

ECONOMIA COOPERATIVA

**Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere
della cooperazione italiana**

Terzo Rapporto Euricse | 2015



Euricse

Nelle pagine che seguono vengono sintetizzati i principali risultati del Terzo Rapporto Euricse sulla cooperazione italiana disponibile in forma completa sul sito dell'Istituto. Il testo è stato predisposto da Carlo Borzaga, docente presso l'Università degli Studi di Trento e presidente di Euricse. Alla realizzazione del Rapporto hanno contribuito molte persone a cui vanno i ringraziamenti dell'Istituto. Tra queste si ricordano in particolare gli autori dei diversi capitoli di cui si compone il rapporto (M. Arnone, C. Borzaga, R. Brancati, C. Carini, I. Catturani, S. Depedri, E. Fontanari, P.A. Mori, M. Mosca, S. Rensi, M. Vieta, F. Zandonai) e il personale dell'Istituto che ha seguito passo passo lo sviluppo del lavoro, in particolare Federica Silvestri e Riccardo Bodini.

Una pubblicazione di:



Euricse è un Istituto di ricerca di Trento che promuove l'innovazione nel campo delle imprese cooperative, sociali e nonprofit per la produzione di beni e servizi.

www.euricse.eu

Premessa	3
Introduzione e sintesi	5
La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione nel 2013 e la sua evoluzione dal 2011	36
1. Il valore economico ed occupazionale della cooperazione nel 2013 e la sua evoluzione negli anni 2011-2013 (<i>C. Carini, C. Borzaga, E. Fontanari</i>)	37
<i>Approfondimenti</i>	66
2. Le cooperative industriali italiane: performance e strategie per la crescita (<i>C. Carini, R. Brancati</i>)	67
3. L'evoluzione del credito cooperativo tra il 2012 e il 2014 (<i>I. Catturani</i>)	85
4. Quanto vale la cooperazione agricola italiana? (<i>E. Fontanari, C. Borzaga</i>)	100
Le cooperative negli anni della crisi	111
5. Le cooperative italiane tra il 2008 e il 2013: dinamica economica, patrimoniale ed occupazionale (<i>C. Carini, C. Borzaga, E. Fontanari</i>)	112
<i>Approfondimenti</i>	140
6. Cooperative e società di capitali: due modi diversi di reagire alla crisi (<i>E. Fontanari, C. Borzaga</i>)	141
7. Le determinanti della performance delle diverse forme di impresa tra il 2004 e il 2012 (<i>E. Fontanari, C. Borzaga</i>)	152
8. Chi contribuisce di più alla finanza pubblica? Coop e spa a confronto (<i>E. Fontanari, C. Borzaga</i>)	159
9. La cooperazione sociale: dinamica economica ed occupazionale tra il 2008 e il 2013 (<i>C. Carini, C. Borzaga</i>)	171
10. Il credito cooperativo negli anni della crisi: un'analisi territoriale (<i>M. Arnone</i>)	191
11. Cooperative di credito e imprese italiane nella seconda fase della crisi (<i>I. Catturani, R. Brancati</i>)	201
Le nuove frontiere della cooperazione: alcuni esempi	219
12. Le imprese recuperate in Italia (<i>M. Vieta, S. Depedri</i>)	220
13. Le cooperative di comunità (<i>P.A. Mori</i>)	245
14. Ruolo della cooperazione nel recupero delle terre confiscate (<i>M. Mosca</i>)	268
15. Costi e benefici delle cooperative di inserimento lavorativo (<i>S. Depedri</i>)	291
16. Per chi e per quanti opera la cooperazione sociale? (<i>F. Zandonai, S. Rensi</i>)	309
Nota Metodologica	332

Premessa

Il Rapporto “Economia Cooperativa - Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana”¹ è il terzo in una serie che nasce dalla volontà di Euricse di contribuire alla conoscenza del settore cooperativo italiano ricostruendo, con la massima precisione consentita dai dati disponibili, un quadro d’insieme aggiornato delle dimensioni economiche ed occupazionali del settore ed il suo andamento negli anni.

Questa edizione si concentra in particolare sull’anno 2013 - ultimo anno per il quale si dispone di una base dati sufficientemente completa - e sulla dinamica sperimentata dalle cooperative italiane nel corso degli anni 2011-2013 e 2008-2013. All’analisi del panorama generale si affiancano anche approfondimenti per settore e per singole forme cooperative, al fine di fornire un quadro il più completo possibile dello stato dell’economia cooperativa in Italia.

Le ricerche e gli studi presentati in questo Rapporto si basano sull’analisi di dati ricavati da fonti diverse, principalmente di natura amministrativa. A questi dati si affiancano altre fonti utilizzate soprattutto per approfondire le caratteristiche e l’evoluzione di alcune componenti del sistema cooperativo, in particolare i dati del 9° Censimento dell’Industria e dei Servizi rilasciati dall’Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) e altre informazioni collezionate da Euricse mediante indagini realizzate in questi anni dall’Istituto.

Il Rapporto si articola in tre parti. Nella prima parte sono raccolti i lavori che quantificano la rilevanza economica e occupazionale della cooperazione nell’economia italiana al 2013 e ne analizzano l’evoluzione dal 2011. Oltre alle analisi riferite al settore nel suo complesso, sono presentati alcuni approfondimenti settoriali per l’agroalimentare, per il settore delle imprese manifatturiere e dei servizi alle imprese e per il credito cooperativo.

Nella seconda parte è analizzata innanzitutto l’evoluzione economica e occupazionale complessiva delle imprese cooperative nel corso della crisi - e quindi per gli anni dal 2008 al 2013. Vengono poi presentati alcuni approfondimenti - che in alcuni casi includono anche gli anni immediatamente precedenti all’inizio della crisi - per il settore del credito e per le co-

¹ Questo volume cartaceo è la sintesi di un lavoro molto più ampio e dettagliato disponibile e scaricabile sul sito di Euricse.

operative sociali. In questa parte del Rapporto vengono inoltre proposte alcune comparazioni con l'evoluzione delle imprese di capitali, per verificare l'effettiva diversità delle cooperative nel modo di reagire alla crisi.

Nella terza parte sono infine raggruppati alcuni contributi che approfondiscono le caratteristiche e le dimensioni di alcune nuove forme di cooperazione che possono essere considerate, per lo sviluppo registrato negli ultimi anni o per le potenzialità che si possono intravedere, come possibili nuove frontiere della cooperazione italiana. Vengono inoltre presentati alcuni esempi di valutazione dell'impatto sociale della cooperazione sociale in generale e, in particolare, di quella di inserimento lavorativo.

Euricse desidera ringraziare gli autori² per i contributi e il gruppo di lavoro che ha realizzato questo volume.

² M. Arnone, C. Borzaga, R. Brancati, C. Carini, I. Catturani, S. Depedri, E. Fontanari, P.A. Mori, M. Mosca, S. Rensi, M. Vieta, F. Zandonai.

Introduzione

Sono sempre più numerosi gli osservatori che ritengono che la crisi in corso stia determinando mutamenti profondi dell'economia e, in particolare, dell'economia italiana, con conseguenze sia sull'organizzazione della produzione che di carattere sociale difficili da prevedere. Uno tra i mutamenti segnalati con sempre maggior frequenza è costituito dalla tendenza all'affermarsi di forme organizzative e imprenditoriali basate su principi diversi da quelli tipici sia dello scambio di mercato che dell'esercizio di forme di autorità, pubblica o privata. Si tratta, in particolare, di forme fondate su relazioni di tipo cooperativo, dove gruppi di persone si accordano volontariamente per gestire attività, anche economicamente rilevanti, contribuendo alla loro realizzazione con proprie risorse, secondo logiche di reciprocità e di condivisione dei costi e dei risultati, privilegiando la soddisfazione dei bisogni alla realizzazione di un guadagno monetario. Di queste iniziative - variamente denominate come *sharing economy*, *co-working*, co-produzione, imprenditorialità sociale, produzione condivisa, ecc., presenti in diversi settori, dall'agricoltura fino agli incubatori di nuova imprenditorialità - sono stati già documentati numerosi esempi, ne è stata dimostrata la sostenibilità e viene sempre più spesso auspicata la diffusione¹.

Questa evoluzione non è solo conseguenza della crisi e delle difficoltà a individuare politiche capaci di superarla, ma ha origini più lontane, individuabili nei limiti, evidenti già da prima del nuovo secolo, dell'approccio fondamentalista al mercato (Stiglitz, 2009). Un approccio che ha dominato, e continua a dominare, il pensiero economico a partire dagli anni '90 del secolo scorso e che è da molti considerato la causa ultima della crisi. A ciò, negli anni, si è aggiunta la consape-

1 Tra gli studiosi che di recente hanno fatto proprio questo auspicio si può ricordare Piketty (2013, pp. 914-15 dell'edizione italiana) che, dopo aver sostenuto la necessità di tassare maggiormente la ricchezza, afferma: "Più in generale mi pare importante insistere sul fatto che uno dei grandi obiettivi del futuro è sicuramente lo sviluppo di nuove forme di proprietà e di controllo democratico del capitale. Il confine tra capitale pubblico e capitale privato è tutt'altro che netto: non così netto come si è inclini a pensare dopo la caduta del Muro. Come abbiamo notato esistono già ora molti settori di attività - istruzione, sanità, cultura, media - in cui le forme prevalenti di organizzazione della proprietà non hanno nulla a che vedere con i due paradigmi antitetici, del capitale puramente privato (con il modello della società per azioni, interamente nelle mani degli azionisti) o del capitale puramente pubblico (con una logica ugualmente *top down*, secondo la quale l'amministrazione deciderebbe in piena sovranità l'investimento da realizzare). Esistono infatti molti organismi di intermediazione che aiutano a impiegare utilmente le informazioni e le competenze di ciascuno. Il mercato e il voto sono solo due modi, antitetici, per organizzare le decisioni collettive: altri modi, nuove forme di partecipazione e di *governance*, sono da inventare".

volezza che è molto difficile contare, soprattutto in Italia, su un maggior intervento pubblico sia per la soluzione dei problemi creati dalla crisi, che per affrontare le conseguenze della bassa crescita che caratterizzerà con tutta probabilità le economie europee anche nei prossimi anni.

Queste riflessioni di carattere generale si intrecciano inevitabilmente con quelle, più operative, sulle modalità con cui le nuove forme di coordinamento sono, o possono essere, organizzate: da quelle più tradizionali, come le cooperative, a quelle nuove, come le imprese sociali, le imprese di comunità e, nel contesto italiano, le cooperative sociali. Si assiste così ad un'attenzione crescente - sia degli studiosi che delle istituzioni - per queste forme di imprese. Esse sono sempre più spesso annoverate tra gli strumenti su cui contare per rilanciare l'economia e risolvere problemi sociali². Tanto più dopo che negli anni della crisi sono stati da più parti rilevati il diverso comportamento e le diverse performance delle cooperative e, più in generale, delle forme organizzative senza fini di lucro rispetto alle imprese for-profit.

Diverse ricerche (Birchall e Hammond Ketilson, 2009; Zamagni, 2012; Zanotti, 2013) hanno infatti evidenziato come le cooperative abbiano assunto a partire dal 2008 un comportamento decisamente anticiclico (Bentivogli e Viviano, 2012; CECOP-CICOPA Europe, 2010), in particolare nei paesi con una lunga tradizione cooperativa e dove tali organizzazioni sono più radicate (Roelants et al., 2012). Le analisi che hanno messo a confronto cooperative e imprese di capitali (Fontanari e Borzaga, 2013a), oltre a confermare il comportamento anticiclico delle prime, hanno dimostrato come esso sia dovuto in larga parte alla diversità negli obiettivi e nelle forme proprietarie. Poiché l'obiettivo delle cooperative è di garantire servizi o lavoro ai soci, esse tendono a mantenere il più elevati possibile i livelli di attività anche a discapito dei margini di profitto (Moore, 2000). Questi comportamenti anticiclici sono inoltre resi possibili dall'adozione di particolari strategie tipicamente cooperative, quali l'utilizzo delle risorse accantonate a patrimonio, oppure il ricorso a fusioni concordate, alleanze o collaborazioni verticali e orizzontali (Zevi et al., 2011; Accornero e Marini, 2011).

Non è, tuttavia, la prima volta che alle cooperative viene riconosciuta questa funzione

2 A riprova di queste affermazioni si possono ricordare, tra gli altri, i riconoscimenti in sede europea con la *Social Business Initiative* e tutte le politiche e gli strumenti messi in campo per la sua implementazione, e la riforma del Terzo Settore promossa dal governo italiano e in corso di approvazione in Parlamento.

anticiclica. Anche in precedenti situazioni di crisi e di elevata disoccupazione la cooperazione è stata individuata come una possibile soluzione. Salvo poi dimenticarsene appena la situazione ha presentato segni di miglioramento. A dimostrazione che la convinzione che la forma cooperativa rimanga comunque una soluzione meno efficiente di quella dell'impresa capitalistica è ancora largamente radicata. Una convinzione ampiamente basata su modelli teorici che semplificano eccessivamente la realtà e rafforzata dall'idea, tutta da dimostrare ma assai diffusa, dell'intrinseca superiorità delle organizzazioni mosse dal solo obiettivo del profitto. E che è spesso causa di valutazioni parziali, quando non approssimative, e di interventi di politica economica poco efficaci, se non controproducenti.

Per uscire da queste ambiguità, andare oltre le previsioni desunte da modelli teorici inadeguati e arrivare a formulare dei giudizi sull'effettiva importanza della cooperazione, oggi e in prospettiva, occorre innanzitutto sviluppare ulteriormente la conoscenza del fenomeno, quantificandone la rilevanza economica, sociale e occupazionale e la sua evoluzione nel tempo, in particolare negli anni della crisi. Una quantificazione il più possibile certa e non soggetta a interpretazioni. È necessario cioè misurare nel modo più preciso possibile la diffusione e la rilevanza delle cooperative vecchie e nuove e delle altre forme di imprenditorialità sociale, e verificare se effettivamente si stanno comportando diversamente dalle altre imprese e sono, quindi, in grado di dare un contributo aggiuntivo al benessere dei cittadini. Ed è necessario in particolare farlo per l'Italia dove le cooperative godono anche di un riconoscimento costituzionale.

Proprio la ricostruzione della rilevanza della cooperazione e l'analisi delle dinamiche che la caratterizzano rappresentano uno dei principali obiettivi dell'European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (Euricse), come dimostrano i due Rapporti sulla cooperazione in Italia finora pubblicati (Euricse, 2011 e 2013). Nel Terzo Rapporto, di cui si sintetizzano di seguito i principali risultati, vengono fornite ulteriori informazioni, ma soprattutto si propone una stima della rilevanza economica e occupazionale del sistema cooperativo nell'anno 2013 - l'ultimo per il quale si dispone di una base dati sufficientemente completa - e si analizza la dinamica sperimentata dalle cooperative italiane nel corso degli anni 2011-2013 e negli anni della crisi (2008-2013) sia in generale che con riferimento ad alcune componenti e ad alcuni aspetti - come quello del trattamento fiscale - spesso oggetto di dibattito. Vengono inoltre pro-

posti alcuni approfondimenti settoriali e per singole forme cooperative, al fine di fornire un quadro il più completo possibile dello stato dell'economia cooperativa in Italia.

Le ricerche e gli studi presentati in questo Rapporto si basano sull'analisi di dati ricavati da fonti diverse, soprattutto di natura amministrativa. I Censimenti del 2011, in particolare il 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi, realizzati dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), il progressivo completamento da parte delle Camere di Commercio delle banche dati sui bilanci delle imprese italiane e i dati resi disponibili dall'INPS sulle posizioni lavorative permettono oggi di proporre una quantificazione abbastanza precisa del contributo complessivo della cooperazione all'economia italiana e della sua evoluzione negli anni recenti. Queste fonti consentono inoltre di analizzare e comparare le dinamiche e le performance delle imprese cooperative con quelle delle imprese di capitali, sia prima che nel corso della crisi. Esse permettono quindi di testare anche quanto sostenuto dalla letteratura sulle cooperative, soprattutto con riferimento ai comportamenti anticiclici³.

In questa sintesi si riassumono i principali risultati delle analisi proposte nei vari capitoli del Rapporto⁴. Si quantifica innanzitutto la rilevanza economica e occupazionale dell'insieme delle cooperative italiane (par. 1), se ne analizza quindi l'evoluzione nel corso della crisi (par. 2),

3 Sia la ricostruzione della dimensione dell'economia cooperativa che la maggior parte degli approfondimenti si basano prevalentemente sui dati estratti dalla banca dati Aida-Bureau van Dijk e dagli archivi dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale (INPS). I primi sono stati utilizzati per ricostruire sia la dimensione economica della cooperazione al 2013 che la sua dinamica nel triennio 2011-2013 e negli anni 2008-2013; i secondi sono alla base della ricostruzione del quadro occupazionale del settore nel 2013 e in chiave dinamica per i periodi 2008-2013 e 2011-2013. A questi dati si affiancano altre fonti utilizzate soprattutto per approfondire le caratteristiche e l'evoluzione di alcune componenti del sistema cooperativo, e altre informazioni collezionate da Euricse mediante indagini realizzate in questi anni dall'Istituto.

4 Il Rapporto si articola in tre parti. Nella prima parte sono raccolti i lavori che quantificano la rilevanza economica ed occupazionale della cooperazione nell'economia italiana al 2013 e ne analizzano l'evoluzione dal 2011. Oltre alle analisi riferite al settore nel suo complesso, sono presentati alcuni approfondimenti settoriali per l'agroalimentare, per il settore delle imprese manifatturiere e dei servizi alle imprese e per il credito cooperativo. Nella seconda parte è analizzata innanzitutto l'evoluzione economica e occupazionale complessiva delle imprese cooperative nel corso della crisi - e quindi per gli anni dal 2008 al 2013. Vengono poi presentati alcuni approfondimenti - che in alcuni casi includono anche gli anni immediatamente precedenti all'inizio della crisi - per il settore del credito e per le cooperative sociali. In questa parte del Rapporto vengono inoltre proposte alcune comparazioni con l'evoluzione delle imprese di capitali, per verificare l'effettiva diversità delle cooperative nel modo di reagire alla crisi. Nella terza parte sono, infine, raggruppati alcuni contributi che approfondiscono le caratteristiche e le dimensioni di alcune nuove forme di cooperazione che possono essere considerate, per lo sviluppo registrato negli ultimi anni o per le potenzialità che si possono intravedere, come possibili nuove frontiere della cooperazione italiana. Vengono inoltre presentati alcuni esempi di valutazione dell'impatto sociale della cooperazione sociale in generale e, in particolare, di quella di inserimento lavorativo.

per concludere con un approfondimento sullo stato e sull'evoluzione di alcune forme cooperative che in questi ultimi anni hanno attratto l'interesse di studiosi, dell'opinione pubblica e dei media: le cooperative di inserimento lavorativo, le cooperative di lavoratori che hanno assunto la gestione delle proprie imprese e le cooperative impegnate nella gestione di beni confiscati alla criminalità organizzata (par. 3).

1

La rilevanza della cooperazione nell'economia italiana

Unendo le varie fonti disponibili è possibile stimare in non più di 70.000 le cooperative attive in Italia a fine 2013. Per la precisione 67.062 cooperative, 376 banche di credito cooperativo e 1.904 consorzi. Le cooperative diverse da quelle bancarie con bilancio per l'anno 2013 disponibile in banca dati a fine gennaio del 2015 e con valore della produzione maggiore di zero erano tuttavia solo 44.000 e i consorzi 1.507⁵. Le prime hanno generato, nel 2013, un valore della produzione pari a 90,7 miliardi di euro, mentre i secondi hanno registrato un valore della produzione pari a 17,6 miliardi di euro. Tali dati, tuttavia, vanno considerati ancora come una stima per difetto della reale rilevanza del fenomeno cooperativo, sia perché non includono il valore creato dalle banche di credito cooperativo, sia perché al momento dell'estrazione dei dati non per tutte le cooperative era disponibile il bilancio. Altre informazioni possono aiutare a integrare questi dati e a operare una stima più vicina alla realtà. In particolare, secondo i dati dei Censimenti ISTAT le cooperative attive nel 2011 erano 61.398 e avevano un fatturato pari a 105 miliardi, cui si aggiungevano i 25,1 miliardi delle società controllate da cooperative, per un totale di 130 miliardi (Borzaga, Carini e Zandonai, 2015). Applicando a questi valori il tasso di crescita registrato tra il 2011 e il 2013, contenuto ma comunque positivo (4,9%), è possibile stimare un fatturato complessivo al 2013 pari a circa

5 Non è infatti possibile sapere se la non disponibilità di bilancio in banca dati dipende da omissione nel caricamento delle informazioni o da assenza di attività nel corso dell'anno.

