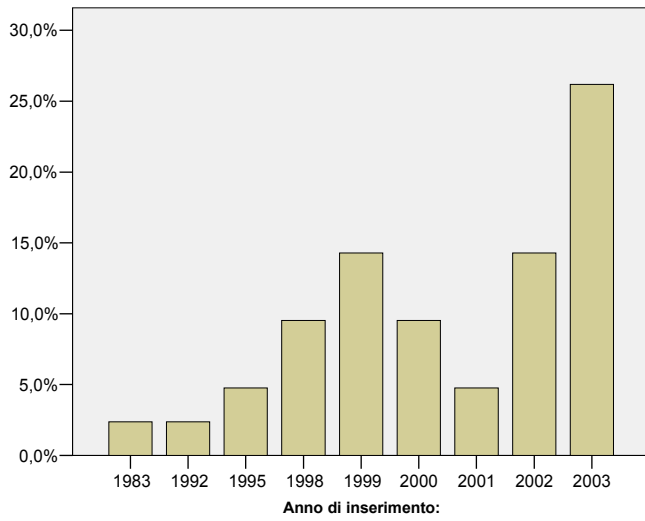


Grafico 9. Anno di uscita

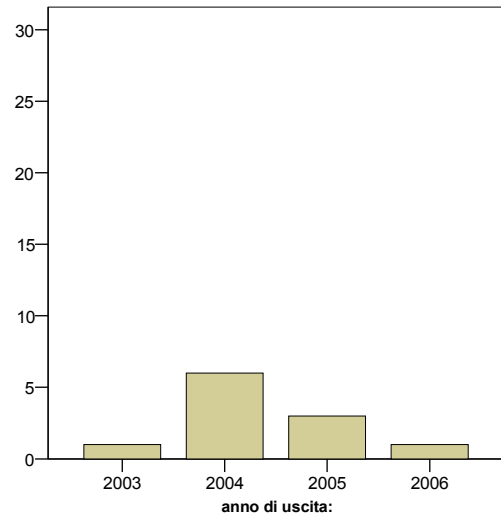


Grafico 10. Presenza di un progetto personalizzato

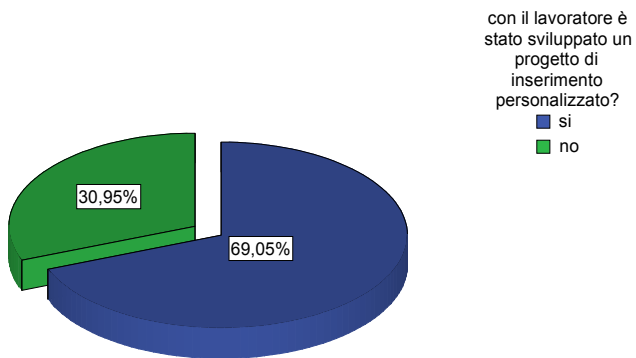


Grafico 11. Figure professionali specializzate

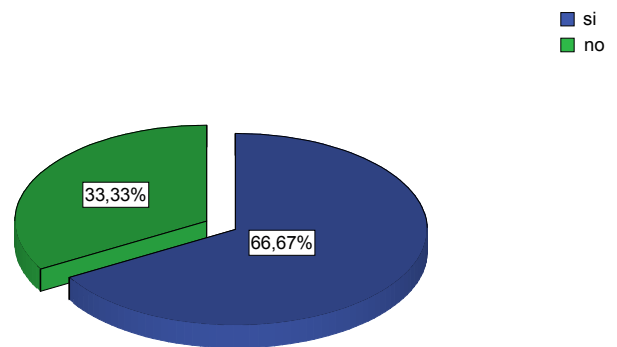
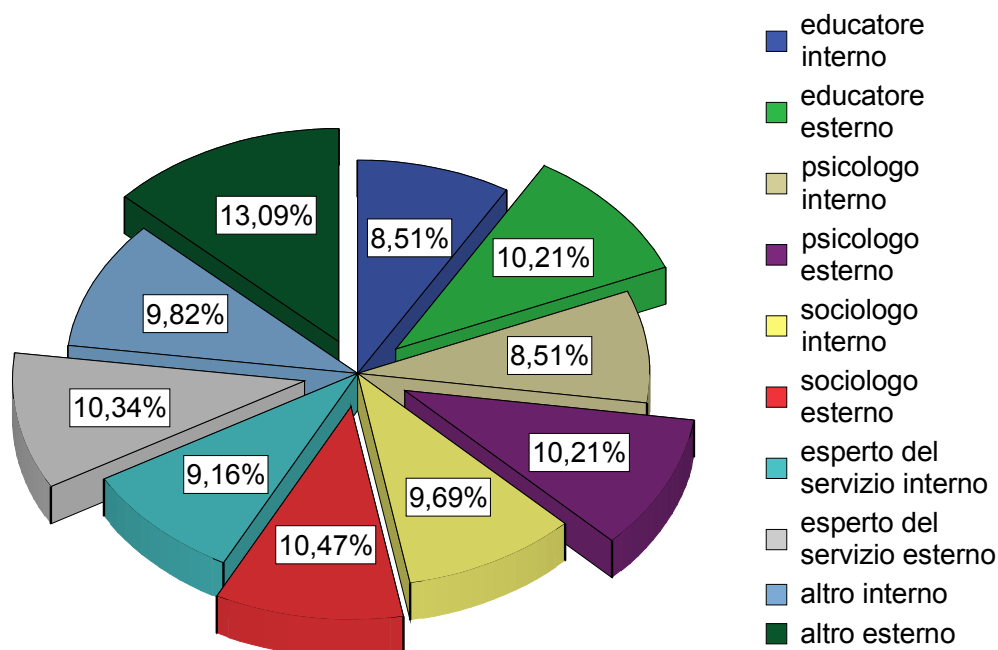