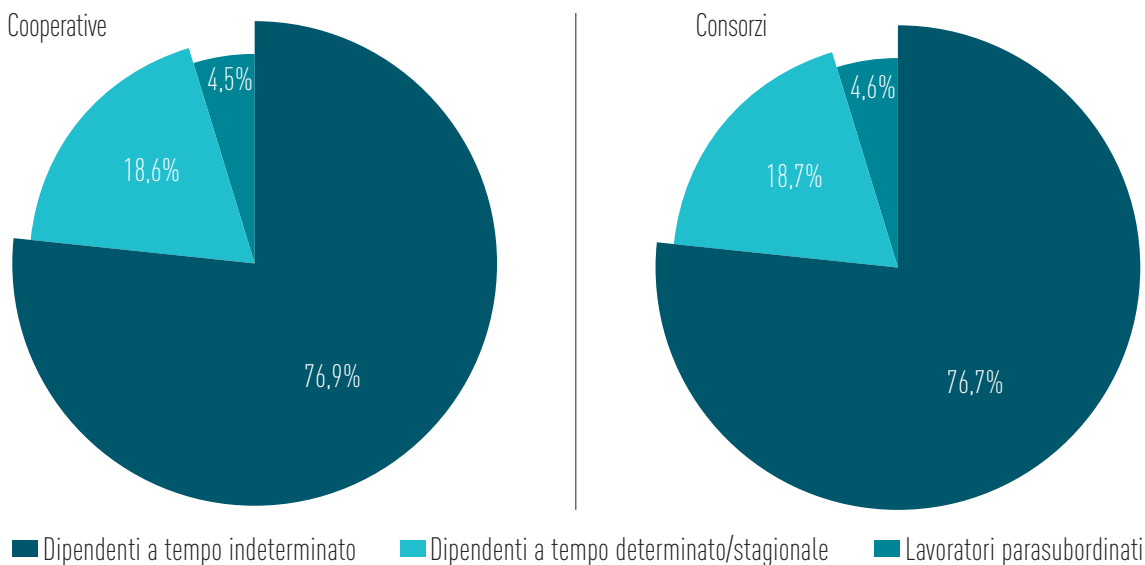
136,5 miliardi. Un valore superiore a quello di qualsiasi impresa italiana, pubblica o privata, e pari a quasi tre volte quello della più grande azienda privata italiana, la Fiat. Un valore pari all'8,5% del prodotto interno lordo⁶.

Una stima più precisa è possibile per l'occupazione: secondo i dati INPS nelle 53.314 cooperative - incluse le banche di credito cooperativo - e nei 1.369 consorzi che avevano denunciato nel corso dell'anno almeno una posizione previdenziale, erano occupati, a fine 2013, 1.257.213 lavoratori.

Se si considerano però non gli occupati a fine anno, ma tutte le posizioni lavorative attivate nel corso dell'anno - compresi, quindi, sia i lavoratori stagionali che i casi in cui lo stesso posto di lavoro è stato coperto durante l'anno da lavoratori diversi (come quando un lavoratore che ha lasciato per dimissioni o pensionamento viene sostituito da un nuovo assunto) - il numero di persone che hanno lavorato in una cooperativa sale a 1.764.976. Inoltre, contrariamente a quanto spesso sostenuto, si tratta soprattutto di posti di lavoro stabili: il 68,1% delle posizioni attivate dalle cooperative in corso d'anno e il 61,4% di quelle attivate dai consorzi erano infatti di tipo dipendente a tempo indeterminato. Queste percentuali salgono rispettivamente al 76,8% e al 72,2% se si considerano le posizioni attive nel mese di dicembre. Decisamente più contenuto era invece il peso delle posizioni a tempo determinato o stagionale, pari rispettivamente al 26,2% e al 19,6% per le cooperative, e al 30,3% e al 20,5% per i consorzi. Quasi marginali (e come si vedrà in netta riduzione) erano, infine, le posizioni lavorative con contratto di lavoro parasubordinato, che al dicembre 2013 pesavano sul totale per meno del 5%. Elevata risultava inoltre la presenza di lavoratrici donne, pari al 51% degli occupati a fine anno.

⁶ Benché il rapporto tra fatturato e prodotto interno lordo (pil) sia utile per dare un'idea sintetica della rilevanza della cooperazione nell'economia nazionale, va ricordato che esso non rappresenta il reale contributo della cooperazione al pil in quanto la grandezza posta al numeratore - il fatturato delle cooperative - include anche il valore dei beni intermedi che sono invece esclusi dal calcolo del pil.

Figura 1 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative e dai consorzi cooperativi nel mese di dicembre 2013 per tipologia contrattuale



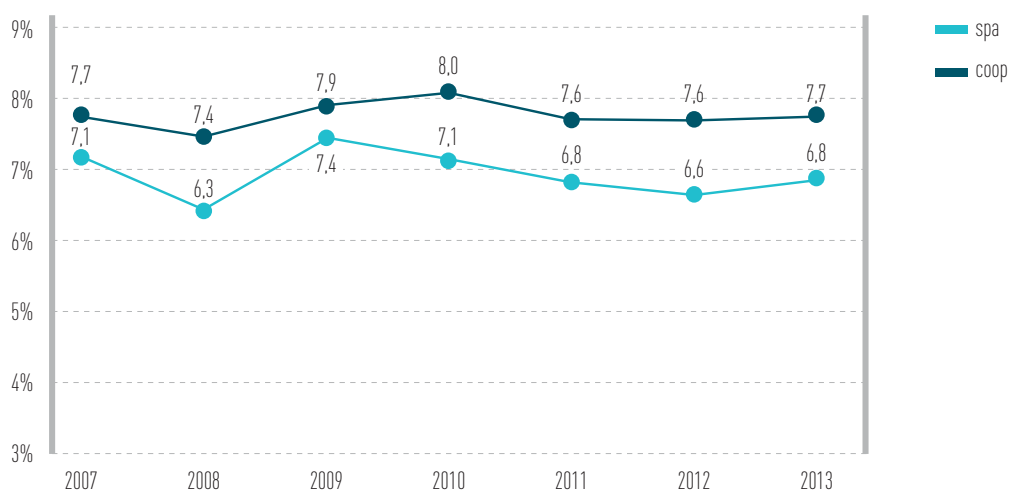
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Nel complesso, il contributo della cooperazione all'occupazione secondo i dati del Censimento e, quindi, a fine 2011, era pari al 5,7% dell'occupazione complessiva e al 6,6% degli occupati nelle imprese. Se si considerano invece i soli occupati alle dipendenze in tutte le imprese private non agricole, le cooperative italiane hanno garantito nel 2013 il 10,9% del totale delle posizioni lavorative attivate in corso d'anno e il 9,5% di quelle in essere alla fine di dicembre. Percentuali che salgono per la forza lavoro femminile rispettivamente al 13% e all'11,9%.

Va inoltre sottolineato che, contrariamente ad una convinzione assai diffusa, questi risultati - sia economici che occupazionali - non sono stati raggiunti grazie a particolari trattamenti fiscali o di altro tipo. Anzi, dall'analisi della pressione fiscale complessiva sulle diverse forme di impresa, calcolata in rapporto al valore della produzione (figura 2), emerge un dato sorprendente se messo a confronto con il dibattito su questo tema: risulta, infatti, che la pressione fiscale è significativamente superiore per le cooperative rispetto alle società per azioni

(7,7% per le prime contro il 6,8% per le seconde) soprattutto a seguito del maggior peso degli oneri sociali e delle imposte sui redditi da lavoro. Risultato confermato se al valore della produzione si sostituisce quello del valore aggiunto: in questo caso la pressione fiscale era nel 2013 per le cooperative del 36,8% contro il 34,6% delle società per azioni.

Figura 2 - Pressione fiscale calcolata sul valore della produzione (in %)



Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione risulta più evidente ed apprezzabile quando calcolata per i settori dove la presenza cooperativa, anche in conseguenza delle particolari caratteristiche di questa forma di impresa, è maggiore: agroalimentare, credito, trasporti, assistenza e sanità e altri servizi.

Nel settore agroalimentare - la cui valenza ormai va oltre quella economico-produttiva - la cooperazione svolge, a seconda del tipo di prodotto conferito dai soci, funzioni diverse sia a monte che a valle della produzione agricola. Il valore aggiunto complessivo - quindi comprensivo oltre che dell'attività agricola in senso stretto anche delle attività di trasformazione e di commercializzazione gestite direttamente dai produttori attraverso proprie cooperative o società controllate - generato direttamente dalle aziende agricole italiane associate in forma

cooperativa nel 2012 è stato pari a 12.557 miliardi di euro. Se però si considera anche il valore delle produzioni non agricole attivate dalla produzione agricola primaria e dalle attività di trasformazione e commercializzazione gestite in forma cooperativa negli altri settori del sistema economico italiano, il valore aggiunto complessivo (diretto, indiretto e indotto) del settore così calcolato raggiunge i 29.199 milioni di euro, oltre tre volte quello prodotto dal lavoro nei campi e pari al 2% del prodotto interno lordo. Inoltre le unità di lavoro a tempo pieno (ULA) complessivamente dipendenti dall'attività delle cooperative agricole (inclusi gli agricoltori soci) superavano le 400.000, il 2,9% del totale delle ULA italiane.

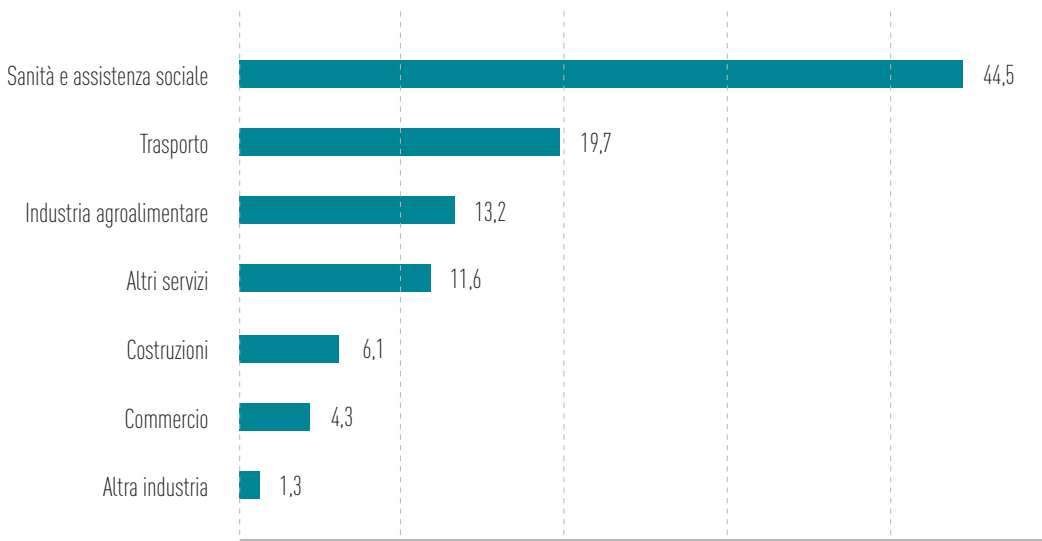
Nel settore creditizio, le banche di credito cooperativo rappresentano il 56,6% degli intermediari operanti in Italia e con il 14,4% degli sportelli sono presenti in oltre un terzo dei comuni italiani. Hanno un milione e duecentomila soci e più di sei milioni di clienti. La loro quota di mercato per gli impieghi all'economia è circa la stessa rilevata per i depositi (superiore al 7%), quota che sale a quasi l'11% se si considerano solo i finanziamenti alle imprese e al 22% per i finanziamenti alle imprese artigiane. Contrariamente a quanto alcuni sembrano ritenere (Zingales, 2015), tra le imprese finanziate da BCC la percentuale di imprese manifatturiere e dei servizi alle imprese che hanno introdotto innovazione è più alta di quella delle imprese finanziate da altre banche.

Tra i tre settori dei servizi a forte presenza cooperativa (figura 3) spicca quello della sanità e dell'assistenza sociale dove le cooperative occupano quasi la metà dei lavoratori dipendenti da imprese private. Seguono il settore dei trasporti dove il peso della cooperazione sfiora il 20 e quello degli altri servizi l'11,5%.

Tutti i dati fin qui riportati, pur di per sé già molto significativi, non riescono tuttavia a cogliere in pieno la rilevanza economica e occupazionale del sistema cooperativo. Innanzitutto essi non tengono conto delle attività imprenditoriali - e della relativa occupazione - la cui redditività, e spesso la stessa sopravvivenza, sono garantite dall'appartenenza a un'impresa cooperativa. È questo il caso delle cooperative tra imprenditori e, in particolare, tra agricoltori. Non includono, inoltre, le forme societarie - spesso economicamente rilevanti - formalmente costituite come società di capitali ma interamente partecipate, o almeno controllate, da imprese cooperative. Infine, una valutazione completa della rilevanza economica della cooperazione richiede che si tenga anche conto dell'impatto sul sistema

economico generato sia dalla domanda di beni e servizi intermedi espressa dalle stesse cooperative, che dalla domanda finale resa possibile dai redditi distribuiti ai fattori produttivi e, in particolare, al lavoro.

Figura 3 - Posizioni previdenziali di lavoratori dipendenti risultate attive nel mese di dicembre in cooperative e relativi consorzi sul totale delle imprese private extra-agricole per settore d'attività. Valori percentuali - anno 2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Per avere un quadro completo della rilevanza economica e occupazionale delle cooperative occorre quindi considerare anche il valore dei beni e servizi che le cooperative acquistano da imprese non cooperative e l'occupazione necessaria per produrli, così come occorre valutare l'impatto sul reddito nazionale e sull'occupazione della domanda di beni e servizi finali acquistati dalle famiglie con i redditi distribuiti dalle cooperative ai propri soci. Bisogna cioè calcolare quanta parte del reddito e dell'occupazione si perderebbe se improvvisamente scomparissero tutte le cooperative e non venissero sostituite da nessun'altra impresa. Ciò non significa ovviamente sostenere che i valori così ottenuti verrebbero

completamente a mancare nel caso in cui tutte le cooperative sparissero d'improvviso, in quanto esse sarebbero sostituite, almeno in parte, da altre forme di impresa. Tuttavia ciò non diminuisce l'utilità di questo modo di calcolare la rilevanza di un fenomeno complesso come quello cooperativo.

La metodologia che permette di calcolare questo contributo complessivo è quella del "conto satellite" che attraverso l'utilizzo della matrice delle interdipendenze settoriali (*input-output*) consente di individuare oltre al contributo diretto dell'insieme delle cooperative al prodotto interno lordo e all'occupazione, anche il contributo che deriva dalla domanda di beni intermedi rivolta alle imprese non cooperative (effetto indiretto) e quello esercitato sulla domanda finale dai redditi distribuiti sia dalle cooperative a soci e dipendenti che dalle imprese private a seguito della domanda di beni e servizi a loro rivolta da imprese cooperative (effetto indotto). Il "conto satellite" consente inoltre di contabilizzare tra gli occupati anche i lavoratori autonomi associati in cooperativa.

Calcolato in questo modo⁷, il contributo delle cooperative all'economia italiana assume dimensioni decisamente significative⁸. Nel 2009 - anno per il quale si dispone della matrice *input-output* - il contributo complessivo al pil risultava, infatti, pari al 10% e quello all'occupazione all'11% (tabella 1), con 143 miliardi di valore aggiunto e quasi 2.500.000 ULA (occupati equivalenti a tempo pieno). Poiché, come si vedrà in seguito, i tassi di crescita del valore aggiunto delle cooperative tra il 2009 e il 2012 sono stati superiori a quelli dell'economia italiana nel suo complesso, e in particolare a quelli delle società di capitali, tali valori sono oggi certamente più elevati - probabilmente per oltre un punto di pil - di quelli calcolati al 2009.

7 Per approfondire sia la metodologia utilizzata che i risultati si veda Fontanari e Borzaga (2013b).

8 Si veda il Secondo Rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia.

Tabella 1 - Risorse mobilitate dalla cooperazione in Italia - anno 2009

	In milioni di euro e migliaia di ULA		
	Contributo diretto	Contributo diretto e indiretto	Contributo totale
Produzione	97.697	169.321	299.405
Valore aggiunto	49.724	82.929	145.003
ULA dipendenti	797	1.168	1.871
ULA totali	1.113	1.703	2.756
	In %		
	Contributo diretto	Contributo diretto e indiretto	Contributo totale
Produzione	3,3	5,8	10,2
Valore aggiunto	3,5	5,8	10,1
ULA dipendenti	4,6	6,7	10,7
ULA totali	4,6	7,0	11,4

Fonte: Elaborazioni su dati In.balance, Aida-Bureau van Dijk, ISTAT e Unioncamere - Tagliacarne

Il secondo risultato dell'analisi effettuata con la metodologia dei conti satellite è la conferma della rilevanza delle cooperative in alcuni settori. Calcolata tenendo conto dell'impatto complessivo, la presenza cooperativa si conferma infatti significativa nel settore agricolo e in alcuni comparti dei servizi, sia di natura privata come il commercio e i trasporti, che di interesse pubblico come l'assistenza sociale e la sanità. Più precisamente, la cooperazione risulta attivare il 41,7% del prodotto lordo totale del settore agricolo, il 10,7% del settore delle costruzioni e attività immobiliari, il 9,5% dei servizi. Valori simili si ottengono anche con riguardo all'impatto sull'occupazione (che nel settore dei servizi supera il 10% delle unità di lavoro equivalenti). La forma cooperativa si conferma quindi particolarmente idonea sia nei settori dove il lavoro è il fattore strategico, che in quelli dove l'aggregazione tra produttori consente di sfruttare le economie di scala e, al contempo, di mantenere un'elevata flessibilità nei processi produttivi alla base della catena del valore.

2

Le cooperative negli anni della crisi

Il sistema cooperativo italiano ha raggiunto la rilevanza economica e occupazionale quantificata nel paragrafo precedente dopo oltre un ventennio di crescita continua e superiore a quella delle altre forme di impresa, crescita che neppure la crisi scoppiata nel 2008 ha interrotto.

Secondo i dati censuari, tra il 2001 e il 2011 le cooperative attive sono cresciute del 15%, contro un aumento del totale delle imprese dell'8,5%. Nello stesso periodo gli occupati nelle imprese cooperative sono aumentati del 22,7% contro il 4,3% del totale delle imprese⁹. In altri termini dei 750.849 occupati in più registrati nelle imprese private tra il 2001 e il 2011, ben 222.367 - quindi quasi un terzo (29,6%) - avevano trovato lavoro in una cooperativa. Il contributo della cooperazione all'occupazione assume un significato ancora maggiore se si considera che nello stesso periodo gli occupati nelle istituzioni pubbliche sono addirittura diminuiti e che l'occupazione complessiva è aumentata nel decennio di sole 539.262 unità (Centro Studi Legacoop, 2013).

Ma è stato soprattutto nel corso della crisi, tra il 2008 e il 2013, che la dinamica delle varie forme cooperative, in particolare quelle operanti nei settori dell'agroalimentare e dei servizi, ha assunto ritmi decisamente diversi e più positivi di quelli dell'insieme delle altre imprese. Nonostante la crisi, infatti, tutte le variabili di interesse hanno registrato tassi di variazione positivi, sia nel complesso che nella maggior parte dei settori. La cooperazione ha così svolto una decisa funzione anticiclica di cui hanno beneficiato soci, occupati, utenti e, non da ultimo, il bilancio pubblico a seguito delle maggiori entrate fiscali e delle minori spese per ammortizzatori sociali che ne sono derivate.

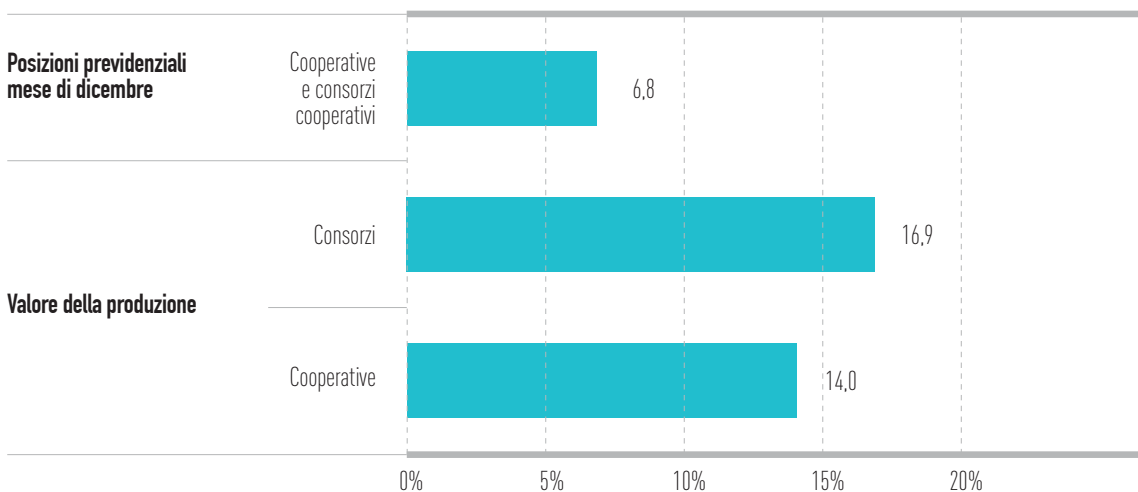
Innanzitutto, anche nel corso della crisi il tasso di natalità delle cooperative si è mantenuto elevato: secondo le informazioni derivate dalla banca dati Aida, tra le cooperative che nel 2011 avevano depositato il bilancio, 10.400 erano state fondate nei quattro anni precedenti. Grazie a questo maggior tasso di natalità e a un tasso di mortalità probabilmente inferiore a

⁹ Mentre i dati qui riportati fanno riferimento alla situazione dell'occupazione nel complesso delle imprese cooperative, nel prosieguo del presente paragrafo si avrà modo di verificare l'andamento dell'occupazione nei diversi settori, comprendendo anche le leve di un *trend* così positivo.

quello delle altre imprese, mentre il sistema imprenditoriale italiano perdeva quasi 65.000 imprese il numero complessivo di cooperative attive e in grado di occupare del personale ha continuato a crescere fino al 2012. Lo confermano i dati INPS secondo cui dalle 50.185 cooperative che avevano aperta almeno una posizione lavorativa nel 2008 si è passati alle 53.314 nel 2013. Sostanzialmente stabile è risultato invece il numero di consorzi.

Decisa e continua, anche se con tassi decrescenti nel corso degli anni, è stata la crescita del valore della produzione. Lo confermano diverse fonti e varie elaborazioni dei dati disponibili. Tra il 2008 e il 2012 le 18.695 cooperative che facevano riferimento all'Alleanza delle Cooperative Italiane e di cui a gennaio 2014 era disponibile il bilancio - con l'esclusione dei settori del credito e delle assicurazioni - hanno incrementato il valore della produzione da 90.617 milioni a 99.234 (Centro Studi Legacoop, 2014). Non dissimile è il risultato ottenuto dell'analisi dei bilanci delle 28.000 cooperative di cui sono disponibili i bilanci per tutto il periodo: dal 2008 al 2013 esse hanno accresciuto il valore della produzione del 14%, in valori assoluti un incremento di circa dieci miliardi. Nel medesimo periodo, i consorzi hanno registrato un aumento del valore della produzione del 16,9%, pari a un incremento di 2,4 miliardi di euro.

Figura 4 - Valore della produzione e occupazione - variazioni percentuali 2008-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS e Aida-Bureau van Dijk

A beneficiare di questi aumenti del valore della produzione sono stati soprattutto i lavoratori. Infatti, sempre tra il 2008 e il 2013, i redditi da lavoro dipendente erogati dalle cooperative sono aumentati del 21%, quindi ben più del valore della produzione. Nonostante le cooperative siano riuscite a contenere gli altri costi, questa politica di difesa dell'attività produttiva e del lavoro ha ridimensionato drasticamente il margine di gestione che è diminuito dai 404 milioni complessivi del 2008 ai 59 del 2013 (dal 6% all'1% del valore della produzione). Ciononostante le cooperative hanno mantenuto un profilo anticiclico anche negli investimenti, aumentando sia il capitale investito - del 15% per una cifra pari a oltre 13 miliardi - che la capitalizzazione - del 12%, in valori assoluti pari a oltre tre miliardi. Riuscendo così, pur in presenza di margini in drastica riduzione, a mantenere quasi inalterato il coefficiente di patrimonializzazione. Le stesse osservazioni valgono per i consorzi, che hanno accresciuto i redditi da lavoro addirittura del 28,2% chiudendo il 2013 con 122 milioni di perdita. Malgrado ciò hanno anch'essi aumentato il capitale investito (+16,8%) e il patrimonio (+12,9%). Questi ultimi andamenti trovano peraltro spiegazione nella funzione tipica dei consorzi che, proprio nella crisi, hanno sostenuto le imprese associate, anche a discapito dei propri margini operativi.

Anche il credito cooperativo ha svolto una chiara funzione anticiclica soprattutto nelle fasi iniziali della crisi (fino al 2010). Infatti, in presenza di una netta contrazione dell'attività di prestito dei principali istituti bancari, nei primi anni della crisi il credito cooperativo ha continuato ad erogare prestiti, contribuendo a stabilizzare l'offerta di credito a famiglie e imprese. I prestiti hanno subito invece un rallentamento a partire dal 2011 a seguito di più fattori: la diminuzione della domanda, le difficoltà sul fronte della liquidità (a seguito della crisi dei debiti sovrani) e il deterioramento della qualità del credito. Un rallentamento tuttavia inferiore a quello del resto del sistema bancario, tanto che le quote di mercato calcolate sia sui depositi che sugli impieghi - così come risultanti dalle diverse fonti utilizzate nel Rapporto - sono andate costantemente crescendo. Tuttavia, l'acuirsi della crisi, soprattutto per le imprese di piccole e medie dimensioni e a forte vocazione locale che rappresentano una quota rilevante della clientela delle banche di credito cooperativo, ha determinato un aumento dei crediti deteriorati e quindi una riduzione drastica della redditività che, in diversi casi, ha influito negativamente anche sul livello di patrimonializzazione. Anche se nel complesso le banche di credito cooperativo mantengono ancora livelli di patrimonializzazione superiori a quelli del resto del sistema bancario italiano. Per una piena comprensione del

ruolo anticiclico svolto dal credito cooperativo, a queste osservazioni si deve aggiungere che anche il costo del denaro praticato dalle banche di credito cooperativo è stato inferiore a quello delle altre banche, specie di grandi dimensioni, prima e durante tutti i primi anni della crisi.

L'andamento dell'occupazione conferma la dinamica anticongiunturale delle cooperative. Secondo i dati INPS (tabella 2) il numero di posizioni lavorative nelle cooperative alla fine di dicembre di ogni anno - un dato comparabile con le tradizionali statistiche sull'occupazione che ne rilevano la consistenza ad una data precisa, su base annuale o trimestrale - è aumentato, tra il 2008 e il 2013, di 80.575 unità, pari al 6,8%. Se si escludono le imprese agricole e i lavoratori con contratti di lavoro parasubordinati - in modo da poter utilizzare anche le informazioni relative al totale delle imprese - l'aumento degli occupati dipendenti in cooperativa ha superato le cento mila unità (quasi 102.000) con un aumento tra il 2008 e il 2013 del 10%. Nello stesso periodo gli occupati nelle imprese private diverse dalle cooperative sono diminuiti di poco meno di 500.000 unità (-5%). Nelle cooperative sono inoltre aumentati a tassi più elevati della media soprattutto gli occupati dipendenti con contratto a tempo indeterminato, in particolare di sesso femminile. Le variazioni delle posizioni lavorative in corso d'anno sono rimaste invece sostanzialmente stazionarie segnalando un netto rallentamento del *turnover*, confermato anche dalla riduzione di tutte le posizioni lavorative occupate da personale con età inferiore ai 35 anni.

Tabella 2 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero delle posizioni previdenziali nelle cooperative italiane per tipologia contrattuale

	Dipendenti a tempo indeterminato	Dipendenti a tempo determinato o stagionale	Parasubordinati	Totale
Totale	+8,6	+15,3	31,7	6,8
Femmine	+12,8	+1,3	-34,5	7,1
Giovani (≤ 35 anni)	-16,2	+9,5	-49,6	-13,1

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

La positiva performance delle cooperative nel corso della crisi è confermata dal confronto con le altre forme imprenditoriali, e in particolare con le società a responsabilità limitata (srl), per azioni (spa) e di persone. Da un confronto realizzato su un campione di 25.000 imprese operanti nei settori dell'industria e dei servizi alla produzione tra cui 3.000 cooperative - realizzata da MET Economia - risulta, infatti, che sia tra il 2008 e il 2010 che tra il 2010 e il 2012 le cooperative si sono caratterizzate più delle altre forme di impresa per una maggiore stabilità o una minor propensione alla diminuzione di fatturato, risultato d'esercizio e occupazione. Anche nelle previsioni per il 2013-14 prevalevano tra le cooperative i giudizi di stabilità, con una percentuale che prevedeva una crescita dell'occupazione superiore a quella delle altre forme di impresa. Tuttavia, la percentuale di cooperative che hanno aumentato gli investimenti si è ridotta nel corso del quadriennio risultando negli ultimi due anni inferiore a quella delle imprese di capitale. Buona, ma anch'essa in riduzione e inferiore a quella delle altre forme di impresa, risultava infine la propensione a introdurre innovazioni, soprattutto innovazioni di carattere organizzativo o gestionale nel primo biennio e di prodotto e di processo nel secondo.

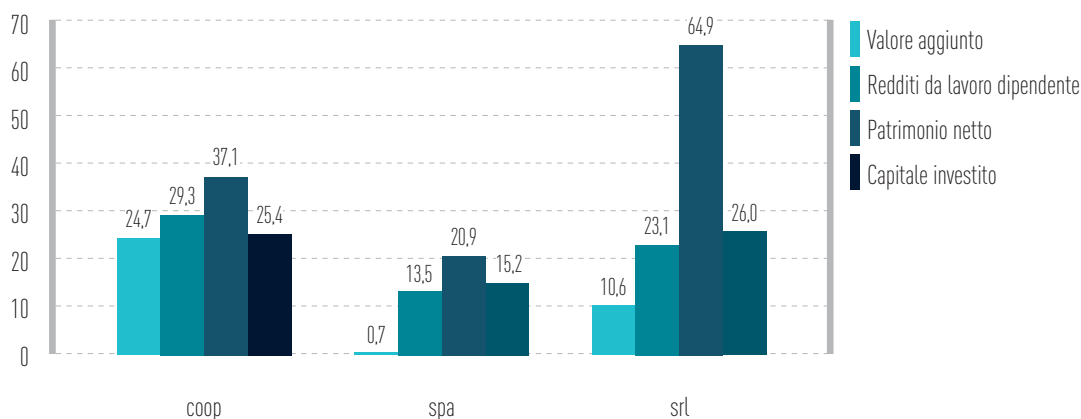
Questi risultati sono confermati da un confronto più puntuale tra un ampio campione di cooperative, società a responsabilità limitata (srl) e società per azioni (spa), costituito da tutte le imprese per le quali nel gennaio 2014 erano disponibili i bilanci per tutti gli anni esaminati. Considerando l'andamento del valore aggiunto tra il 2007 e il 2013 (figura 5) le cooperative hanno registrato una crescita complessiva del 24,7%, contro il 10,6% delle srl e a fronte di una crescita praticamente nulla (+0,7%) delle spa.

Nello stesso periodo i redditi da lavoro sono cresciuti nelle cooperative del 29,3% contro il 13,5% delle spa e del 23,1% delle srl. Ne è derivata per le cooperative una riduzione drastica dei margini, decisamente superiore a quella delle altre forme di impresa. Ciò non ha impedito comunque alle cooperative di accrescere il capitale investito e il patrimonio netto più delle spa, ma meno delle srl.

Le differenze nella distribuzione del valore aggiunto ai fattori, unite ai diversi tassi di crescita dello stesso, hanno determinato anche un diverso andamento degli importi versati nelle casse pubbliche da cooperative e spa. Le cooperative, infatti, dal 2007 al 2013 hanno incrementato costantemente il loro apporto alla finanza pubblica, mentre le spa lo hanno

diminuito. Sommando i differenziali annuali registrati tra il 2007 e il 2013 si rileva che le cooperative hanno versato alle casse dello Stato 5 miliardi 475 milioni 974 mila euro in più di quelli che avrebbero versato se avessero mantenuto la produzione al livello del 2007. Nello stesso periodo le spa hanno invece ridotto il loro contributo all'Erario di ben 15 miliardi 735 milioni 559 mila euro.

Figura 5 - Variazioni delle principali variabili economiche di coop, spa e srl nel periodo 2007-2013 - valori %



Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

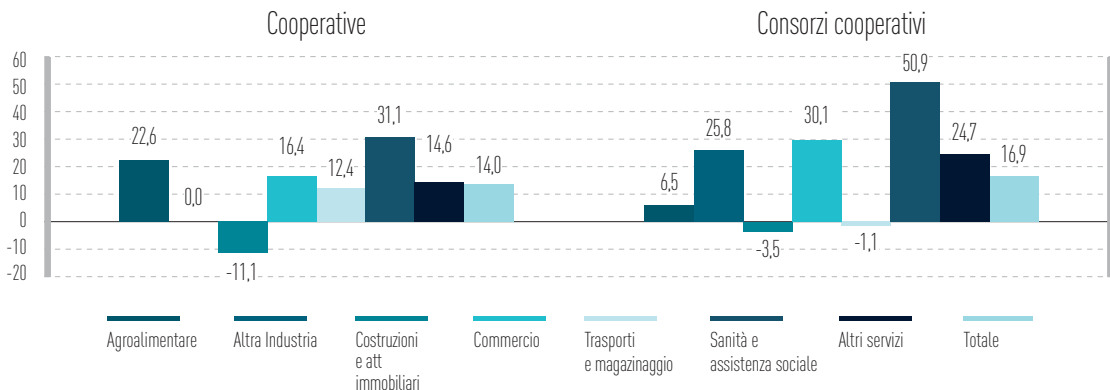
Si tratta quindi per le cooperative di un prelievo aggiuntivo verificatosi nel corso di una recessione che, in teoria almeno, dovrebbe determinare una riduzione dei carichi fiscali sulle imprese. Un aumento del prelievo che è inoltre avvenuto nonostante le cooperative abbiano - come dimostrato sia dalla crescita dei redditi da lavoro dipendente che dai dati sull'occupazione riportati di seguito - tutelato maggiormente l'occupazione, facendo quindi un minor ricorso agli ammortizzatori sociali e contribuendo così a contenere gli interventi a carico delle finanze pubbliche.

La scomposizione dei tassi di crescita tra tre possibili determinanti - effetto *trend*, settore di attività e forma proprietaria - per gli anni 2007-2012 consente di affermare che le differenze riscontrate vanno imputate in parte alla maggior presenza delle cooperative nei settori

meno colpiti dalla crisi e, in misura più rilevante, alla diversità della forma proprietaria. Si conferma cioè che il fatto di essere una cooperativa riduce la dipendenza dal ciclo economico.

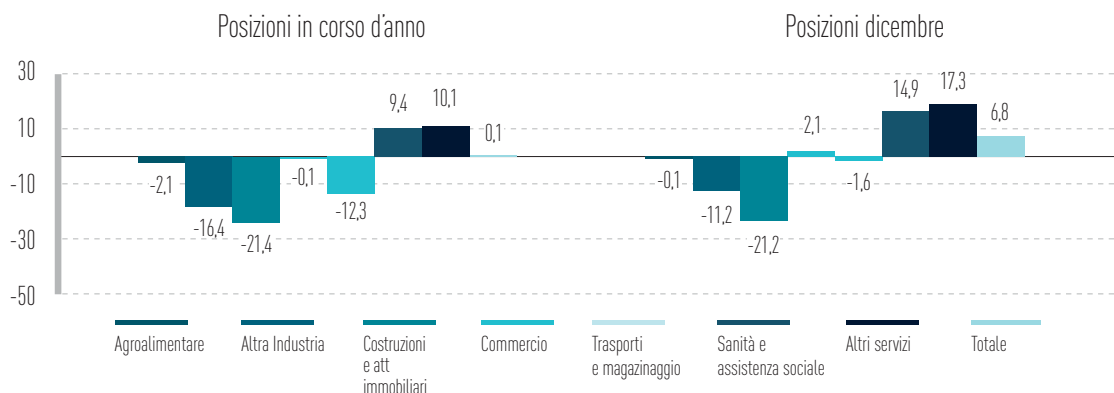
Non solo, dalla comparazione si ha la conferma che nel corso della crisi le cooperative hanno aumentato gli investimenti e il patrimonio più di spa e srl, anche se il loro livello di patrimonializzazione resta inferiore a quello delle altre due forme di impresa, soprattutto a seguito della loro specializzazione nei settori ad alta intensità di lavoro. Infine, si conferma che le cooperative, in tutti gli anni del periodo, hanno distribuito a favore del fattore lavoro una percentuale del valore prodotto nettamente superiore a quella sia delle spa (83% contro 54% nel 2006) che delle srl (60% nel 2006) e in crescita fino all'87% del 2012. La conseguenza negativa di questa evoluzione delle diverse variabili si conferma essere la progressiva riduzione dell'utile di esercizio, passato dai 51 milioni in media per cooperativa nel 2007 ai 4 milioni nel 2013. La riduzione registrata dalla stessa variabile nelle società per azioni e a responsabilità limitata è stata decisamente più contenuta. Si conferma così che la funzione anticiclica delle cooperative è da attribuire soprattutto al loro essere imprese con obiettivi e strutture proprietarie che tendono a salvaguardare l'interesse dei soci e, più in generale, di utenti e lavoratori in quanto portatori di uno specifico bisogno, piuttosto che il capitale di rischio.

Questi risultati per il settore cooperativo nel suo complesso sono tuttavia la conseguenza di andamenti settoriali e delle varie tipologie di cooperative assai diversi e non tutti positivi. Limitando l'analisi alle cooperative (i consorzi hanno comunque seguito dinamiche simili), i settori in cui, sempre tra il 2008 e il 2013, il valore della produzione è cresciuto più della media (14%) sono stati, in ordine, assistenza sociale e sanità, agroalimentare e commercio, mentre sono cresciuti a tassi intorno alla media gli altri servizi e i servizi di trasporto e magazzinaggio (figura 6). Il valore della produzione è invece diminuito nel settore delle costruzioni, il più colpito dalla crisi, ed è rimasto stazionario nelle attività manifatturiere diverse dalle industrie alimentari e delle bevande.

Figura 6 - Valore della produzione per settore d'attività - variazioni percentuali 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

I dati occupazionali confermano solo in parte questi andamenti settoriali (figura 7): l'occupazione - intesa come il numero di posizioni INPS in essere alla fine di ogni anno - è infatti aumentata solo nei settori dei servizi sociali e sanitari, degli altri servizi e, in modo molto contenuto, del commercio. È rimasta invece sostanzialmente stazionaria nell'agroalimentare e nei servizi di trasporto e magazzino, mentre è diminuita nella manifattura e soprattutto nell'edilizia. In sostanza l'aumento delle posizioni lavorative rilevato per la cooperazione nel suo complesso è interamente imputabile ai due settori degli altri servizi e dell'assistenza e sanità: essi hanno più che compensato la riduzione di occupati nei settori dell'industria e soprattutto delle costruzioni.

Figura 7 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali per settore di attività

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

A conferma della funzione anticiclica svolta dalle cooperative anche nei settori più colpiti dalla crisi va sottolineato che le dinamiche occupazionali delle cooperative, positive o negative, sono state comunque migliori di quelle delle altre forme di impresa in tutti i settori di attività.

Questa capacità delle cooperative di resistere alla crisi è stata sostenuta da una solidità patrimoniale e da livelli di efficienza non dissimili da quelli delle altre forme di impresa. Com'è stato dimostrato nel Secondo Rapporto (Fontanari e Borzaga, 2013a) dal confronto statico tra tutte le cooperative, le società a responsabilità limitata e le società di capitali che avevano depositato il bilancio relativo all'anno 2009 - realizzato utilizzando indicatori non influenzati dai diversi obiettivi delle forme di impresa - risulta che le cooperative italiane si caratterizzavano per buoni livelli di patrimonializzazione (salvo che nel settore agricolo dove gli investimenti sono in buona parte effettuati dai soci imprenditori nella propria azienda) e indicatori economico-finanziari generalmente più equilibrati di quelli delle società di capitali.

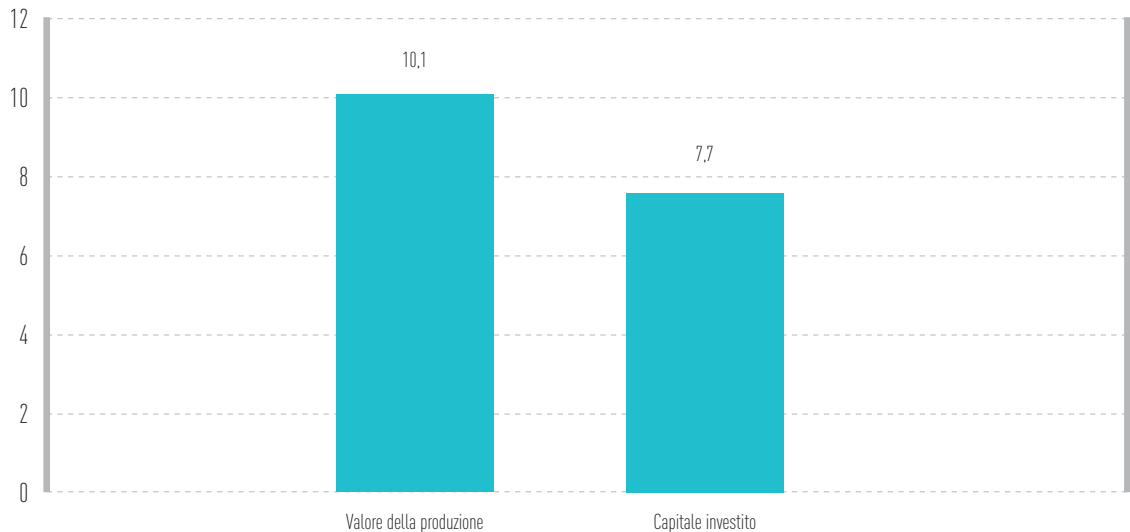
Viste le dinamiche registrate, il settore dell'assistenza e sanità, dove operano prevalentemente cooperative sociali, merita un approfondimento specifico per diverse ragioni. Innanzitutto perché esso ha registrato già a partire dagli anni '90 una dinamica particolarmente positiva e, in secondo luogo, perché il suo comportamento nel corso della crisi costituisce

un importante indicatore della sua sostenibilità. Sono stati infatti in molti in questi anni a sostenere che, essendo lo sviluppo della cooperazione sociale dipeso non dalle caratteristiche intrinseche di questo modello imprenditoriale - che coniuga in maniera innovativa imprenditorialità e socialità - ma dalle politiche di esternalizzazione della produzione di servizi sociali ed educativi intraprese dalle pubbliche amministrazioni, esso era inevitabilmente destinato a ridimensionarsi, soprattutto a seguito della riduzione delle risorse finanziarie delle amministrazioni locali. Contrariamente alle attese, le evidenze riportate nel Rapporto consentono di sostenere che non solo questo ridimensionamento non si è verificato, ma che è successo esattamente il contrario.