Grafico 12. Professionalità specializzate utilizzate



Inquadramento organizzativo e occupabilità dei soggetti

Come mostrato dal grafico 13, tre volte su quattro l'onere principale dell'inserimento lavorativo ricade sull'impresa che inserisce i soggetti più della metà delle volte (53,66%) attraverso contratti a tempo pieno. Tale dato è lievemente maggiore rispetto a quello nazionale che vede il 50,8% dei lavoratori assunti full-time, e decisamente più elevato rispetto al livello europeo che vede solo un 34% di lavoratori con tale forma contrattuale. Ciò indica che questi lavoratori sono inseriti in maniera organica nella cooperativa e ne costituiscono una risorsa importante. Tale analisi è rafforzata anche dai dati sulle prospettive di permanenza dei lavoratori all'interno delle organizzazioni. Quest'ultimo elemento, però, andrebbe analizzato con attenzione per poter valutare efficacemente il ruolo svolto dalle cooperative di inserimento lavorativo.

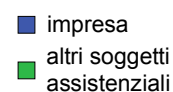
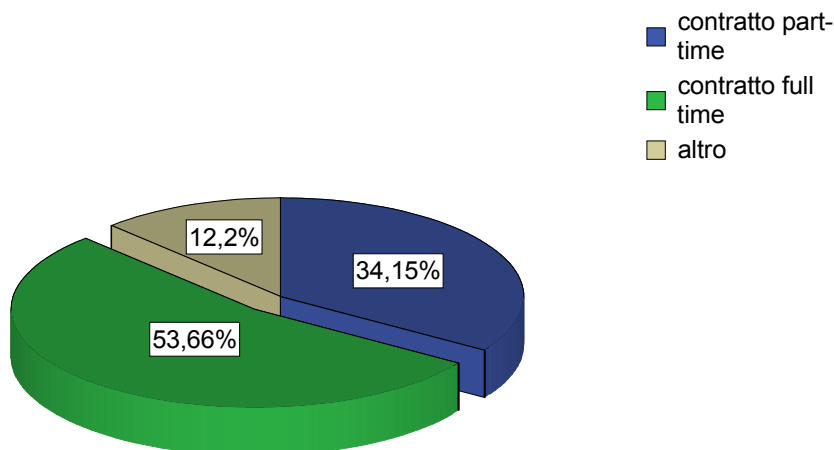


Grafico 13. Onere principale del progetto di inserimento?

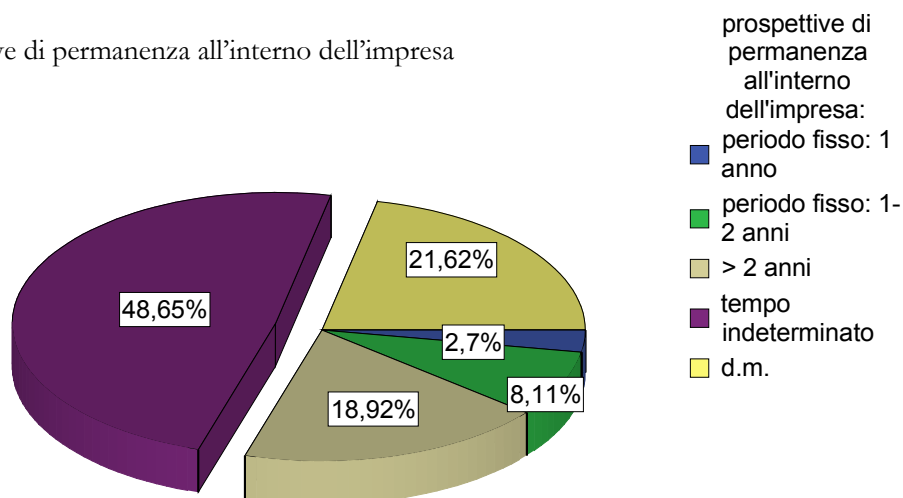
Grafico 14 Tipologia di contratto



I dati da noi rilevati mostrano come le cooperative siano disposte a mantenere nel loro organigramma, a tempo indeterminato, circa la metà dei soggetti inseriti (48,65%), il 18,92% per un periodo maggiore di due anni e circa il 10,8% per un periodo fisso di 1 o 2 anni.