Iniziando dalla dinamica, i dati censuari indicano che tra il 2001 e il 2011 le cooperative sociali attive sono quasi raddoppiate, passando da 5.674 a 11.264 (+88,5%) e hanno aumentato gli occupati del 129,4% (da 159.144 a 365.006). Una dinamica particolarmente significativa specie se paragonata a quelle sia del totale delle imprese che delle altre cooperative. Queste ultime, ad esempio, nello stesso periodo hanno registrato un aumento delle unità del 5,1% e dell'occupazione del 2%.

Nel 2013 le cooperative sociali hanno generato un valore della produzione pari a 10,1 miliardi e, a fine anno, occupavano oltre 390mila persone in larghissima parte (76,3%) con contratto a tempo indeterminato, di cui circa trentamila con gravi difficoltà di accesso al lavoro. Esse avevano in essere investimenti per 7,7 miliardi di euro e un patrimonio superiore ai 2 miliardi di euro.

Tuttavia, ciò che colpisce di più del settore della cooperazione sociale è la dinamicità dimostrata nel corso della crisi. Sia il numero di cooperative sociali che il livello di attività complessivo hanno continuato a crescere anche dopo il 2008. Tra il 2008 e il 2013 le cooperative sociali per le quali è possibile disporre del bilancio per tutto il periodo hanno aumentato il valore della produzione del 31,5%, i redditi da lavoro del 37,1% e gli investimenti del 44%. Nonostante la drastica riduzione dei margini sono riuscite ad aumentare il patrimonio del 34,3%, per un valore pari a 520 milioni. Inoltre, se l'incidenza dei finanziamenti pubblici sul valore aggiunto rimane elevata - ed è spiegato dalla rilevanza sociale dei servizi offerti - le risorse finanziarie necessarie a realizzare gli investimenti erano in gran parte di provenienza privata (autofinanziamento o credito bancario).

Figura 8 - Valore della produzione e capitale investito (in miliardi di euro) delle cooperative sociali - anno 2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Importante e davvero in controtendenza è stato anche l'incremento dell'occupazione - cioè delle posizioni lavorative registrate a fine dicembre - che ha sfiorato il 15% (oltre 50mila lavoratori in più), con un aumento ancora più marcato dei contratti a tempo indeterminato.

La cooperazione sociale ha quindi retto, almeno fino a tutto il 2013, la crisi e contribuito a impedire la riduzione delle risorse pubbliche destinate ai servizi sociali. Ma ha anche differenziato le attività, operando sempre più nei settori dell'istruzione, delle attività culturali e sportive, nei servizi non socio-sanitari in genere e (soprattutto per le cooperative di tipo b) in attività diverse da quelle a prevalente finanziamento pubblico.

3

Le nuove frontiere della cooperazione

Nel corso della sua storia la cooperativa ha dimostrato di essere una forma di impresa in grado di dare un'organizzazione imprenditoriale a molti e diversi progetti di collaborazione volontaria tra persone accomunate dalla condivisione di un obiettivo la cui realizzazione esige la produzione in modo continuo e professionale di beni o servizi. Essa è riuscita in contesti anche molto diversi a dare un'organizzazione stabile a diverse forme di azione collettiva, anche modificando o adattando obiettivi e composizione della base sociale. Si è così assistito al continuo formarsi di nuove forme cooperative, che si sono andate ad aggiungere a quelle esistenti e che, quando sono riuscite a dare risposte a bisogni diffusi, hanno conosciuto tassi di sviluppo significativi e hanno contribuito in modo decisivo alla soluzione di alcuni problemi economici e sociali.

Questa spinta innovativa prosegue anche oggi. Negli ultimi decenni ad esempio sono nati, in Italia e non solo, diversi nuovi tipi di cooperative caratterizzate da un orientamento sociale più marcato di quelle tradizionali, orientate cioè a perseguire interessi di carattere generale, più che a risolvere un problema economico di un particolare gruppo sociale. In molti paesi esse sono anche divenute la forma di impresa più utilizzata per gestire l'evoluzione in senso produttivo delle tradizionali organizzazioni nonprofit o di Terzo Settore. Questo è quanto successo in particolare in Italia con la cooperazione sociale a partire dagli anni '80 del secolo scorso. Ed è quello che sta avvenendo oggi in almeno tre ambiti: le cooperative costituite tra lavoratori al fine di evitare l'interruzione dell'attività produttiva messa in forse dalla crisi o dal ritiro dei titolari, quelle finalizzate a gestire beni a favore di intere comunità di cittadini e quelle impegnate nella gestione di beni confiscati alla criminalità organizzata.

Le cooperative tra dipendenti, definite anche come *worker buyout* o *empresas recuperadas*, non sono un fenomeno del tutto nuovo, né in Italia né a livello internazionale. In Italia, le prime esperienze di questo tipo risalgono agli anni '80 del secolo scorso quando, in una fase critica per l'economia, vennero introdotte anche alcune misure di sostegno alla loro formazione. Il fenomeno si è andato progressivamente ridimensionando a partire dalla

metà degli anni '90, a seguito sia della ripresa economica e dell'aumento dell'occupazione che della sospensione delle politiche di sostegno, ma è ripreso in questi ultimi anni di crisi, destando un certo interesse. Ad un'analisi complessiva del fenomeno risulta che i casi di imprese recuperate dai lavoratori costituiti in cooperative sono stati 252, e ben caratterizzati: il settore di attività nettamente prevalente è quello manifatturiero (con più del 60% dei casi), le imprese interessate sono di piccola o media dimensione, ma soprattutto sono ad alta intensità di lavoro specializzato. Il tasso di sopravvivenza non risulta inferiore a quello della media delle imprese italiane e diverse sono riuscite non solo a sopravvivere, ma anche a potenziare l'attività e aumentare l'occupazione. Delle cooperative nate a cavallo degli anni '80 e '90, il 36% è ancora attivo. Dati questi che vanno valutati tenendo conto che si trattava in tutti i casi di salvare imprese in gravi difficoltà al momento della loro conversione. Oltre alla decisa volontà dei lavoratori che le hanno create, alla loro nascita e successiva tenuta hanno dato un contributo importante sia le politiche di sostegno (in particolare la cosiddetta legge Marcora), che gli strumenti attivati dalle Associazioni cooperative. Questi risultati suggeriscono che, pur non trattandosi di una forma cooperativa destinata a un'ampia applicazione, quando adottata è effettivamente in grado di superare situazioni di crisi e di stabilizzare e sviluppare l'attività produttiva a beneficio non solo dei soci lavoratori, ma anche del contesto socio-economico di riferimento.

Una seconda forma di cooperativa - sempre più spesso definita "di comunità" - che ha iniziato a diffondersi negli ultimi anni è quella finalizzata a gestire beni o a realizzare servizi a favore dei cittadini di una determinata comunità, spesso senza discriminare tra soci e non soci. Le prime esperienze, anche se ancora a impatto limitato, hanno attratto immediatamente interesse e attenzione, tanto che alcune regioni italiane hanno già approvato leggi per il loro riconoscimento e sostegno. Anche perché si è iniziato a collegare queste cooperative con la tematica dei beni comuni - anch'essa divenuta di attualità soprattutto dopo il referendum sulla privatizzazione dell'acqua - di cui potrebbero diventare un soggetto gestore. E non vi è dubbio che in una fase caratterizzata da un costante aumento della domanda di beni il cui accesso va garantito a tutti indipendentemente dalla capacità di pagare per il loro utilizzo, ma che le pubbliche amministrazioni fanno sempre più fatica a finanziare, la possibilità che siano gli stessi cittadini a produrli in forma organizzata secondo una logica cooperativa merita di

essere attentamente valutata e sperimentata. Nel Rapporto si è quindi ritenuto opportuno approfondire, sia dal punto di vista storico che teorico, la sostenibilità di questa nuova forma di cooperazione, la sua coerenza con l'esperienza e i principi cooperativi, e i cambiamenti che essa induce nel modo di intendere e di gestire un'impresa di questo tipo. Si mostra in particolare che forme cooperative che oggi si definirebbero di comunità sono esistite fin dall'inizio dell'esperienza cooperativa, soprattutto sotto forma di cooperative di utenza, e hanno in alcuni paesi svolto un ruolo importante nel fornire alle rispettive comunità beni fondamentali come acqua ed energia. La loro importanza è venuta meno quando di queste produzioni si sono fatte carico le pubbliche amministrazioni, ma anche a seguito dell'enfasi posta dal movimento cooperativo - e dai provvedimenti regolativi - sul perseguimento dell'esclusivo interesse dei soci. Solo a partire dagli anni '90 del secolo scorso si è iniziato a rivedere questa impostazione e ad aprire la cooperazione "al perseguimento dell'interesse generale della comunità" come afferma la legge italiana sulla cooperazione sociale e ribadisce il settimo principio cooperativo introdotto nel 1996.

Puntare su una cooperazione di comunità significa però anche prendere atto che, quando lo scopo esplicito di una cooperativa è promuovere il benessere dei non soci, ci si trova di fronte a qualcosa di radicalmente nuovo rispetto al passato: da una cooperazione che si fa carico esclusivamente dell'interesse dei soci, ad una che persegue sia l'interesse dei soci che quello dei non soci, a una, infine, che non distingue più tra gli uni e gli altri e assume a riferimento dell'attività l'interesse di tutti i cittadini cui essa può apportare un beneficio. Se dal punto di vista storico e in linea teorica questo passaggio sembra non rappresentare un problema, esso tuttavia apre una serie di quesiti a cui occorre dare risposta: come definire una cooperativa di comunità? Quali ruoli deve perseguire e quali attività può organizzare? Come formarne la base sociale? Quali meccanismi di *governance* - tra cui in particolare una nuova declinazione del principio della porta aperta - adottare per garantire l'effettivo perseguimento dell'interesse collettivo? Come relazionarsi con il settore pubblico che fino ad oggi è stato considerato il detentore della responsabilità di gestire la produzione di beni e servizi di interesse collettivo? Dalla capacità di dare risposte coerenti a questi quesiti, per le quali nel Rapporto si iniziano a formulare le prime proposte, dipenderà il successo di questa forma di cooperazione e la sua capacità di influire realmente sul benessere delle persone coinvolte. Nella convinzione che la cooperativa di comunità

non è solo un'impresa, ma anche uno strumento di partecipazione dei cittadini alla gestione dei servizi di interesse generale: attraverso di essa infatti i cittadini cessano di essere semplici elettori e diventano imprenditori.

Un terzo tipo di cooperative cui si sta guardando con interesse crescente sono quelle impegnate nella gestione di beni confiscati alla criminalità organizzata. In questi anni si è parlato molto di queste esperienze, non solo per la loro capacità di re-immettere nel circuito legale beni precedentemente utilizzati a fini criminali, ma anche per il loro ruolo di contrasto alla criminalità attraverso la creazione sia di ricchezza e di occupazione in territori ad elevata presenza criminale, che di capitale sociale. Mancava, tuttavia, una loro precisa quantificazione. Per la prima volta nel Rapporto il fenomeno viene quantificato nel numero e nella localizzazione, in termini sia economici che occupazionali. Pur non essendo le cooperative sociali l'unico soggetto nonprofit a gestire beni confiscati, quelle impegnate in queste attività sono ben 123. Il 66% opera nelle regioni meridionali e la parte restante gestisce beni confiscati nelle regioni del Centro-Nord. Di 75 è stato possibile ricostruire i dati economico-patrimoniali e di 85 quelli occupazionali. Anche se diverse cooperative - soprattutto tra quelle localizzate nelle regioni settentrionali - non sono nate per gestire beni confiscati e svolgono certamente anche altre attività, il fenomeno risulta di un certo rilievo. Nel complesso, le cooperative rilevate avevano nel 2013 un valore della produzione di 130 milioni - contro i 118 del 2011 - e un capitale investito di 118 milioni. Sempre nel 2013, occupavano 4.281 lavoratori di cui il 2% con difficoltà gravi di accesso al lavoro, con una netta prevalenza di contratti a tempo indeterminato. Informazioni importanti che suggeriscono l'opportunità di approfondire maggiormente la conoscenza anche di questo modello di cooperazione sociale.

Ma proprio perché tutte queste forme di cooperazione di frontiera si distinguono per avere una finalità sociale più marcata delle forme tradizionali, è sempre più sentita anche l'esigenza di trovare modalità di rendicontazione dei risultati sociali della loro attività che completino le informazioni di tipo esclusivamente economico desumibili dal bilancio di esercizio. In realtà molte cooperative, anche tradizionali, già da tempo producono e rendono pubblici i propri bilanci sociali. Si tratta ora di migliorare le modalità sia di rendicontazione che di diffusione dei risultati non perché, come da più parti sostenuto, la valutazione dell'"impatto sociale" possa bastare da sola a definire le imprese sociali (siano esse cooperative o di altro tipo), bensì per distin-

guerle ancora meglio dalle imprese tradizionali. E per rivendicare sostegni coerenti non solo con la natura e le finalità di queste imprese, ma anche con i benefici sociali prodotti. Si dimostra così che nel 2011 oltre la metà delle cooperative sociali italiane si è occupata di persone in situazione di disagio (malattia, disabilità, immigrazione e povertà), prestando servizi a quasi tre milioni di esse. Tra questi vanno segnalati in particolare alcune persone e alcuni gruppi sociali vulnerabili che di solito non rappresentano una priorità di intervento delle politiche di *welfare*, come quelli in situazione di dipendenza, devianza o disagio psico-sociale. Si dimostra inoltre che, almeno nel caso delle cooperative sociali di inserimento lavorativo - dette anche di tipo b) - i benefici pubblici loro concessi, non solo non rappresentano un costo netto per le pubbliche amministrazioni, ma producono benefici monetari superiori ai costi sostenuti dalle stesse amministrazioni. Benefici che si aggiungono a quelli, più difficilmente quantificabili ma ancora più importanti, garantiti agli stessi lavoratori inseriti e alle loro famiglie.

Conclusioni

Da una riflessione che tiene conto delle diverse evidenze empiriche e delle analisi contenute nel Rapporto - riassunte nelle pagine di questa Introduzione - è possibile trarre due principali ordini di conclusioni, di cui si dovrebbe tenere conto sia nella valutazione della rilevanza del settore cooperativo, sia nell'individuazione delle politiche di sostegno.

Innanzitutto, l'analisi dimostra che in Italia le cooperative nel loro insieme contribuiscono in modo molto significativo alla formazione del prodotto interno lordo e all'occupazione. Il loro contributo assume poi una rilevanza particolare sia in alcuni settori strategici per l'economia italiana come, ad esempio, l'agroalimentare, sia in attività che influenzano direttamente il benessere dei cittadini, soprattutto di quelli che versano in situazioni di maggior disagio (come, ad esempio, gli utenti serviti dalle cooperative sociali). Inoltre, in generale e soprattutto nei settori spesso caratterizzati da forme di impiego poco tutelate e remunerate, le cooperative garantiscono occupazioni regolari e in gran parte stabili. Inoltre, se si tiene conto al contempo delle dinamiche, più positive di quelle delle altre imprese e delle pubbliche amministrazioni, che hanno caratterizzato la cooperazione a partire cioè dagli anni '90 del secolo

scorso e soprattutto dal 2011 e dei processi di terziarizzazione in corso, è del tutto prevedibile che la crescita della cooperazione sia destinata a perdurare. In altri termini, l'evoluzione di lungo periodo dimostra che le imprese formate da persone che si associano per dare risposta a bisogni, invece che per realizzare profitto, continuano a rappresentare un attore indispensabile nella gestione di attività dove il capitale umano, e in particolare la sua qualità e le sue motivazioni, assumono particolare rilevanza. E ciò anche alla luce della dimostrata capacità delle cooperative di rispondere alle esigenze emergenti attraverso modifiche, non solo dei settori di attività, ma anche degli obiettivi e dei modelli di *governance*.

La seconda conclusione è che le cooperative hanno veramente reagito alla crisi in modo nettamente diverso dalle altre forme di impresa, e che ciò è dipeso soprattutto dalla loro particolare forma proprietaria e di *governance*. Esse, infatti, non devono tutelare il valore del capitale investito, ma soddisfare, nei limiti del possibile, i bisogni dei propri soci, siano essi legati al consumo, al lavoro, o alla gestione di segmenti dell'attività imprenditoriale. Di conseguenza, a fronte del calo della domanda e/o dei redditi dei soci causato dalla crisi, le cooperative hanno reagito cercando di aumentare o almeno mantenere inalterati i servizi offerti e, quindi, anche i livelli di produzione e di occupazione, riducendo invece i margini di gestione. In altri termini le cooperative hanno gestito la crisi al proprio interno senza scaricarne gli oneri sulle finanze pubbliche attraverso il ricorso massiccio agli ammortizzatori sociali.

Una sintesi efficace degli esiti del comportamento anticiclico delle cooperative è possibile calcolando i posti di lavoro che esse hanno salvato o creato. Se si considera che le cooperative non solo non hanno ridotto gli occupati come la generalità delle altre imprese, ma li hanno aumentati, e che la loro tenuta ha permesso di tutelare, se non di accrescere, gli occupati anche in imprese non cooperative, è possibile stimare che il contributo complessivo della cooperazione all'occupazione nel corso della crisi è stato superiore a 220mila posti di lavoro.

Contrariamente a quanto sostenuto sia dalla maggior parte degli economisti che dai media nazionali, tutto questo è stato possibile grazie a un'organizzazione della produzione e una dotazione di tecnologie adeguate, e a livelli di capitalizzazione generalmente non inferiori a quelli medi del settore di appartenenza. Non si trova invece evidenza di un ruolo importante di sostegni pubblici o benefici fiscali particolari a vantaggio delle cooperative. Anzi, nel corso della

crisi il contributo delle cooperative al bilancio pubblico è aumentato in termini assoluti, mentre si è ridotto quello delle società per azioni.

È tuttavia importante tenere presente che questo comportamento anticiclico delle cooperative non può proseguire all'infinito senza intaccare gravemente le possibilità di sviluppo futuro.

L'analisi e la riflessione fin qui proposte dimostrano infine che una migliore conoscenza della cooperazione, delle sue caratteristiche e delle sue dinamiche generali e settoriali è ormai indispensabile. E lo è per diverse ragioni: per una miglior comprensione (anche teorica) di queste forme di impresa, per una corretta (e imparziale) interpretazione del loro ruolo, e per l'individuazione delle giuste politiche di sostegno. Ma soprattutto perché la cooperazione, oggi più che mai, rappresenta uno degli attori in grado di contribuire a superare la crisi e, soprattutto, a creare un sistema economico che sia davvero capace di rispondere ai bisogni delle persone.