Se da una parte questo dato indica che nella maggioranza dei casi l'inserimento lavorativo determina un'assunzione a tempo indeterminato e quindi crea le condizioni per una situazione di stabilità e autonomia immediata del lavoratore svantaggiato, dall'altra, il fatto che tali assunzioni avvengano nella stessa cooperativa (Cfr. anche diagramma 1), evidenzia un elemento di non facile interpretazione: da una parte, infatti, il numero elevato di lavoratori che vengono inseriti permanentemente nella stessa cooperativa potrebbe semplicemente indicare una tipicità del sistema isolano nel quale prevalgono le forme di organizzazioni "inclusive" votate alla creazione di posti di lavoro, piuttosto che quelle di "transizione". Questa situazione del resto è tipica del panorama italiano se confrontato con quello europeo. Lo stesso dato potrebbe altresì, mettere in luce una criticità del sistema degli inserimenti rispetto proprio alle sue finalità più generali.

Grafico 15. Prospettive di permanenza all'interno dell'impresa



Tradizionalmente le cooperative di inserimento sono state considerate, in relazione alla loro finalità ultima, in modi differenti. Da una parte coloro che ritengono compito principale di queste organizzazioni quello di creare posti di lavoro per lavoratori che altrimenti non avrebbero possibilità di assunzione (organizzazione di inclusione), dall'altra, coloro che vedono nelle cooperative di inserimento piuttosto delle "porte di ingresso" che agevolano il transito di questi lavoratori verso il mercato del lavoro tradizionale (organizzazione di transizione) fornendo loro formazione, stabilità economica e rendendo disponibili sul mercato segnali credibili circa l'affidabilità e la produttività potenziale dei lavoratori. Il dato rilevato a livello regionale, ma ancora di più tale aspetto è evidente a livello nazionale, mette in luce la netta prevalenza delle organizzazioni orientate all'inclusione rispetto alle organizzazioni di transizione. Tale orientamento prevalente riduce le potenzialità dello strumento dell'inserimento. Se infatti i soggetti svantaggiati non transitano velocemente nell'organizzazione, ma dopo il periodo di inserimento vi si fermano a tempo indeterminato, essi saturano le capacità di inclusione delle organizzazioni stesse impedendo l'accesso a percorsi inclusivi da parte di altri soggetti. L'offerta di inclusione rimane in questo modo vincolata alla nascita di nuove organizzazioni.

I dati rappresentati nei grafici 16 e 17, relativi all'occupabilità del lavoratore prima e dopo l'inserimento, rafforzano le considerazioni appena svolte. Dalle domande sul livello di occupabilità dei soggetti svantaggiati si evince che circa la metà di essi vengono considerati difficilmente occupabili al momento dell'inserimento lavorativo, un terzo, circa, mediamente occupabili e solo il 16,67% facilmente occupabili. Tale dato non è particolarmente sorprendente tenendo conto delle tipologie di svantaggio che più incidono sull'occupabilità. Come messo in luce dal grafico 17, i soggetti che più difficilmente riescono a trovare un'occupazione sono in particolare i soggetti condannati e ammessi alle misure alternative alla detenzione, i tossicodipendenti e gli invalidi psichici e sensoriali, specialmente quelli con nessuna esperienza lavorativa alle spalle (grafico 18), mentre quelli più facilmente occupabili sono, invece, i disabili fisici e comunque i soggetti con un'esperienza lavorativa almeno quinquennale.

Grafico 15.1. Prospettive di permanenza all'interno dell'impresa per tipologia di svantaggio