Riferimenti bibliografici

- Accornero A., Marini D. (a cura di) (2011), "Le cooperative alla prova della crisi", *Quaderni FNE - Collana Ricerche*, n. 61.
- Bentivogli C., Viviano E. (2012), *Changes in the Italian Economy: The Cooperatives*, Occasional Paper della Banca d'Italia, n. 113.
- Birchall J., Hammond Ketilson L. (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, Geneva, ILO. www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_108416/lang--en/index.htm
- Borzaga C., Carini C., Zandonai F. (2015), "La rilevanza dell'economia sociale in Italia", *Osservatorio Isfol*, IV (2014), n. 3-4, pp. 59-79.
- CECOP-CICOPA Europe (2010), *Cooperative Enterprises in Industry and Services Prove their Strong Resilience to the Crisis*. www.cecop.coop
- Centro Studi Legacoop (2013), "La cooperazione primi dati del Censimento 2001", *Note Brevi*, n. 11.
- Centro Studi Legacoop (2014), *Fatturato e marginalità negli anni della crisi*, n. 9, gennaio. www.cslegacoop.coop
- Euricse (2011), *La cooperazione in Italia, Primo Rapporto Euricse*, Euricse, Trento. www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/la-coop-in-italia-primo-rapporto.pdf

- Euricse (2013), *La cooperazione italiana negli anni della crisi. 2^ Rapporto Euricse*, Euricse, Trento. <http://www.euricse.eu/it/node/2470>
- Fontanari E., Borzaga C. (2013a), “Cooperative *versus* for-profit: analisi comparata delle performance”, Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. 2^ Rapporto Euricse*, Euricse, Trento. <http://www.euricse.eu/it/node/2470>
- Fontanari E., Borzaga C. (2013b), “La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione italiana: un’analisi di impatto con il metodo dei ‘conti satellite’”, Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. 2^ Rapporto Euricse*, Euricse, Trento. <http://www.euricse.eu/it/node/2470>
- Moore M.H. (2000), “Managing for Value: Organizational Strategy in For-Profit, Nonprofit and Governmental Organizations”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29(1), pp. 183-204.
- Piketty T. (2014), *Il Capitale nel XXI Secolo*. Bompiano, Milano.
- Roelants B., Dovgan D., Eum H., Terrasi E. (2012), *The Resilience of the Cooperative Model - How Worker Cooperatives, Social Cooperatives and Other Worker-owned Enterprises Respond to the Crisis and its Consequences*, CECOP-CICOPA Europe. www.cecop.coop
- Stiglitz D.J. (2009), “Moving Beyond Market Fundamentalism to More Balanced Economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, (80)3, pp. 345-360.
- Zamagni V. (2012), “Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective”, *JEOD*, 1(1), pp. 21-36.
- Zanotti A. (2013), *Le performance delle cooperative di servizi durante la crisi: un’analisi nel periodo 2009-2011*, Euricse Working Paper, n. 51, Trento.
- Zevi A. et al. (2011), *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term*, CECOP publications and discussion about Cooperative Development Strategy. www.cicopa.coop
- Zingales L. (2015), “Ma quando arriva la flessibilità del capitale?”, *Il Sole 24 Ore*, 15 marzo.

**La rilevanza economica
e occupazionale della cooperazione
nel 2013 e la sua evoluzione
dal 2011**

Chiara Carini*, Carlo Borzaga**, Eddi Fontanari***

Il valore economico e occupazionale della cooperazione nel 2013 e la sua evoluzione negli anni 2011-2013

* Euricse.

** Università degli Studi di Trento ed Euricse.

*** Euricse e University of Missouri - visiting scholar.

Come anticipato nell'Introduzione il primo obiettivo di questo Terzo Rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia è di ricostruire, con la massima precisione consentita dai dati disponibili, sia il quadro d'insieme delle dimensioni economiche ed occupazionali del settore cooperativo nel 2013 - ultimo anno per il quale si dispone di una base dati sufficiente - che la dinamica sperimentata nel corso del triennio 2011-2013¹.

Le fonti informative utilizzate in questo capitolo sono la banca dati Aida-Bureau van Dijk e gli archivi dell'INPS le cui caratteristiche, vantaggi e limiti sono stati illustrati nella Premessa. I dati di bilancio estratti dalla banca dati Aida vengono di seguito utilizzati, in primo luogo, per ricostruire la dimensione economica, in termini di valore della produzione, delle cooperative di primo grado (escluse le banche di credito cooperativo) e dei consorzi cooperativi per l'anno 2013, e, in secondo luogo, per approfondire la loro dinamica nel periodo 2011-2013 in termini di valore generato (valore della produzione e redditi da lavoro dipendente) e grado di capitalizzazione. Le informazioni sulla rilevanza occupazionale della cooperazione al 2013 e il suo andamento tra il 2011 e il 2013 derivano invece dai dati resi disponibili dall'INPS, che, come già anticipato nella Premessa, includono anche le banche di credito cooperativo e permettono di rilevare sia il numero di posizioni attivate nel corso d'anno (quindi i lavoratori con almeno un versamento contributivo nel periodo), che il numero di quelle attive alla fine dell'anno, innanzitutto nelle cooperative e nei consorzi cooperativi e, successivamente, anche nelle altre imprese private.

Il capitolo è strutturato nel seguente modo: prima vengono ricostruite le dimensioni economiche e occupazionali del settore cooperativo nel 2013, utilizzando ambedue le due fonti. Nei successivi due paragrafi si analizza dapprima l'andamento economico-patrimoniale delle cooperative con bilancio disponibile nella banca dati Aida per tutti tre gli anni 2011-2013 e, di seguito, l'andamento dell'occupazione così come risultante dai dati INPS.

¹ Così da consentire il collegamento con le analisi proposte nel Secondo Rapporto Euricse che copriva l'arco temporale compreso tra il 2008 e il 2011 (Euricse, 2014)

1

Il valore prodotto dalle cooperative e dai consorzi cooperativi nel 2013

Nel 2013 le cooperative iscritte all'anagrafe delle Camere di Commercio e registrate nella banca dati Aida - e quindi formalmente attive - erano 67.062 e i consorzi 1.904 per un totale di 68.966 unità. Le cooperative con bilancio per l'anno 2013 disponibile in banca, dato a fine gennaio del 2015 e con valore della produzione maggiore di zero, erano invece solo 44.000 e i consorzi 1.507². Le prime hanno generato, nel 2013, un valore della produzione pari a 90,7 miliardi di euro, mentre i secondi hanno registrato un valore della produzione pari a 17,6 miliardi di euro. È chiaro che questo dato sottostima il fenomeno e va quindi considerato come un'indicazione dell'ordine di grandezza. Altre informazioni possono aiutare a integrare questi dati e a operare una stima più vicina alla realtà. In particolare secondo i dati dei Censimenti ISTAT le cooperative attive nel 2011 erano 61.398 e avevano un fatturato pari a 105 miliardi, cui si aggiungevano i 25,1 miliardi delle società controllate da cooperative, per un totale di 130 miliardi (Borzaga, Carini e Zandonai, 2014). Applicando a questi valori il tasso di crescita registrato tra il 2011 e il 2013 (4,9% cfr. par. 2) è possibile stimare un fatturato complessivo al 2013 pari a circa 136,5 miliardi.

Analizzando la distribuzione territoriale dell'economia cooperativa si rileva che (tabella 1) poco meno del 70% del valore della produzione (60,6 miliardi di euro) è stato prodotto nelle regioni settentrionali, più precisamente il 46% nel Nord-Est ed il 21% nel Nord-Ovest. Seguono a distanza le regioni centrali (21%), meridionali (8%) ed insulari (4%). Per quanto riguarda i consorzi, spicca ancora il peso di quelli attivi nelle regioni del Nord-Est, dove le realtà consortili hanno generato nel 2013 un valore complessivo pari a 11,9 miliardi di euro, corrispondente al 67,7% del valore complessivamente registrato a livello nazionale.

2 Come ricordato in Premessa non è possibile sapere se la non disponibilità di bilancio in banca dati dipende da omissione nel caricamento delle informazioni o da assenza di attività nel corso dell'anno.

Tabella 1 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: numero organizzazioni e valore della produzione (in milioni di €) per area geografica - anno 2013

Area geografica	Cooperative		Consorzi	
	N. organizzazioni	Valore produzione	N. organizzazioni	Valore produzione
Nord-Est	7.916	41.975,8	430	11.904,1
Nord-Ovest	9.451	18.646,6	357	2.591,7
Centro	9.994	19.167,5	402	2.279,1
Sud	10.466	6.824,1	197	456,2
Isole	6.169	4.078,5	121	359,3
Dato mancante	4	0,4	0	0,0
Italia	44.000	90.692,9	1.507	17.590,4

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Disaggregando il valore della produzione per settore (tabella 2) quello che presenta il peso maggiore è il commercio (32% del valore complessivo delle cooperative di primo livello e 36% di quello dei consorzi), seguito dall'agroalimentare (rispettivamente 25% e 21%) e dagli altri servizi (rispettivamente 13% e 18%). Va tuttavia ricordato che questa distribuzione ha un valore solo indicativo perché nei diversi settori il peso dei costi della produzione è molto diverso e particolarmente elevato proprio nel settore del commercio. Diversa è invece la distribuzione per settori se calcolata in base al valore aggiunto³ o, come si vedrà più avanti, con riferimento all'occupazione.

³ Una distribuzione per settori in base al valore aggiunto è disponibile nel Secondo Rapporto Euricse (Euricse, 2014, p. 158).

Tabella 2 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: numero organizzazioni e valore della produzione (in milioni di €) per settore d'attività - anno 2013

Settore d'attività	Cooperative		Consorzi	
	N. organizzazioni	Valore produzione	N. organizzazioni	Valore produzione
Agroalimentare	6.201	22.411,5	169	3.769,0
Altra industria	2.308	3.785,4	33	238,1
Costruzioni e attività immobiliari	7.559	9.535,7	224	2.351,0
Commercio	3.019	29.391,3	136	6.318,0
Trasporti e magazzinaggio	4.185	6.774,4	155	951,4
Sanità e assistenza sociale	5.969	7.097,6	591	861,1
Altri servizi	14.503	11.643,7	195	3.099,6
Dato mancante	256	53,3	4	2,2
Totale	44.000	90.692,9	1.507	17.590,4

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

La rilevanza occupazionale della cooperazione è invece individuabile con maggior precisione grazie ai dati resi disponibili dall'INPS, sia che si prendano a riferimento le posizioni attivate nel corso dell'anno, sia che si faccia riferimento alle posizioni attive nel mese di dicembre di ogni anno. Si tratta di due informazioni complementari perché, dal loro confronto, è possibile trarre indicazioni anche sulle dimensioni del lavoro stagionale e del *turnover* nelle cooperative italiane⁴.

Nel corso del 2013, secondo i dati dell'INPS, le cooperative e i consorzi cooperativi hanno attivato, con varie forme contrattuali, 1.764.976 posizioni previdenziali - e quindi coinvolto nella loro attività un numero corrispondente di persone - mentre a fine anno avevano in forza 1.257.213 lavoratori (pari al 71,2% delle posizioni attivate in corso d'anno; tabella 3). Il con-

⁴ È bene sottolineare che non tutta la differenza tra i due valori può essere imputata a questa ragione. Trattandosi di posizioni previdenziali attivate, una parte di esse è, infatti, dovuta a posizioni uniche ricoperte nel corso d'anno da due o più lavoratori a seguito del *turnover*.

tributo dei consorzi è stato rispettivamente di 40.618 posizioni previdenziali in corso d'anno e di 30.920 a fine anno.

Nel complesso le posizioni previdenziali attivate per lavoratrici di sesso femminile hanno rappresentato il 49,4% delle posizioni totali attivate in corso d'anno e il 51% di quelle risultate attive alla fine dell'anno. Esaminando le posizioni relative a lavoratori con meno di 35 anni d'età, le suddette percentuali raggiungono il 31,5% e il 27,6%.

Tabella 3 - Cooperative e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate - anno 2013

	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Cooperative	Consorzi	Totale	Cooperative	Consorzi	Totale
Totale	1.724.358	40.618	1.764.976	1.226.293	30.920	1.257.213
Femmine	852.790	18.873	871.663	626.733	13.884	640.617
<35 anni	545.607	10.191	555.798	340.409	6.675	347.084

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Dall'analisi dei dati per area geografica (tabella 4), si conferma il maggiore peso delle cooperative situate nelle regioni settentrionali: il 57,2% delle posizioni attivate nel corso del 2013 lo è stato in cooperative con sede nel Nord-Ovest (28,3%; figura 1) o nel Nord-Est (28,9%). Seguono le regioni centrali (20,8%), quelle meridionali (14,6%) e quelle insulari (7,3%).

Tabella 4 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate per area geografica. Valori assoluti - anno 2013

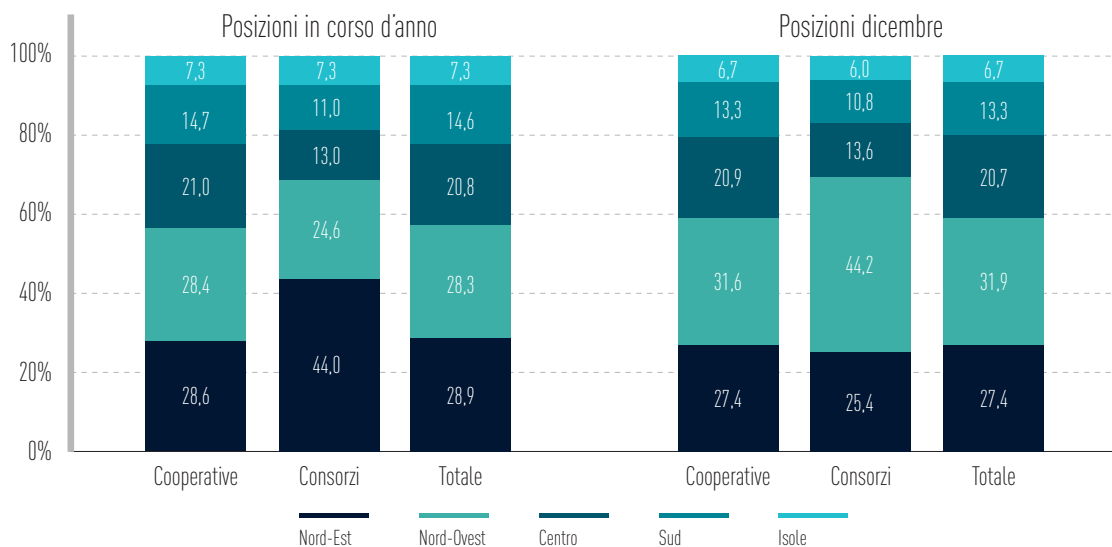
	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Cooperative	Consorzi	Totale	Cooperative	Consorzi	Totale
Nord-Est	492.913	17.886	510.799	336.293	7.850	344.143
Nord-Ovest	489.219	10.003	499.222	387.875	13.677	401.552
Centro	362.080	5.300	367.380	255.757	4.200	259.957
Sud	253.256	4.472	257.728	163.607	3.341	166.948
Isole	126.675	2.957	129.632	82.694	1.852	84.546
Dato mancante	215	0	215	67	0	67
Italia	1.724.358	40.618	1.764.976	1.226.293	30.920	1.257.213

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Come per il valore della produzione, anche per l'occupazione il peso delle regioni settentrionali risulta ancora più evidente per i consorzi che, in queste regioni, occupano poco meno del 70% degli occupati in organizzazioni consortili.

I dati per settore d'attività confermano quanto emerso in precedenti analisi (Carini e Carpita, 2014b), ma, come già anticipato, offrono un'immagine diversa da quella emersa dalla disaggregazione del valore della produzione. Prevale, infatti, nettamente il peso del settore "altri servizi" (tabella 5; figura 2; 38,6% degli occupati nel settore nel corso del 2013), seguito da quello della sanità e assistenza (20,2%), dai trasporti (16,6%) e da quello agricolo (10,8%). Segue il settore del commercio che però si caratterizza per la maggiore stabilità degli occupati in corso d'anno: il numero di posizioni attivate nell'ultimo mese del 2013 corrisponde all'84,1% delle posizioni attivate in corso d'anno. Minore è invece la stabilità dell'occupazione nel settore agricolo, caratterizzato da un'elevata stagionalità, e nei trasporti (rispettivamente 69,7% e 64%).

Figura 1 - Cooperative e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate per area geografica. Composizione percentuale - anno 2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Tabella 5 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate per settore d'attività. Valori assoluti - anno 2013

	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Cooperative	Consorzi	Totale	Cooperative	Consorzi	Totale
Agroalimentare	175.971	13.983	189.954	122.714	9.629	132.343
Industria	56.906	1.290	58.196	41.100	1.031	42.131
Costruzioni	78.479	2.232	80.711	50.101	1.700	51.801
Commercio	95.869	5.354	101.223	80.400	4.698	85.098
Trasporti	290.812	2.293	293.105	188.896	1.819	190.715
Sanità	352.276	4.463	356.739	268.827	3.446	272.273
Altri servizi	671.060	10.967	682.027	472.808	8.567	481.375
Dato mancante	2.985	36	3.021	1.447	30	1.477
Totale	1.724.358	40.618	1.764.976	1.226.293	30.920	1.257.213

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

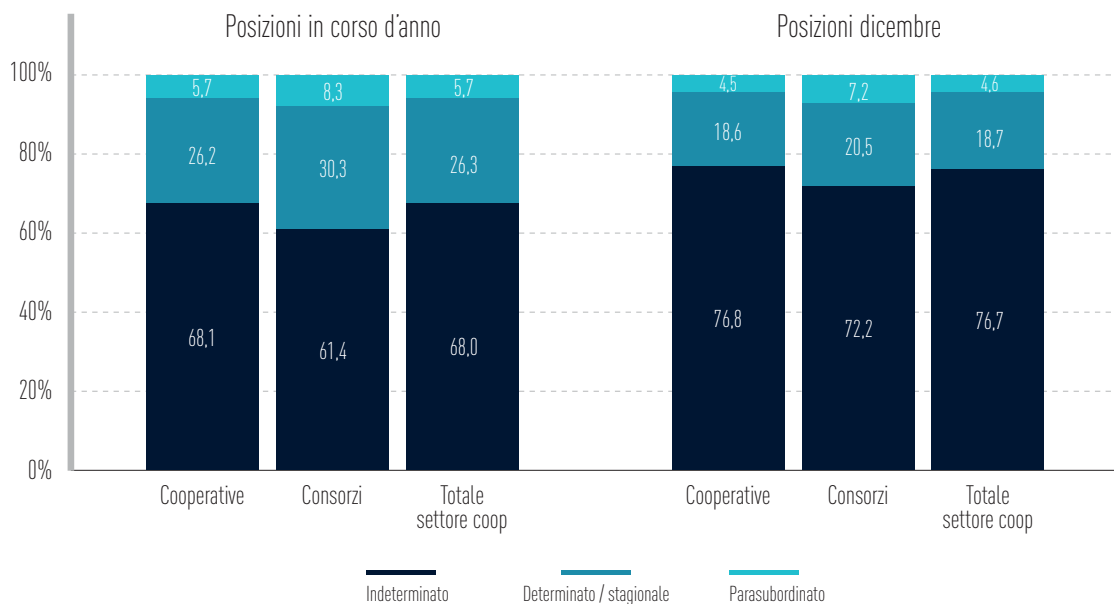
Figura 2 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate per settore d'attività. Composizione percentuale - anno 2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Disaggregando le posizioni per forma contrattuale, si rileva, contrariamente a quanto spesso sostenuto, che quelle attivate dalle cooperative e dai consorzi nel corso del 2013 sono in larghissima parte caratterizzate da stabilità. Infatti, il 68,1% delle posizioni attivate dalle cooperative in corso d'anno (figura 3) e il 61,4% di quelle attivate dai consorzi sono di tipo dipendente a tempo indeterminato. Queste percentuali salgono rispettivamente al 76,8% e al 72,2% se si considerano le posizioni attive nel mese di dicembre. Decisamente più contenuto è il peso delle posizioni a tempo determinato/stagionale, che sono rispettivamente pari al 26,2% e al 19,6% per le cooperative, e al 30,3% e al 20,5% per i consorzi. Quasi marginali sono infine le posizioni lavorative con contratti di lavoro parasubordinato, che al dicembre 2013 pesavano sul totale per meno del 5%.

Figura 3 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: posizioni previdenziali attivate per forma contrattuale. Composizione percentuale - anno 2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

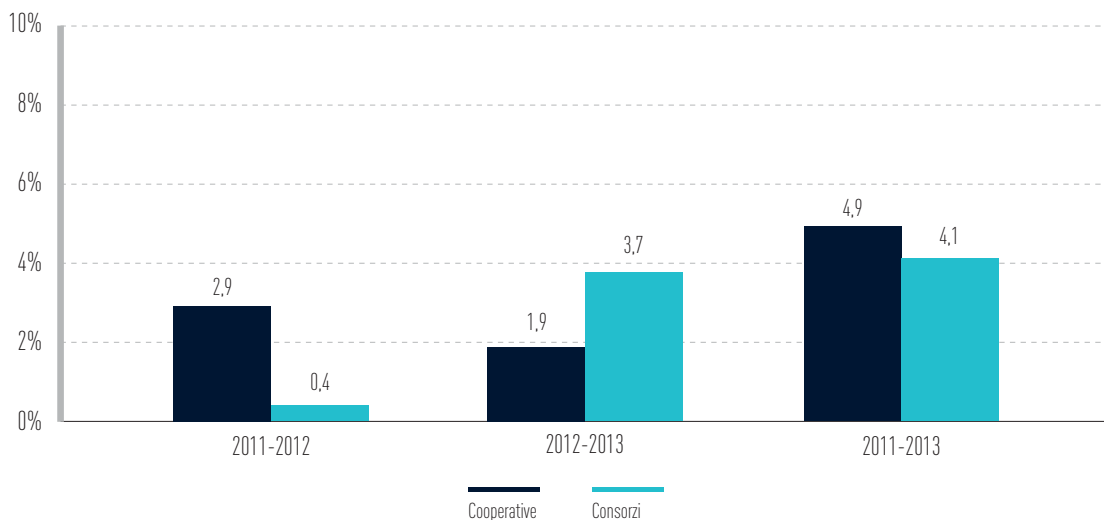
2

La dinamica economico-patrimoniale negli anni 2011-2013

Come ricordato nella Premessa, l'analisi dei dati di bilancio su più anni comporta una riduzione del numero di osservazioni a seguito della mancata disponibilità anche di un solo bilancio nel corso del periodo considerato. Per questa ragione l'analisi dell'andamento 2011-2013 è possibile solo per 35.080 cooperative e per 1.326 consorzi per i quali si dispone dei bilanci per gli anni 2011, 2012 e 2013. Tuttavia, nonostante non sia possibile utilizzare i dati di tutte le cooperative e consorzi considerati nel paragrafo precedente, nell'analisi che segue sono comunque ricomprese tutte o quasi le grandi cooperative o i grandi consorzi⁵. Ciò consente quindi di ricavare indicazioni piuttosto precise sull'andamento economico dell'universo delle cooperative nella seconda fase della crisi.