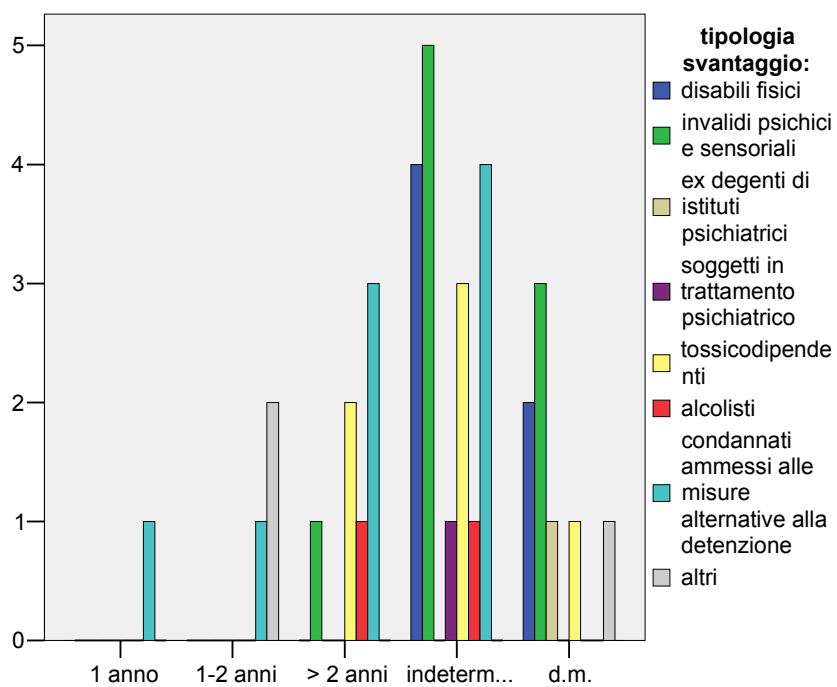


Grafico 16. Occupabilità al momento dell'entrata

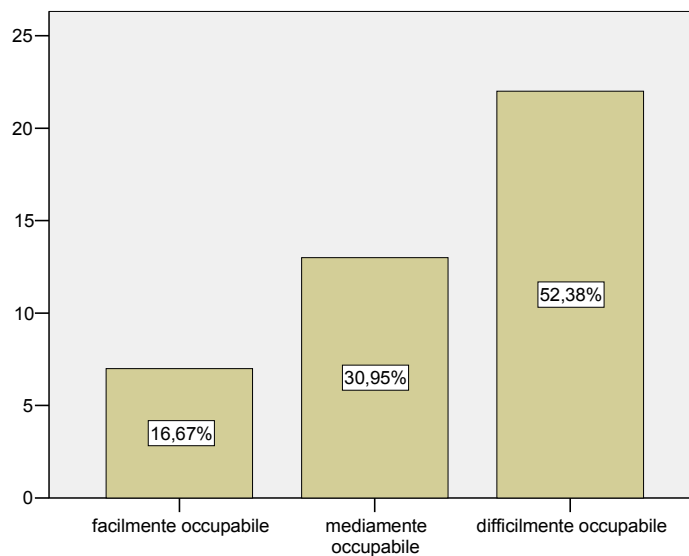


Grafico 17. Occupabilità

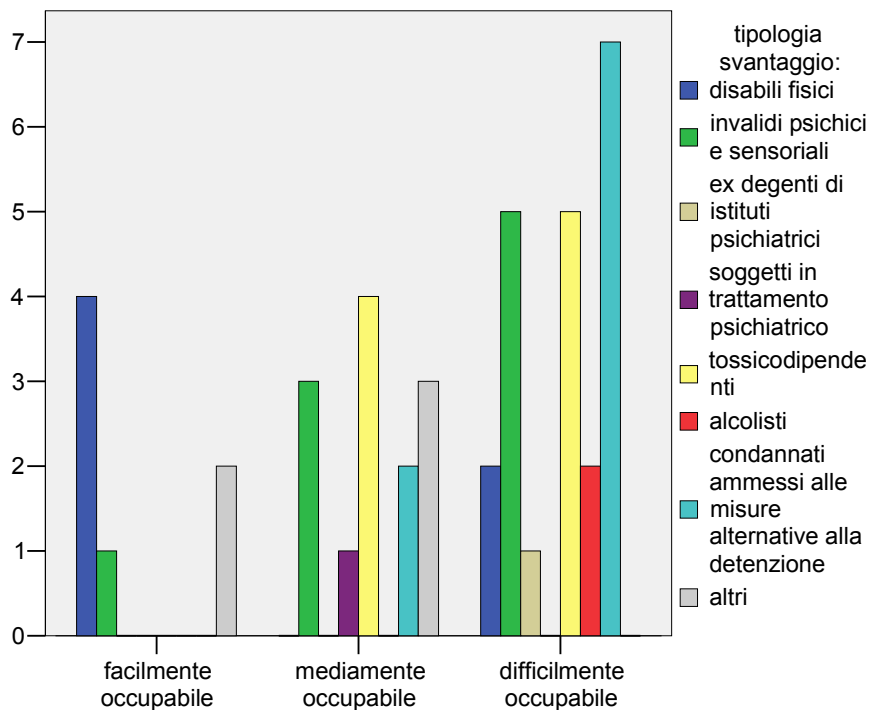
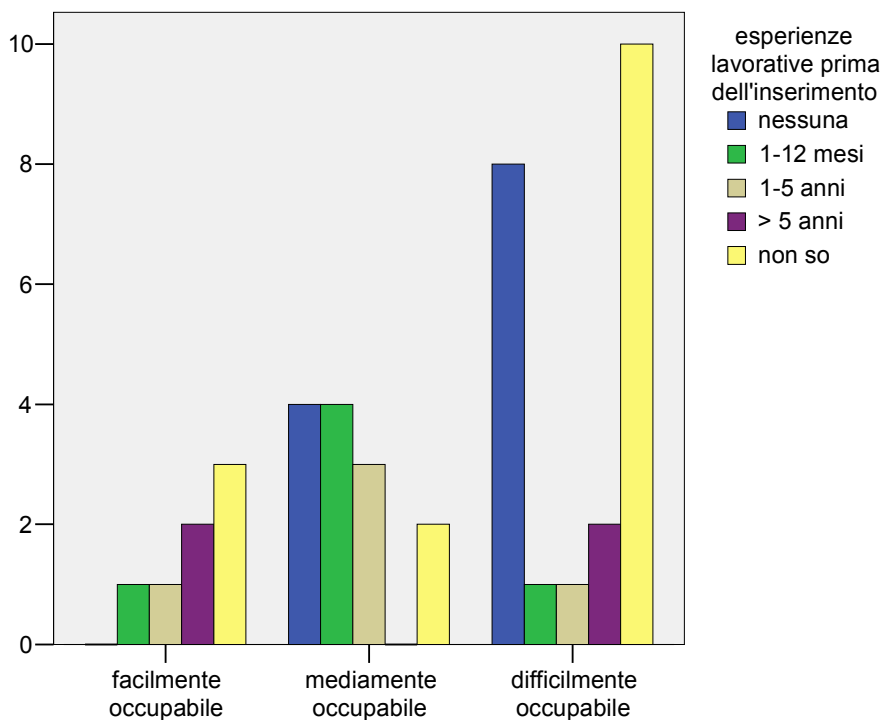


Grafico 18. Occupabilità al momento dell'inserimento per esperienza lavorativa



L'elemento che più sorprende relativamente alle valutazioni sull'occupabilità, emerge dai dati riportati nei grafici 19 e 20 nei quali si descrive la distribuzione dei lavoratori per livello di occupabilità al momento dell'uscita dalla cooperativa e in relazione alla esistenza o meno di un piano di inserimento personalizzato.

Grafico 19. Occupabilità al momento dell'uscita

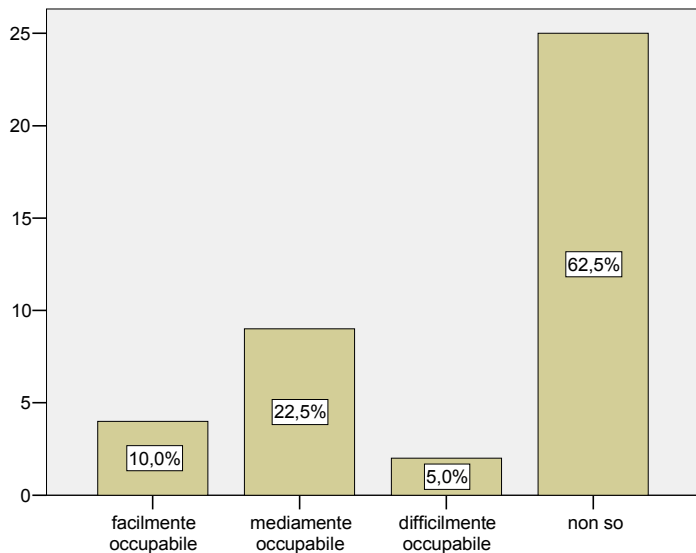
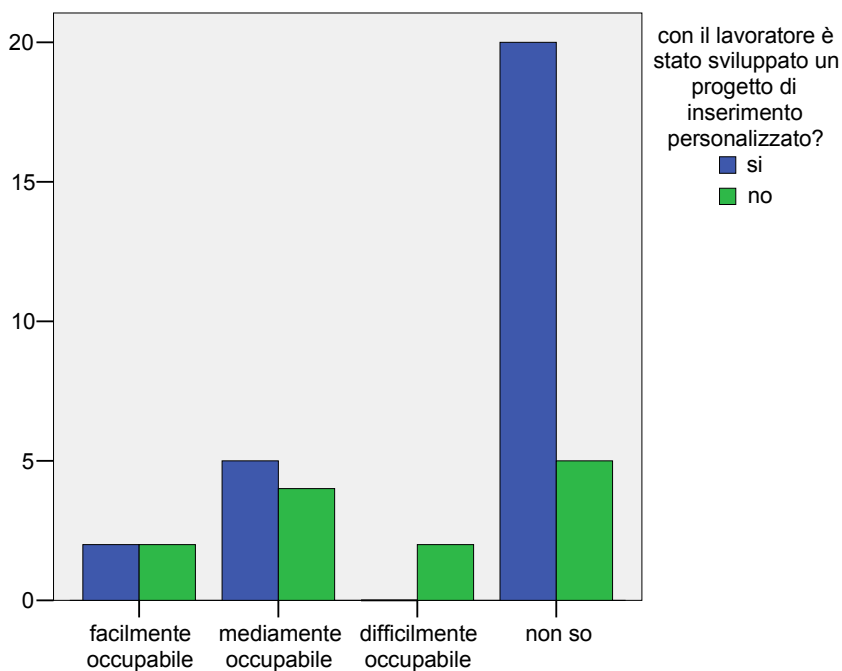