Il primo risultato che emerge dall'analisi è che nel biennio considerato, sia le imprese cooperative che i consorzi hanno ulteriormente aumentato il valore della produzione: da 82 a 86 miliardi di euro (+4,9%) le prime e da 16,6 a 17,3 miliardi di euro (+4,1%) i secondi. I dati riportati nella figura 4 evidenziano come l'incremento sia stato maggiore tra il 2011 e il 2012 (+2,9% contro il +1,9% tra 2012 e 2013) per le cooperative, mentre per i consorzi l'incremento è stato maggiore nell'anno seguente (+3,7% tra 2012 e 2013 contro il +0,4% tra 2011 e 2012).

⁵ A sostegno di questa affermazione si può portare il fatto che il valore della produzione delle cooperative considerate era, nel 2013, pari a 86 miliardi di euro - il 95% di tutte quelle per le quali era disponibile il bilancio. La percentuale per i consorzi era invece più bassa, pari al 69%.

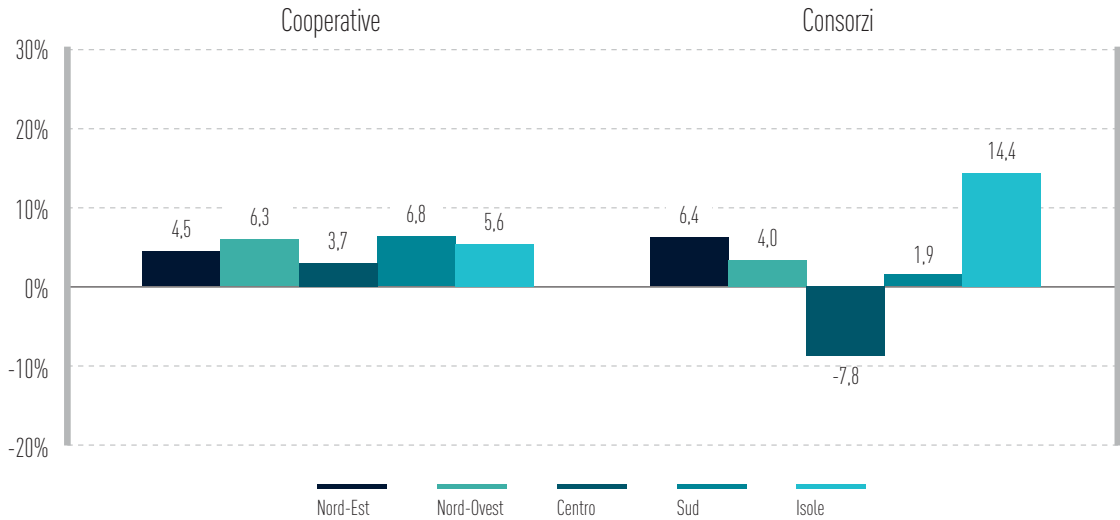
Figura 4 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali del valore della produzione

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Sempre con riferimento al valore della produzione, l'analisi per area geografica segnala nel biennio (figura 5) variazioni positive per le cooperative in tutte le macroregioni italiane, con valori compresi tra il +3,7% nelle regioni centrali e il +6,8% in quelle meridionali. Diversamente, per i consorzi si registra un aumento del valore della produzione in tre ripartizioni e una diminuzione al Centro (-7,8%).

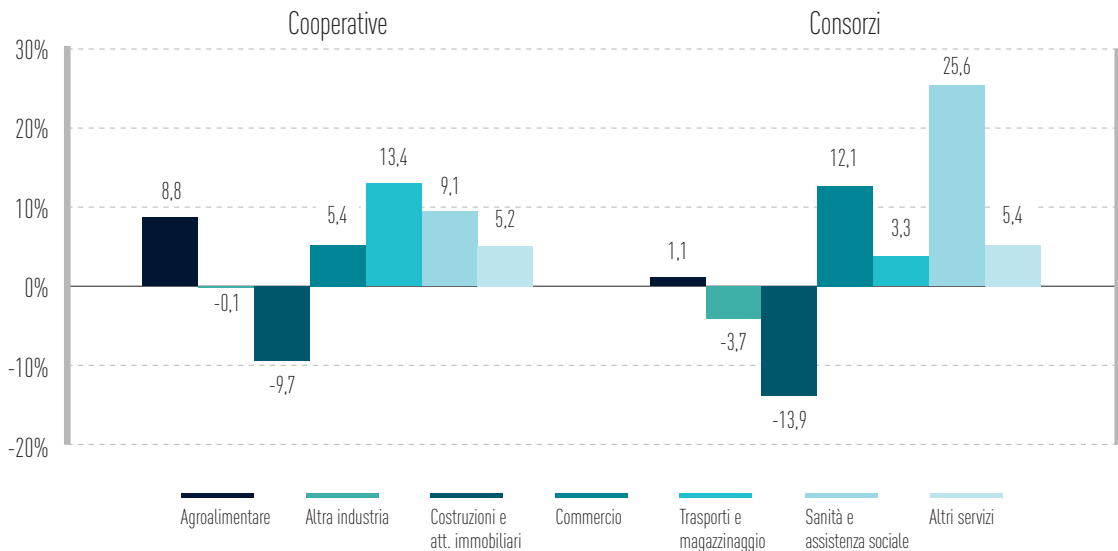
Al contempo, l'analisi del valore della produzione per settore d'attività mostra dal 2011 al 2013 (figura 6) variazioni positive in tutti i comparti, ad eccezione dell'industria (esclusa quella agroalimentare) e delle costruzioni/attività immobiliari. A tal proposito, è interessante rilevare come il dato negativo del settore edilizio (-9,7% per le cooperative e -13,9% per i consorzi) confermi una tendenza negativa già registrata nel quadriennio 2008-2011 (Carini et al., 2014c), mentre il settore industriale nel triennio 2008-2010 aveva registrato ancora livelli di valore della produzione complessivamente positivi (Carini e Carpita, 2014a).

Figura 5 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali del valore della produzione. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

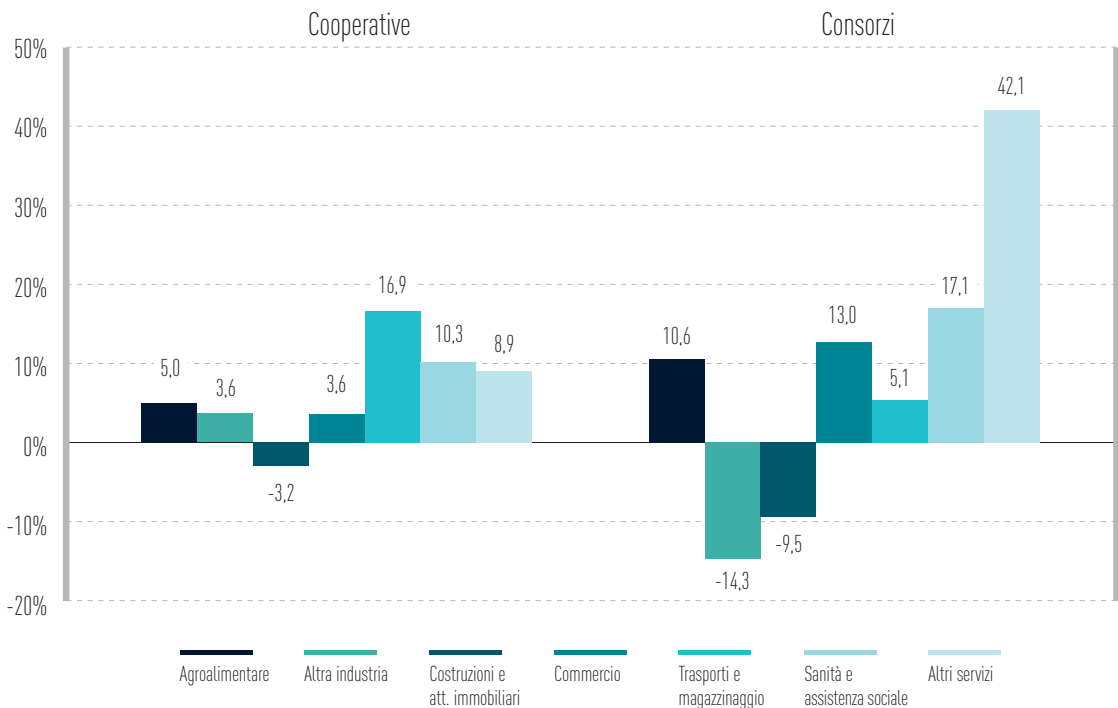
Figura 6 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali del valore della produzione per settore di attività. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Passando all'analisi dei redditi da lavoro, tra il 2011 e il 2013 sia le cooperative che i consorzi hanno registrato tassi di crescita decisamente superiori a quelli del valore della produzione, rispettivamente +8,2% (pari ad un incremento in termini assoluti di 1,35 miliardi di euro) e +13,6% (+92 milioni di euro). L'analisi per settore di attività (figura 7) mostra che per le cooperative gli incrementi dei redditi da lavoro più elevati si sono registrati nei trasporti (+16,9%; pari ad un aumento di 395 miliardi di euro), nella sanità e assistenza sociale (+10,3%; +404 milioni di euro) e negli altri servizi (+8,9%; +401 milioni di euro). Nei consorzi quest'ultimo settore è invece quello con la crescita più significativa, superiore al 40%. Sempre con riferimento ai consorzi emergono tuttavia due variazioni negative di un certo rilievo: nell'altra industria, con un -13,5% e nelle costruzioni/attività immobiliari, con un -9,6%.

Figura 7 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali dei redditi da lavoro dipendente. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

L'analisi della distribuzione del valore della produzione ai fattori (tabella 8) restituisce l'effetto della crescita più sostenuta dei redditi da lavoro dipendente rispetto al valore della produzione. Infatti, tale dinamica ha determinato nelle cooperative un incremento progressivo della quota di valore destinato alla remunerazione del fattore lavoro che è passata, per ogni cento euro di valore della produzione da 20,2 nel 2011 a 20,6 nel 2012 a 20,8 nel 2013. In particolare, se si confronta la distribuzione del valore della produzione del 2013 con quella di inizio periodo (2011), si rileva l'azzeramento del risultato di esercizio, interamente trasferito ai lavoratori. I settori maggiormente interessati a tale fenomeno si confermano quelli più *labour-intensive*: i trasporti, la sanità e gli altri servizi. Per questi stessi settori si rileva anche un costante processo di razionalizzazione dei costi diversi dal personale.

Tabella 6 - Cooperative di primo grado: risultato d'esercizio per settore d'attività. Milioni di euro. Anni 2011-2013

	2011	2012	2013
Agroalimentare	51	0	-17
Altra industria	62	29	12
Costruzioni e attività immobiliari	31	-282	-132
Commercio	215	127	194
Trasporti e magazzinaggio	-6	-11	-25
Sanità e assistenza sociale	58	42	32
Altri servizi	39	5	-27
Dato mancante	0	0	0
Totale	452	-90	37

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

A tale proposito, il caso più significativo è rappresentato dalle cooperative operanti negli altri servizi che, senza un significativo processo di razionalizzazione dei costi, avrebbero avuto meno risorse da destinare al lavoro o accusato una perdita di esercizio decisamente maggiore.

Tabella 7 - Consorzi cooperativi: risultato d'esercizio per settore d'attività. Milioni di euro. Anni 2011-2013

	2011	2012	2013
Agroalimentare	-1	-21	-11
Altra industria	-3	-13	-2
Costruzioni e attività immobiliari	4	2	-113
Commercio	20	-1	6
Trasporti e magazzinaggio	1	-1	-3
Sanità e assistenza sociale	3	6	5
Altri servizi	5	2	-3
Totale	28	-26	-121

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Contestualmente, pare invece di estremo rilievo la capacità di mantenere un risultato di esercizio positivo, seppure in progressiva riduzione, dimostrata dalle cooperative del settore sanità e assistenza sociale. La quota del residuo finale si è infatti attestata sullo 0,9% del valore della produzione nel 2011, sullo 0,6% nel 2012, e sullo 0,5% nel 2013. Questi risultati sono riconducibili ad un contenimento della crescita dei redditi da lavoro dipendente maggiore di quello registrato nei settori dei trasporti e degli altri servizi. Nel caso del commercio invece, il coefficiente di residuo è rimasto stabile per l'intero periodo.

Tabella 8 - Cooperative di primo grado: scomposizione del valore della produzione per destinazione e settore - anni 2011-2013 (%)

	2011			2012			2013		
	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo
Agroalimentare	9,0	90,7	0,3	9,0	91,0	0,0	8,7	91,4	-0,1
Altra industria	22,6	75,7	1,7	23,3	75,9	0,8	23,5	76,2	0,3
Costruzioni e attività immobiliari	12,2	87,5	0,3	12,7	87,6	-0,3	13,0	88,4	-1,4
Commercio	7,4	91,8	0,8	7,5	92,0	0,5	7,3	92,0	0,7
Trasporti e magazzinaggio	47,0	53,1	-0,1	47,6	53,4	-0,2	48,5	52,0	-0,4
Sanità e assistenza sociale	63,3	35,8	0,9	63,6	35,8	0,6	64,0	35,5	0,5
Altri servizi	44,6	55,0	0,4	45,4	54,6	0,0	46,2	54,1	-0,3
Totale	20,2	79,2	0,6	20,6	79,5	-0,1	20,8	79,2	0,0

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Infine, un aumento costante del peso delle perdite di esercizio si riscontra nel settore agroalimentare a causa soprattutto dell'aumento dei costi diversi dal personale. In questo caso, un'ipotesi attendibile è che le cooperative agricole, o almeno una parte significativa di esse, abbiano cercato di garantire ai contadini dei prezzi di liquidazione per i prodotti conferiti superiori ai prezzi di realizzo, al fine soprattutto di contenere le ripercussioni della crisi sull'equilibrio economico delle aziende agricole socie.

A differenza delle cooperative di primo grado, l'analisi dell'andamento del risultato d'esercizio dei consorzi (tabella 9) segnala, dopo l'utile registrato nel 2011, perdite in progressivo aumento. La causa di questo *trend* va ricercata principalmente nel significativo *deficit* accusato nel 2013 dai consorzi delle costruzioni/attività immobiliari. Cionondimeno, va sottolineato come, rispetto al 2011, la riduzione dei margini abbia portato alla maturazione di una perdita d'esercizio generalizzata a tutti i settori, con la significativa eccezione dei consorzi della sanità e

assistenza sociale, i quali, contenendo come le cooperative socie la crescita dei redditi da lavoro dipendente, sono riusciti a conservare un buon coefficiente di residuo finale, pari nel 2013 allo 0,6%. Si può apprezzare la rilevanza di tale risultato confrontandolo con lo 0,1% del commercio, l'unico altro settore con un risultato d'esercizio positivo.

Tabella 9 - Consorzi cooperativi: scomposizione del valore della produzione per destinazione e settore - anni 2011-2013. (%)

	2011			2012			2013		
	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo
Agroalimentare	5,9	94,1	0,0	6,0	94,5	-0,5	6,4	93,9	-0,3
Altra industria	18,3	83,2	-1,5	16,8	89,0	-5,8	16,4	84,5	-0,9
Costruzioni e attività immobiliari	2,3	97,5	0,2	2,6	97,3	0,1	2,5	102,4	-4,9
Commercio	3,0	96,6	0,4	3,0	97,0	0,0	3,0	96,9	0,1
Trasporti e magazzinaggio	4,3	95,6	0,1	4,3	95,8	-0,1	4,5	95,8	-0,3
Sanità e assistenza sociale	6,5	93,0	0,5	6,4	92,8	0,8	6,0	93,4	0,6
Altri servizi	4,2	95,6	0,2	4,6	95,3	0,1	5,7	94,4	-0,1
Totale	4,2	95,6	0,2	4,3	95,9	-0,2	4,5	96,2	-0,7

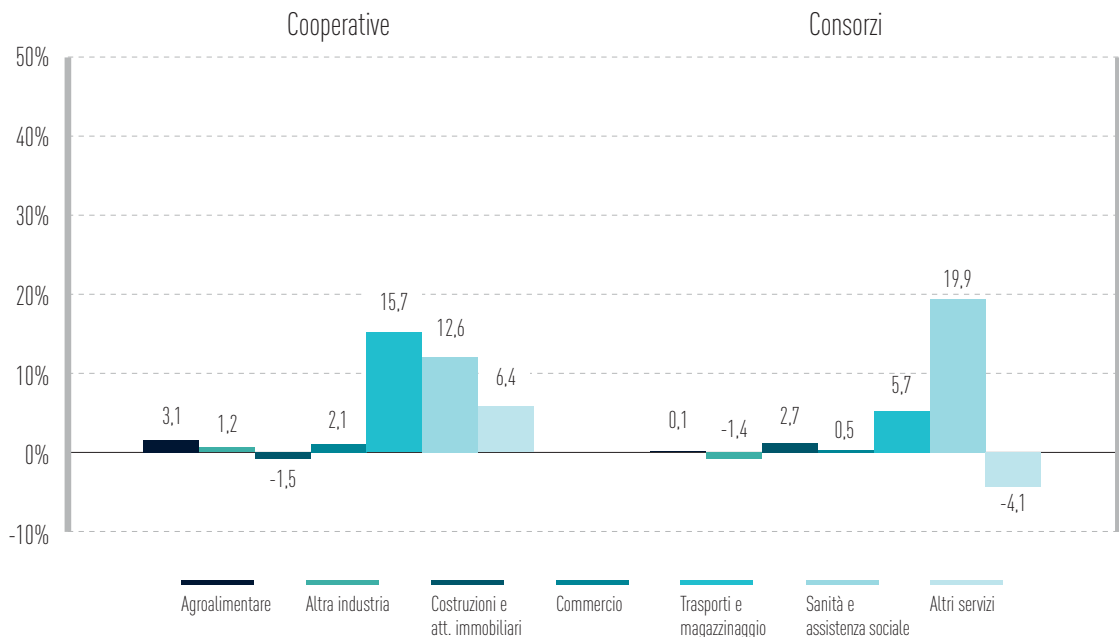
Legenda: Rld: redditi da lavoro dipendente.

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Spostando l'attenzione alla situazione finanziaria, per le cooperative di primo grado si è registrato, tra il 2011 e il 2013, un incremento del capitale investito del 2,6% (da 95,6 a 98,0 miliardi di euro), a cui è corrisposta una variazione sensibilmente inferiore delle risorse proprie (+1,7%, da 25,9 a 26,3 miliardi di euro). Anche per i consorzi si rilevano variazioni positive, seppure contenute, di ambedue le grandezze (rispettivamente +1,1% e +1,6%), ma l'incremento delle risorse proprie è stato superiore a quello del capitale complessivamente investito. L'analisi

si per settore di attività (figura 8) evidenzia per le cooperative di primo livello variazioni positive rilevanti del capitale investito soprattutto in tre settori: quello dei trasporti (+15,7%), quello della sanità (+12,6%) e quello degli altri servizi (+6,4%). La sanità e assistenza sociale si conferma, anche per i consorzi, il settore con la dinamica degli investimenti più marcata (+19,9%).