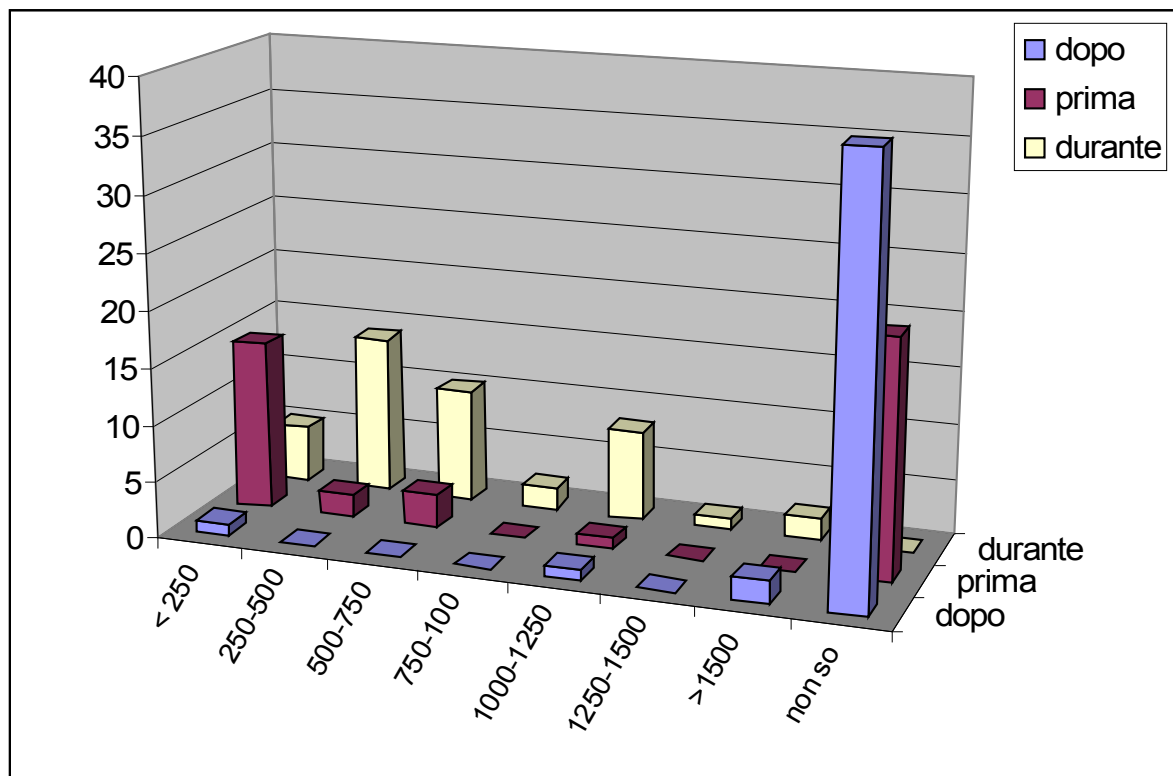
Grafico 20. Occupabilità al momento dell'uscita in base alla presenza di un piano personalizzato



Da questi dati si nota che la percentuale dei soggetti facilmente e mediamente occupabili *dopo* il processo di inserimento è diminuita. Anche quella dei soggetti difficilmente occupabili è diminuita, mentre è aumentato in maniera rilevante il numero delle risposte “non so”. Ciò indica che, mentre al momento dell’inserimento del soggetto, il manager della cooperativa o il responsabile degli inserimenti hanno una idea sostanzialmente chiara delle possibilità occupazionali del soggetto, dopo un periodo pluriennale di inserimento, diventa difficile, nella

maggioranza dei casi, esprimere una valutazione sui progressi compiuto in termini di occupabilità, anche e soprattutto nel caso in cui il soggetto abbia seguito un progetto di inserimento personalizzato (grafico 20).

Grafico 21. Reddito percepito prima, durante e dopo il processo di inserimento



La mancanza di informazioni sulla storia dei soggetti svantaggiati usciti dalla cooperativa si nota anche con riferimento al dato relativo al livello reddituale. Il grafico 21 mette a confronto il reddito medio percepito dai soggetti inseriti nel 2003, prima, durante e dopo l'inserimento. Prima dell'entrata in cooperativa la distribuzione del reddito dei soggetti considerati è decisamente schiacciata verso livelli medio bassi; durante il periodo di inserimento il reddito cresce e la maggioranza dei soggetti percepisce un reddito tra i 500 e 1250 euro mensili. Per quanto riguarda il livello reddituale dopo l'uscita dalla cooperativa l'unica cosa che si può affermare è che, tranne qualche eccezione, la cooperativa non ha informazioni relativamente al livello reddituale del lavoratore che è stato assunto da un'altra organizzazione. E' sorprendente notare che mentre la mancanza di tali informazioni riguarda circa la metà dei soggetti (44,7%) prima dell'inserimento, contro il 38% del dato italiano il 33,9% di quello europeo, essa invece di diminuire aumenta dopo la fuoriuscita dalla cooperativa arrivando a coinvolgere praticamente tutti i lavoratori.

3. Discussione e Conclusioni

La finalità principale di questo capitolo è stata quella di mettere in luce sia a livello teorico che empirico, con riferimento alla situazione sarda, le caratteristiche del processo di integrazione lavorativa di soggetti svantaggiati attraverso le cooperative di tipo B.

Il primo dato interessante che emerge da una analisi economica del fenomeno dell'esclusione dal mercato del lavoro dei soggetti svantaggiati è che spesso esso è legato non tanto alle caratteristiche intrinseche del soggetto svantaggiato, quanto piuttosto ai meccanismi di funzionamento del mercato stesso. Se è vero che in alcuni casi lo svantaggio, fisico, psichico o sociale si traduce ineludibilmente in una riduzione della produttività del lavoratore e in conseguenti maggiori costi per l'impresa, ciò non è necessariamente vero per tutti i lavoratori. Si nota anzi, come la grande maggioranza di essi possono essere inseriti agevolmente nelle organizzazioni produttive semplicemente attraverso una ridefinizione della mansione lavorativa o una modificazione dell'ambiente di lavoro. Tali interventi, da soli, garantiscono all'impresa il raggiungimento di livelli di produttività pari a quelli dei lavoratori "tradizionali". Le cause della permanenza del fenomeno dell'esclusione, dunque, vanno ricercate piuttosto nelle caratteristiche del mercato del lavoro, in particolare dei suoi aspetti informativi. La tendenza alla riduzione dei costi di selezione e di formazione porta le imprese ad utilizzare i segnali informativi presenti nel mercato che consentono l'individuazione dei soggetti meglio adatti, in termini economici, ad ogni data mansione. Tali segnali non sempre sono affidabili e spesso determinano una forte polarizzazione della domanda di lavoro: da una parte lavoratori qualificati a cui vengono offerti posti, remunerazione ed opportunità formative appetibili e dall'altra lavoratori poco qualificati che stentano a trovare un impiego, ai quali vengono offerti, di conseguenza, bassi salari e poche o nulle possibilità formative. In questa seconda categoria, indipendentemente dalla loro potenziale produttività, rientrano i cosiddetti lavoratori "svantaggiati", per esempio, disabili, fisici, psichici, invalidi, ex-tossicodipendenti, alcolisti, condannati ammessi alle misure alternative.

Le organizzazioni di inserimento lavorativo dunque possono svolgere una doppia funzione: da una parte fornire occupazione, stabilità economica e autonomia a soggetti che avrebbero difficoltà ad inserirsi direttamente nel mercato tradizionale, ma possono anche incrementare l'efficienza del mercato del lavoro stesso, favorendo l'inserimento all'interno di organizzazioni produttive di soggetti appartenenti a categorie svantaggiate ma che, *ceteris paribus*, possono raggiungere livelli standard di produttività, risorse e capitale umano cioè, che altrimenti rimarrebbe inutilizzato.

La ricerca empirica che abbiamo svolto su un panel di 42 lavoratori ha consentito, non senza qualche difficoltà legata alla frammentarietà dei dati, di ricostruire il processo di inserimento e di rintracciare gli esiti dello stesso. Soggetti in gran parte maschi nella fascia d'età compresa tra i 25 e 36 anni, generalmente non sposati. Il processo di inserimento nella cooperativa sociale coinvolge in maggioranza disabili e soggetti con problemi di dipendenza, caratterizzati da livelli di istruzione molto bassi e senza significative esperienze lavorative. Il soggetto viene inserito nella cooperativa, in genere, quando è disoccupato e caratterizzato da bassi livelli di occupabilità. A due anni dall'inizio del progetto l'80,9% risulta ancora occupato a tempo pieno con ottime prospettive di permanenza, nella stessa cooperativa o in altre organizzazioni. Quest'ultimo dato è uno dei più interessanti emersi dalla ricerca.