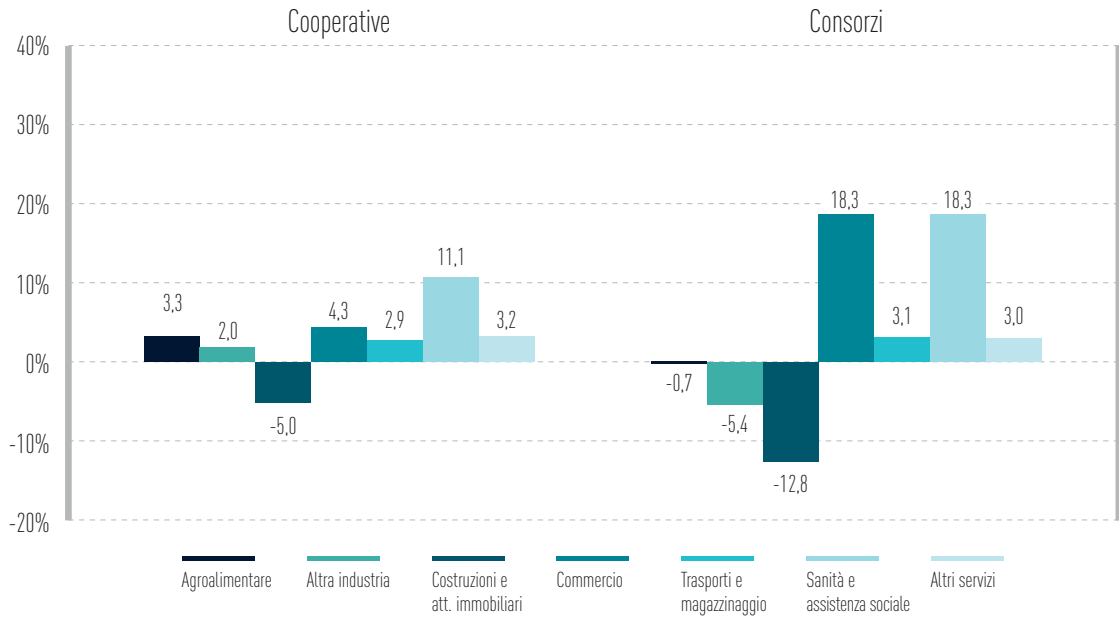
Figura 8 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali del capitale investito per settore di attività. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Anche per il patrimonio netto (figura 9), tra le cooperative di primo livello si rileva una variazione positiva rilevante nel settore della sanità e assistenza sociale (+11,1%). Questo settore, unitamente al commercio, si conferma anche quello più dinamico anche tra i consorzi (entrambi +18,3%).

Figura 9 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali del patrimonio netto per settore di attività. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Il minor incremento del capitale proprio rispetto al capitale complessivamente investito ha causato una leggera e costante diminuzione del grado di patrimonializzazione delle cooperative di primo grado: il rapporto tra risorse proprie e capitale investito è passato, infatti, dal 27,1% nel 2011 al 27,0% nel 2012, al 26,9% nel 2013. L'unico settore che ha fatto rilevare un diverso andamento è il commercio, che ha portato il proprio livello di patrimonializzazione dal 28,9% del 2011 al 29,5% del 2013.

Per quanto riguarda i consorzi, si rileva che il loro livello di patrimonializzazione è nettamente inferiore a quello osservato per le cooperative di primo grado. Inoltre, anche i consorzi, dopo un iniziale incremento della patrimonializzazione nel 2012, sono stati interessati da una riduzione del coefficiente di risorse proprie sul totale del capitale investito. In questo caso, i risultati migliori sono ancora quelli del commercio, a cui si aggiungono gli altri servizi.

Tabella 10 - Cooperative di primo grado: Coefficiente di patrimonializzazione per settore d'attività (%)

	2011	2012	2013
Agroalimentare	24,9	24,5	25,0
Altra industria	40,8	40,6	41,1
Costruzioni e attività immobiliari	24,5	24,1	23,7
Commercio	28,9	29,7	29,5
Trasporti e magazzinaggio	18,0	17,0	16,0
Sanità e assistenza sociale	26,0	25,5	25,6
Altri servizi	29,7	29,2	28,8
Totale	27,1	27,0	26,9

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Tabella 11 - Consorzi cooperativi: Coefficiente di patrimonializzazione per settore d'attività (%)

	2011	2012	2013
Agroalimentare	23,6	22,8	23,4
Altra industria	40,1	35,3	38,7
Costruzioni e attività immobiliari	16,7	17,5	14,2
Commercio	16,1	17,4	18,9
Trasporti e magazzinaggio	13,3	13,8	12,9
Sanità e assistenza sociale	12,9	12,6	12,8
Altri servizi	14,4	15,0	15,5
Totale	18,3	18,6	18,4

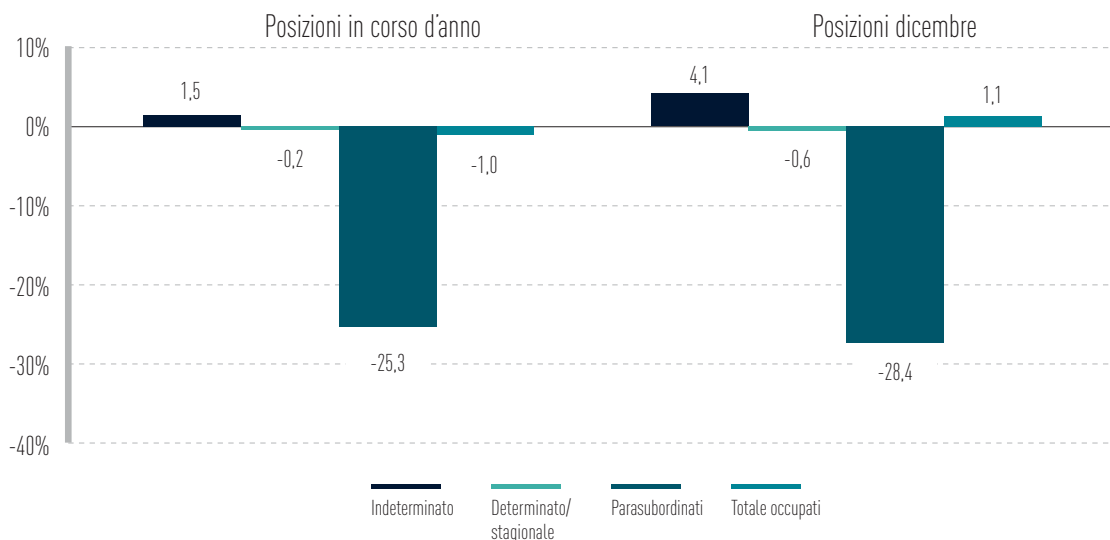
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk (aggiornamento 31 gennaio 2015)

3

La dinamica occupazionale nel triennio 2011-2013

Tra il 2011 ed il 2013, il numero complessivo delle posizioni attivate dalle cooperative e dai consorzi cooperativi in corso d'anno è leggermente diminuito (-1%) mentre quello delle posizioni a fine dicembre è aumentato dell'1,1% (figura 10). È inoltre cambiata in positivo la composizione degli occupati per tipologia contrattuale. Nel corso del biennio, infatti, le cooperative e i consorzi cooperativi hanno aumentato il numero di posizioni previdenziali a tempo indeterminato (+1,5% per le posizioni attivate in corso d'anno e +4,1% per le posizioni attivate a dicembre) e hanno ridotto in modo deciso le forme di lavoro atipiche (parasubordinati), che nel periodo hanno subito una diminuzione rispettivamente del 25,3 e del 28,4%.

Figura 10 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali degli occupati. Triennio 2011-2013



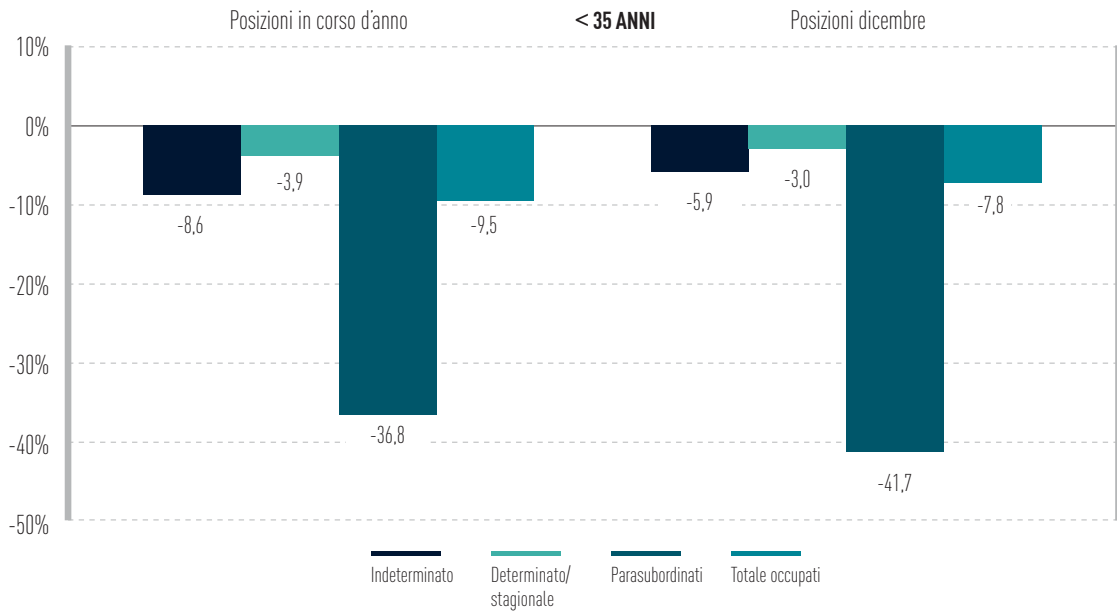
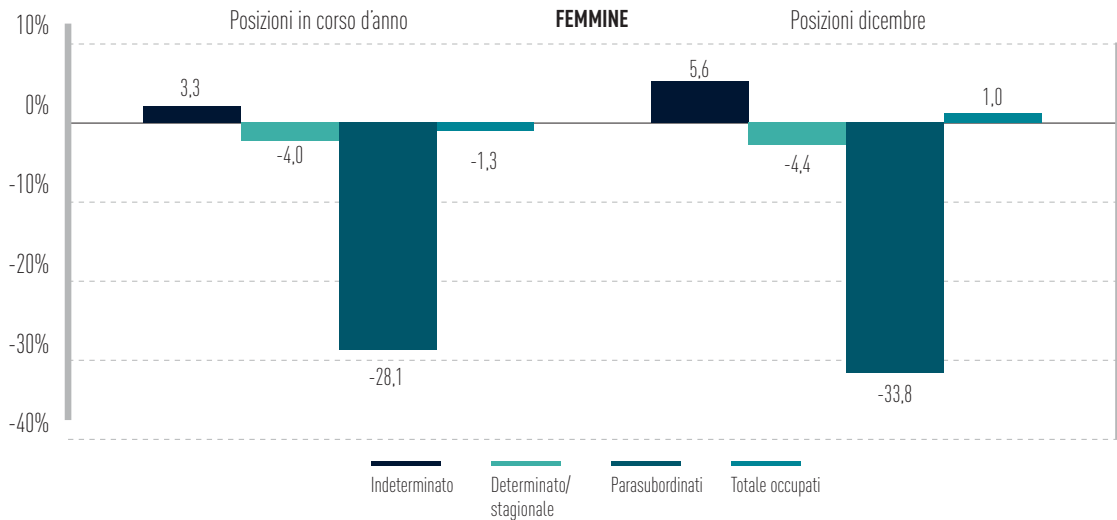
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

La figura 11 approfondisce le dinamiche rilevate nel triennio dalle lavoratrici e dagli occupati con meno di 35 anni.

Per le prime si rileva una leggera contrazione delle posizioni in corso d'anno e un aumento contenuto (+1%) delle posizioni a dicembre. Crescono in modo più deciso le occupate in posizione di dipendenti a tempo indeterminato (+3,3% per le posizioni in corso d'anno e +5,6% per quelle a dicembre), a fronte di una diminuzione sia dei contratti a tempo determinato (4% circa) e, soprattutto, di un netto calo delle forme di lavoro parasubordinato. Diminuiscono invece in modo significativo sia in corso che a fine anno, e per tutte le tipologie contrattuali, le posizioni lavorative dei lavoratori con meno di 35 anni (nel complesso -7,8%). Netta è in particolare la riduzione delle posizioni con contratti atipici. Diminuzioni che trovano probabilmente spiegazione, la prima nella riduzione del *turnover* causata sia da una minor mobilità dei lavoratori a seguito della crisi che dall'ultima riforma pensionistica, e la seconda nelle crescenti limitazioni al ricorso ai contratti di collaborazione a progetto.

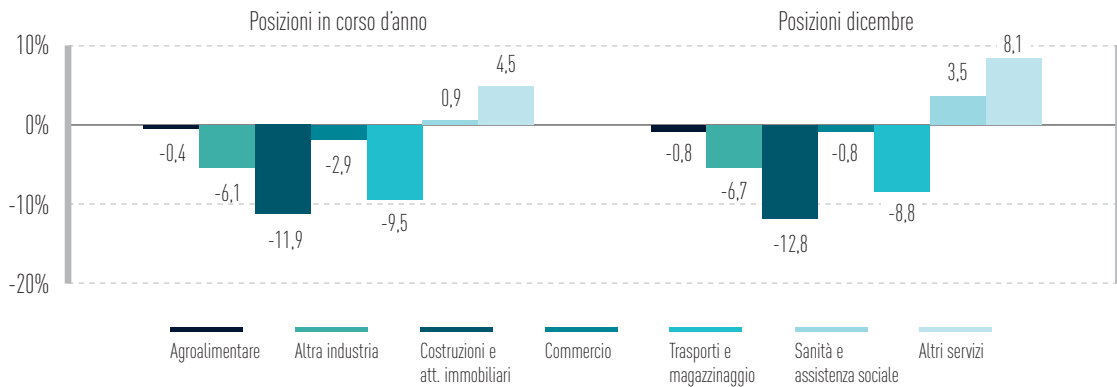
L'analisi per settore d'attività (figura 10) conferma le difficoltà, già emerse nell'analisi dell'andamento delle variabili economico-finanziarie, dei settori delle costruzioni (incluse le attività immobiliari), dei trasporti e dell'industria, che tra il 2011 ed il 2013 hanno visto diminuire anche le posizioni previdenziali attivate nel corso dell'anno rispettivamente dell'11,9%, del 9,5% e del 6,1%. Diminuzioni che trovano conferma nelle variazioni assai simili delle posizioni registrate nel mese di dicembre. Nello stesso periodo i settori della sanità e assistenza e soprattutto il settore degli "altri servizi" hanno confermato la loro tendenza alla crescita facendo registrare rispettivamente +0,9% e +4,5% per le posizioni previdenziali registrate nel corso dell'anno e +3,5% e +8,1% per quelle registrate nel mese di dicembre dei due anni.

Figura 11 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali delle occupate e degli occupati con meno di 35 anni. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Figura 12 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: variazioni percentuali degli occupati per settore d'attività. Triennio 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

A completamento dell'analisi è interessante confrontare i dati occupazionali delle cooperative e dei consorzi cooperativi con quelli delle altre imprese private.

Grazie ai dati dell'Osservatorio sui lavoratori dipendenti dell'INPS⁶, è possibile effettuare tale confronto per le due tipologie contrattuali più rilevanti: quella dei lavoratori dipendenti a tempo indeterminato e quella dei dipendenti a tempo determinato, ma con l'esclusione di quelli occupati in agricoltura. Come si rileva dalla figura 11, il peso delle posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sul totale di quelle attivate nei settori extra-agricoli è cresciuto costantemente tra il 2011 e il 2013, passando, per quanto riguarda le posizioni attivate nel corso dell'anno, dal 10,4% al 10,9% e, con riferimento alle posizioni attivate nel mese di dicembre, dall'8,9% al 9,5%. La stessa crescita si riscontra anche per il lavoro femminile e per quello giovanile (età inferiore ai 35 anni).

⁶ <http://www.inps.it/webidentity/banchedatistatistiche/menu/dipendenti/main.html>

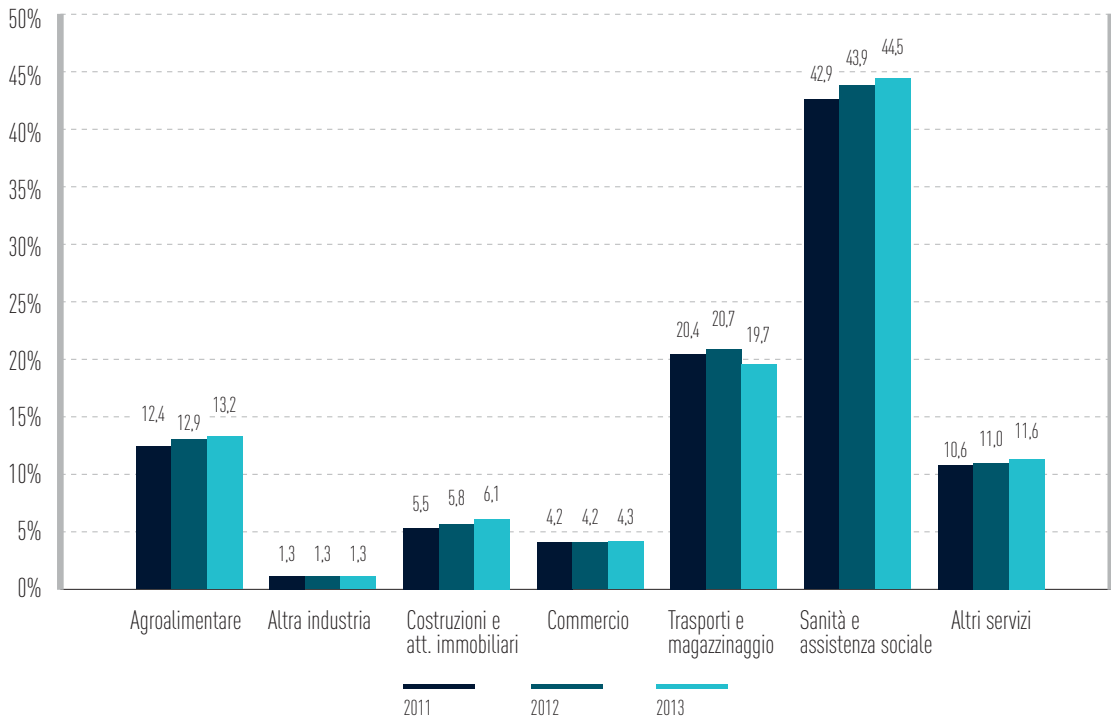
Figura 13 - Posizioni previdenziali di lavoratori dipendenti in cooperative e relativi consorzi sul totale delle imprese private extra-agricole. Valori percentuali - anni 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Entrando nel dettaglio dei singoli settori d'attività (figura 14), emerge che tra il 2011 e il 2013 il peso delle posizioni previdenziali attivate a fine anno dalle cooperative sul totale delle posizioni previdenziali attivate nei settori extra-agricoli è cresciuto soprattutto nei settori della sanità ed assistenza sociale (dal 42,9% del 2011 al 44,5% del 2013), dell'industria agroalimentare (dal 12,4% al 13,2%) e negli altri servizi (dal 10,6% all'11,6%).

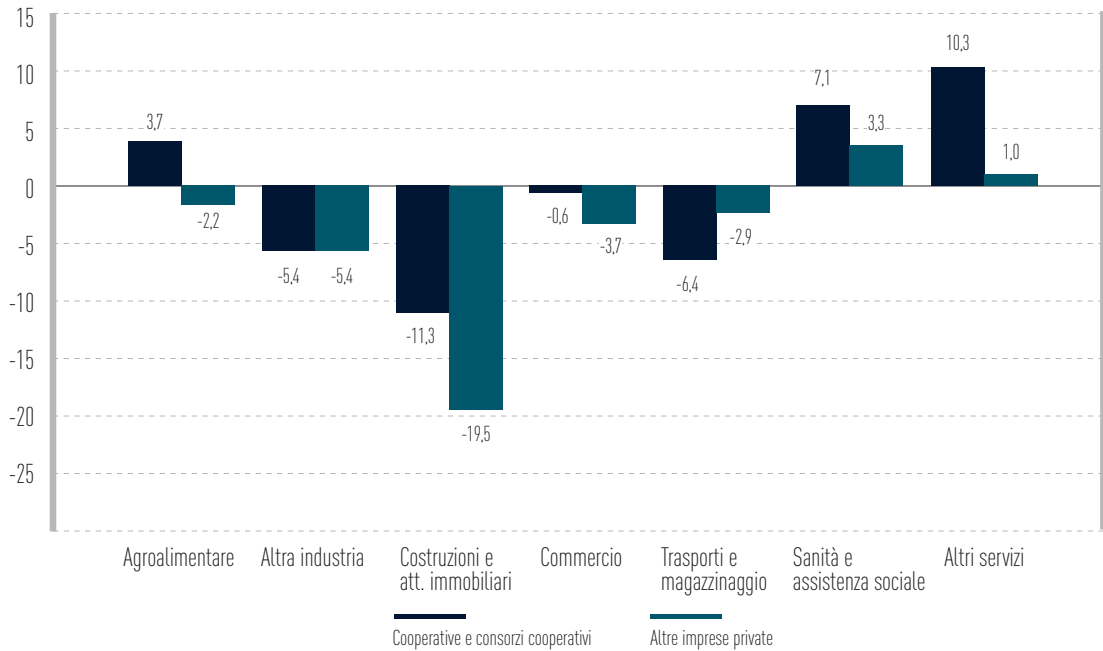
Figura 14 - Posizioni previdenziali di lavoratori dipendenti risultate attive nel mese di dicembre in cooperative e relativi consorzi sul totale delle imprese private extra-agricole per settore d'attività. Valori percentuali - anni 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Come evidenziato nella figura 15, il crescente peso occupazionale delle cooperative nei tre suddetti settori d'attività è dovuto al forte aumento del numero di dipendenti nelle cooperative e nei consorzi (rispettivamente +10,3% per gli altri servizi, +7,1% per la sanità ed assistenza sociale e +3,7% per l'industria agroalimentare) a cui o non è corrisposto un aumento, o è corrisposta - come nel caso dell'industria agroalimentare - una diminuzione nelle altre imprese private.