Le imprese di inserimento lavorativo possono avere duplice natura: storicamente esse sono nate come organizzazioni principalmente orientate all'inclusione lavorativa attraverso la creazione di posti di lavoro, ma nel tempo il loro ruolo è mutato, specializzandosi sempre più nell'accompagnamento della transizione dei lavoratori svantaggiati da una situazione di disoccupazione fino all'ingresso nel mercato del lavoro tradizionale. Il fatto che

la gran parte dei lavoratori inseriti continua a permanere a tempo indeterminato nella stessa cooperativa nella quale ha iniziato il percorso di inserimento evidenzia da una parte la prevalenza in Sardegna del primo tipo di organizzazioni, ma anche una debolezza del mercato del lavoro che non riesce ad assorbire lavoratori “svantaggiati”, ma produttivi. Questa mancanza di inclusività porta, come notato da molti (cfr. Borzaga, Gui, Povinelli, 2001) ad una sottoutilizzazione delle risorse umane presenti nel mondo del lavoro.

Un secondo elemento che emerge dalla ricerca e che vale la pena sottolineare è la grande difficoltà incontrata nel reperire dati affidabili utili a ricostruire la storia degli inserimenti e degli esiti degli stessi per ogni soggetto svantaggiato. La molteplicità degli attori coinvolti, imprese, servizi sociali comunali, ministero della giustizia, province, determina una forte frammentazione dei dati e l'impossibilità di una valutazione attendibile dell'efficacia dell'intervento. Tale criticità potrà forse essere superata dall'attivazione e dall'entrata a regime dei “centri servizi per l'inserimento lavorativo” comunali, o dal potenziamento degli osservatori sociali provinciali. Anche se la cronica carenza e asistematicità delle rilevazioni quantitative in ambito sociale non fa bene sperare. Ciò è ancor più rilevante visto il ruolo estremamente importante che le cooperative di inserimento lavorativo possono giocare nel processo di riduzione delle inefficienze del mercato del lavoro, di lotta all'esclusione e, in definitiva, di incremento del benessere individuale e sociale dei membri della comunità regionale. In quest'ottica, strumenti affidabili di controllo e monitoraggio renderebbero più agevole la programmazione degli interventi e la valutazione della loro efficacia.

Questi elementi problematici non possono comunque nascondere il fatto che i lavoratori svantaggiati inseriti nelle cooperative sociali vedono il loro reddito disponibile aumentare in maniera significativa e la loro stabilità economica consolidarsi nel giro di pochi anni. Questi elementi, pur non esauendo le precondizioni per una efficace inclusione sociale, certo ne facilitano il raggiungimento anche attraverso la creazione di una rete di relazioni che dal più ristretto ambito lavorativo tende ad allargarsi verso la comunità.

Bibliografia

- Borzaga, C. e Defourny, J., (2001), *The Emergence of Social Enterprise*. Londra: Routledge
- Borzaga, C., Loss, M. e Zalla, D., (2005), "I benefici individuali dei lavoratori svantaggiati nelle imprese sociali", in Centro Studi CGM (a cura di), *Beni Comuni: Quarto Rapporto sulla Cooperazione Sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli
- Borzaga, C., Gui, B. e Povinelli, F., (2001), "The Specific Role of Non-profit Organisations in the Integration of Disadvantaged People: Insights from an Economic Analysis", in Spear-Roger, *et-al*, (eds), *Tackling social exclusion in Europe: The contribution of the social economy*. Aldershot, U.K.; Burlington, Vt. And Sydney: Ashgate.
- Burgess, S., Propper, C., (2002), "The Dynamics of Povertà in Britain", in Hills, J., LeGrand, J. e Piachaud, D., (Eds.), *Understanding Social Exclusion*. Oxford: Oxford University Press.
- Collignon F. C., (1986), "The Role of Reasonable Accommodation in Employing Disabled Persons in Private Industries" in Berkowitz, M., Hill, M. A. (Eds.), *Disability and the Labor Market*, ILR Press, Ithaca: Cornell University.
- Evans, J. & Repper, J., (2000), "Employment, Social Inclusion and Mental Health", *Journal of Psychiatric and Mental Health* , 7, pp. 15-24.
- Helliwell, J., (2001), "How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being" NBER Working Paper No. w9065.
- Layard, R., (2003), "What would make a happier society?", Lionel Robbins Lectures, London School of Economics.
- Marocchi, G., (1999), *Integrazione lavorativa, impresa sociale, sviluppo locale*. Milano: Franco Angeli.
- Scalvini, F., (2006), "La cooperazione sociale di inserimento lavorativo", *Impresa Sociale*, 75:21-30.
- Spence, A. M., (1974), *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Process*, Cambridge: Harvard University Press.