Figura 15 - Variazioni percentuali del numero di posizioni previdenziali di lavoratori dipendenti risultate attive nel mese di dicembre per settore d'attività. Cooperative e relativi consorzi vs. altre imprese private extra-agricole - anni 2011-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Conclusioni

I dati presentati evidenziano chiaramente la rilevanza economica e occupazionale del settore cooperativo. Nel 2013 le cooperative di primo livello, i consorzi cooperativi e le società collegate hanno registrato un valore della produzione stimabile in oltre 136 miliardi ed hanno attivato nel corso dell'anno poco meno di 1,8 milioni di posizioni previdenziali. A fine anno occupavano 1.257.213 lavoratori, il 9,5% di tutti gli occupati in imprese private. Di questi, la stragrande maggioranza (76,8% nelle cooperative e 72,8% nei consorzi) aveva un contratto di lavoro dipendente a tempo indeterminato e meno del 5% dei lavoratori aveva un contratto di lavoro parasubordinato.

Dall'analisi dell'andamento delle variabili economiche e occupazionali tra il 2011 e il 2013 risulta che, se si escludono il settore manifatturiero (al netto dell'industria alimentare e delle bevande) e quello delle costruzioni, il valore della produzione ha registrato una variazione positiva, anche se contenuta. Un incremento si è registrato anche per il capitale investito e i mezzi propri, ma soprattutto per i redditi da lavoro dipendente. La distribuzione del reddito ai fattori ha privilegiato nettamente il fattore lavoro a scapito dell'avanzo di gestione e del livello di patrimonializzazione.

Nello stesso periodo l'occupazione nelle cooperative e nei consorzi è rimasta sostanzialmente stabile ma, poiché nelle altre imprese private il numero di occupati ha continuato a diminuire, il peso del sistema cooperativo sull'occupazione dipendente è cresciuto di mezzo punto percentuale. Inoltre, l'occupazione nelle cooperative ha registrato un netto miglioramento qualitativo. Sono infatti aumentate le posizioni di lavoro dipendente a tempo indeterminato, mentre sono diminuite quelle a tempo determinato e, soprattutto, quelle di tipo parasubordinato.

Riferimenti bibliografici

- Borzaga C., Carini C., Zandonai F. (2014), "La rilevanza dell'economia sociale in Italia", *Osservatorio Isfol*, IV, n. 3-4, pp. 59-79.
- Carini C., Carpita C. (2014a), "The Impact of the Economic Crisis on Italian Cooperatives in the Industrial Sector", *Journal of Co-operative Organization and Management*, 2, pp. 14- 23. DOI: 10.1016/j.jcom.2014.03.001
- Carini C., Carpita M. (2014b), "L'evoluzione delle cooperative tra il 2008 e il 2011: gli aspetti occupazionali", in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 25-36.
- Carini C., Costa E., Carpita M., Andreus M. (2014c), "L'evoluzione delle cooperative tra il 2008 e il 2011: gli aspetti economici e patrimoniali", in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 11-24.
- Euricse (2014), *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento.

Approfondimenti

Chiara Carini*, Raffaele Brancati**

Le cooperative industriali italiane: performance e strategie per la crescita

* Euricse.

** MET Economia.

Il comportamento anticiclico delle cooperative nel corso della crisi è stato oggetto di diverse ricerche (Birchall e Hammond Ketilson, 2009; Zamagni, 2012; Zanotti, 2013; Bentivogli e Viviano, 2012; CECOP-CICOPA Europe, 2010; Roelants et al., 2012; Fontanari e Borzaga, 2013) e trova conferma in più capitoli di questo Rapporto. Tuttavia, la maggior parte dei lavori citati, anche quando mettono a confronto le cooperative con altre forme d'impresa, utilizzano generalmente dati di tipo economico o occupazionale, in genere aggregati, ma non entrano nel merito delle strategie seguite dalle cooperative e non le mettono a confronto con quelle seguite dalle altre forme di impresa. Un'analisi di questo tipo, attenta cioè anche alle strategie e ai comportamenti assunti dai diversi tipi di imprese è possibile, benché per le sole cooperative italiane attive nel settore industriale e dei servizi alle imprese - uno dei settori maggiormente colpiti dall'attuale crisi economica - utilizzando i risultati di un'indagine condotta da MET Economia¹ su un campione di imprese italiane attive in questi settori.

Le indagini campionarie MET, realizzate nel 2008, 2009, 2011 e 2013, forniscono un quadro della struttura produttiva e dei fattori chiave della competitività delle imprese industriali e dei servizi alla produzione attiva in Italia con sufficiente dettaglio a livello territoriale, dimensionale e settoriale. La rilevazione 2013 ha esplorato, in particolare, l'evoluzione dei mercati di vendita dei processi d'internazionalizzazione, degli investimenti e dei percorsi innovativi delle imprese industriali italiane nel periodo tra il 2008 e il 2012.

Il campione², predisposto da un gruppo di statistici coordinato da MET Economia, è composto da poco più di 25.000 imprese e include anche circa 1.600 cooperative³.

1 MET Economia (www.met-economia.it) è un Centro studi che dal 1992 svolge ricerche e analisi con particolare attenzione agli aspetti della valutazione economica e finanziaria, del monitoraggio e della rendicontazione delle politiche pubbliche, delle analisi di interventi di politica industriale a sostegno delle imprese di piccola e media dimensione.

2 L'impostazione metodologica dell'indagine è stata realizzata da un comitato scientifico composto da Giorgio Alleva, Giovanni Barbieri e Alberto Zuliani e da un comitato tecnico, composto da Marco Centra e Piero Falorsi, dedicato a seguire le fasi del campionamento, dell'implementazione dell'indagine e della fase di calibrazione e di stima del rapporto all'universo per i diversi insiemi di riferimento. Il disegno campionario consente stime statisticamente rappresentative per tutte le regioni italiane e per classe dimensionale di impresa (quattro classi), con un'accuratezza predeterminata a livello settoriale (12 comparti al terzo *digit* ATECO). Per approfondimenti si rimanda a Ascani et al., 2012.

3 L'inclusione di un maggior numero di cooperative rispetto alle prime edizioni dell'indagine è stata resa possibile grazie al supporto di Euricse.

Le stime prodotte in base ai dati raccolti⁴ consentono di proporre un quadro dettagliato delle performance economiche e occupazionali delle imprese cooperative nel triennio 2011-2013 e alcune riflessioni sull'evoluzione nel biennio 2014-2015. I confronti con le stime ottenute per le altre forme di impresa consentono di evidenziare, al contempo, tratti condivisi e peculiarità del settore cooperativo.

Il capitolo è strutturato come segue: la prima parte offre un quadro d'insieme delle performance economiche delle cooperative e delle altre forme di impresa nel corso del triennio; la sezione successiva presenta gli andamenti occupazionali per il medesimo triennio. Infine, sono presentati i dati sulle scelte strategiche messe in atto dalle cooperative e dalle altre forme di impresa per sostenere la crescita economica dell'azienda.

1

Le performance economiche

I dati dell'indagine MET 2013 consentono di tracciare un quadro dell'andamento del fatturato, quale approssimazione dell'impatto del ciclo economico a livello di impresa (Brancati, 2012), delle cooperative industriali e dei servizi per il triennio 2010-2012 e, in termini previsionali, per il biennio 2013-2014.

Tenuto conto anche delle difficoltà legate alla fase di crisi economica, i dati evidenziano una situazione nel complesso non negativa (tabella 1): nel corso del triennio considerato, il 55% delle cooperative ha rilevato una sostanziale stabilità del fatturato, mentre il 14,9% ha registrato un aumento compreso - per la quasi totalità delle cooperative - tra il 5% e 15%. Le percentuali di cooperative che hanno dichiarato stabilità o crescita del fatturato sono superiori a quelle delle altre forme di impresa, in particolare delle società di persone.

⁴ Le stime sono state ottenute mediante una combinazione lineare delle osservazioni campionarie, dove i coefficienti, espressi come fattore moltiplicativo applicato a ogni impresa intervistata, rappresentano il numero di imprese della popolazione che ogni impresa intervistata è chiamata a rappresentare.

Tabella 1. Cooperative e altre società per variazione del fatturato 2010-2012 - valori %

Variazione del fatturato	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Molto diminuito (oltre il -15%)	8,0	8,3	12,3
Diminuito (-5/-15%)	22,1	27,6	30,9
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	55,0	49,5	46,7
Aumentato (5/15%)	14,1	13,5	9,6
Molto aumentato (oltre il 15%)	0,8	1,1	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

Analizzando i dati per settori di attività (tabella 2) si nota che, nel complesso, il settore agroalimentare ha retto le sfide dell'attuale congiuntura economica (fatturato stabile per il 55% delle cooperative nel settore e in aumento per il 14,9%), mentre maggiori difficoltà si sono riscontrate soprattutto per le cooperative impegnate negli altri settori manifatturieri, settori nei quali il 57,8% delle cooperative ha dichiarato una diminuzione di fatturato.

Confrontando i dati riportati nella tabella 1 con quelli della precedente rilevazione (triennio 2008-2010; Carini e Carpita, 2014), emerge tuttavia come il perdurare della crisi economica stia peggiorando sempre più la performance delle imprese, siano esse di natura cooperativa o meno. Tra le due indagini si rileva, infatti, un aumento del numero di cooperative che hanno risentito di una diminuzione del fatturato: dal 18,4% per il triennio 2008-2010 al 30,1% per il triennio 2010-2012.

Tabella 2. Cooperative per variazione del fatturato 2010-2012 e settore di attività - valori %

Variazione del fatturato	Filiera alimentare	Altre imprese manifatturiere	Servizi alle imprese
Molto diminuito (oltre il -15%)	2,2	13,1	8,2
Diminuito (-5/-15%)	12,7	44,7	21,7
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	73,0	29,9	54,9
Aumentato (5/15%)	8,0	11,8	14,7
Molto aumentato (oltre il 15%)	4,1	0,5	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

Stessa dinamica anche per le società di capitali e, soprattutto, per le imprese di persone, che hanno visto più che raddoppiare la quota di imprese con calo del fatturato nel triennio: dal 18,8% rilevato per il periodo 2008-2010 al 43,2% per il triennio 2010-2012. Questi dati peggiorano quindi le previsioni effettuate a fine 2010, quando solo poco meno del 15% delle cooperative aveva previsto una diminuzione per il biennio 2011-2012. I dati mostrano inoltre come le difficoltà dell'ultimo triennio abbiano interessato soprattutto le società di capitali e quelle di persone, tra le quali, a fine 2010, si era registrato un atteggiamento più positivo rispetto alle cooperative, con una percentuale pressoché doppia di imprese che aveva previsto un aumento per il biennio seguente. L'analisi dei dati delle due indagini fa quindi pensare che, a fine 2010, le società di capitali e di persone ritenessero di aver già superato la fase peggiore della crisi, mentre tra le cooperative fosse più diffusa la consapevolezza che gli effetti della crisi avrebbero potuto protrarsi anche nel 2011-2012. Ciò nonostante, le cooperative hanno mantenuto un atteggiamento nel complesso positivo: a fine 2012 (tabella 3) più dell'80% delle cooperative non prevedeva per il biennio 2013-2014 un'ulteriore diminuzione del fatturato.

Tabella 3. Cooperative e altre società per previsione sull'andamento del fatturato 2013-2014 - valori %

Previsione del fatturato	Società cooperative	Società di persone	Società di capitali
Forte diminuzione (oltre il -15%)	6,5	7,9	5,1
Diminuzione (-5/-15%)	11,5	19,4	15,9
Sostanziale stabilità (+/-5%)	73,9	64,4	67,3
Aumento (5/15%)	7,5	8,0	11,0
Forte aumento (oltre il 15%)	0,6	0,3	0,7
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

2

L'occupazione

Nonostante le crescenti difficoltà legate al perdurare della crisi economica, la situazione occupazionale per il triennio 2011-2013 è stata, nel complesso, positiva. I dati mostrano, come già rilevato nella precedente indagine (Carini e Carpita, 2014), una situazione lavorativa più stabile nelle cooperative e nelle società di persone rispetto alle società di capitali (tabella 4).

Il 76,7% delle cooperative (contro il 70,7% delle società di capitali e l'82,9% di quelle di persone) ha mantenuto stabili i livelli di occupazione e il 6,6% (contro rispettivamente il 7,3% e il 2,8%) ha dichiarato un aumento del numero di addetti che, nella maggior parte dei casi, si è mantenuto entro i cinque punti percentuali.

Tabella 4. Cooperative e altre società per variazione degli occupati 2011-2013 - valori %

Variatione degli occupati	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Molto diminuito (oltre il -15%)	5,2	5,7	4,1
Diminuito (-5/-15%)	11,5	16,3	10,2
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	76,7	70,7	82,9
Aumentato (5/15%)	5,1	6,8	2,6
Molto aumentato (oltre il 15%)	1,5	0,5	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

Tabella 5. Cooperative per variazione degli occupati 2011-2013 e settore di attività - valori %

Variatione occupati	Filiera alimentare	Altre imprese manifatturiere	Servizi alle imprese
Molto diminuito (oltre il -15%)	1,0	7,8	5,4
Diminuito (-5/-15%)	18,3	11,9	10,9
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	74,4	73,8	77,0
Aumentato (5/15%)	4,7	6,5	5,1
Molto aumentato (oltre il 15%)	1,6	0,0	1,6
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

L'analisi per settore d'attività (tabella 5) evidenzia una diminuzione del numero di occupati in tutti e tre i macro-settori considerati per più del 15% delle cooperative: rispettivamente il 19,3% per le cooperative nel settore agroalimentare, il 19,7% per quelle negli altri settori manifatturieri e il 16,3% per le cooperative che offrono servizi ad altre imprese. Per gli ultimi due settori si tratta di un decremento che si attesta sui medesimi livelli di quelli registrati nel precedente triennio, mentre per le cooperative della filiera alimentare si rileva una situazione più critica rispetto a quella registrata negli anni 2008-2010, quando solo il 2,6% delle cooperative aveva registrato una diminuzione del numero di occupati.

Tabella 6. Cooperative e altre società per previsione degli occupati 2013-2014 - valori %

Previsione degli occupati	Società cooperative	Società di persone	Società di capitali
Forte diminuzione (oltre il -15%)	2,8	2,8	2,5
Diminuzione (-5/-15%)	4,5	3,7	5,7
Sostanziale stabilità (+/-5%)	89,0	91,7	88,6
Aumento (5/15%)	3,7	1,6	3,0
Forte aumento (oltre il 15%)	0,0	0,2	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

Infine, le cooperative prevedevano anche per il 2014 una situazione sostanzialmente stabile dal punto di vista occupazionale con dinamiche pressoché simili a quelle delle altre forme d'impresa (tabella 6): l'89% delle cooperative (contro l'88,6% delle società di capitali) prevedeva di mantenere stabile il numero di occupati, il 3,7% (contro il 3,2% delle società di capitali) di aumentarlo.

Tabella 7. Cooperative per settore d'attività per previsione degli occupati 2013-2014 - valori %

Previsione degli occupati	Filiera alimentare	Altre imprese manifatturiere	Servizi alle imprese
Forte diminuzione (oltre il -15%)	0,2	6,4	2,8
Diminuzione (-5/-15%)	6,5	7,1	4,2
Sostanziale stabilità (+/-5%)	86,2	81,2	89,7
Aumento (5/15%)	7,1	5,2	3,3
Forte aumento (oltre il 15%)	0,0	0,1	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2013

3

Le strategie per la crescita

Alcune considerazioni utili per una maggiore comprensione delle dinamiche economiche e occupazionali, soprattutto in termini previsionali, possono emergere dall'analisi delle scelte strategiche operate dalle cooperative e dalle altre forme di impresa per perseguire la crescita economica dell'organizzazione. Ci si sofferma qui in particolare sull'analisi dei dati dell'indagine MET relativi agli investimenti realizzati, alle innovazioni introdotte, all'attività di ricerca e sviluppo (R&S)⁵ e al grado di internazionalizzazione delle imprese.

⁵ Intese come attività finalizzate al miglioramento del patrimonio di conoscenze dell'impresa utili allo sviluppo e alla realizzazione di nuovi prodotti o processi produttivi.

3.1. *Gli investimenti*

I dati sugli investimenti, materiali o immateriali, realizzati nel corso del triennio 2011-2013 sono in linea con quelli degli anni 2008-2010 (Carini e Carpita, 2014): il 31,6% delle cooperative ha realizzato investimenti materiali o immateriali, percentuale che risulta di poco superiore a quella delle società di persone (30,7%), ma inferiore a quella delle società di capitali (40,5%). Analizzando i dati in relazione al numero di addetti della cooperativa, si rileva un legame diretto tra dimensione dell'organizzazione e realizzazione degli investimenti. La suddetta percentuale supera, infatti, la soglia del 50% tra le cooperative di grandi dimensioni, raggiungendo il 58,4% per le cooperative con un numero di addetti compreso tra 50 e 249 e il 57,6% per le cooperative con più di 250 addetti.

Esplorando i fattori che hanno condizionato le capacità d'investimento, i risultati dell'indagine 2013 confermano quanto già emerso nella precedente rilevazione. Sulla realizzazione degli investimenti non hanno inciso tanto i fattori organizzativi interni all'organizzazione, come la carenza di progetti o di risorse umane o manageriali, quanto i fattori esterni legati soprattutto alle incertezze sull'evoluzione della situazione economica che stenta a migliorare e alla stretta del credito che, come sottolineato anche dalla Banca d'Italia (2014a), è andata accentuandosi negli anni della crisi. Secondo i dati riportati nella tabella 8, il 23,7% delle cooperative (contro il 17,4% rilevato a fine 2010) ha dichiarato, infatti, che sulla realizzazione degli investimenti hanno pesato soprattutto le prospettive di mercato sfavorevoli. A questo fattore si aggiungono poi le difficoltà di accesso al credito, ritenute molto limitanti dal 9,3% delle cooperative e abbastanza limitanti dal 24,5%.

Tabella 8. Fattori che hanno limitato la capacità d'investimento delle cooperative e altre forme di impresa nel triennio 2011-2013 - valori %

	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante
Prospettive di mercato non favorevoli	44,2	32,2	23,7	37,1	33,7	29,2	42,8	32,2	25,0
Difficoltà nell'accesso al credito	66,2	24,5	9,3	68,1	21,1	10,9	69,6	19,9	10,5
Mancanza di progetti	77,6	16,5	5,9	79,3	14,3	6,4	79,6	15,1	5,3
Modesta capitalizzazione della società	73,6	20,8	5,6	75,2	18,5	6,3	77,9	17,0	5,1
Carenza di risorse umane e manageriali	79,9	18,0	2,0	87,5	10,0	2,5	84,9	12,4	2,6
Difficoltà nell'acquisire competenze tecnologiche	80,9	17,4	1,7	88,5	9,3	2,1	87,0	11,3	1,8
Difficoltà di accesso a risorse di <i>venture capital</i> o <i>private equity</i>	95,5	3,9	0,6	91,4	6,6	2,0	92,0	6,2	1,8

Fonte: Indagine MET 2013

3.2. Innovazione e ricerca

L'innovazione è ampiamente riconosciuta come una determinante del grado di dinamismo delle imprese. Diversi studi evidenziano come l'introduzione di attività di innovazione e di R&S accrescano l'efficienza produttiva delle imprese e dell'intero sistema economico, favorendo lo sviluppo del prodotto e dell'occupazione, aumentando quindi il benessere complessivo della società (Banca d'Italia, 2014b).

L'indagine MET consente di studiare le innovazioni introdotte in modo articolato, analizzandone la tipologia (di prodotto, di processo ed organizzativa), l'intensità e, per quelle di

prodotto, l'impatto sul fatturato.

Tra il 2011 e il 2013, il 12,3% delle cooperative ha introdotto forme d'innovazione nell'impresa e il 7,7% ha svolto attività di R&S (tabella 9). Per una corretta interpretazione di queste percentuali è bene, in primo luogo, ricordare la ridotta diffusione di tale tipo di attività tra le imprese industriali italiane registrata anche nel periodo precedente alla crisi economica. Risulta inoltre utile interpretare questi dati anche alla luce di risultati di indagini condotte negli anni passati (Brancati, 2012) che hanno evidenziato come, con lo scoppio della crisi economica, la diffusione di tali attività si sia ridotta ulteriormente per fattori legati soprattutto alla loro stessa natura, quali l'onerosità, l'incertezza del risultato e soprattutto la difficoltà di misurare nel breve termine il ritorno di tali investimenti. Ciò detto, dai dati dell'ultima indagine MET, si rileva che, nonostante le maggiori difficoltà riscontrate dalle cooperative nel triennio 2011-2013, la quota di cooperative che ha introdotto forme di innovazione o svolto attività di R&S si è mantenuta sui medesimi livelli registrati con la precedente indagine, quando il 15,3% delle cooperative aveva dichiarato di aver introdotto innovazioni e il 7,7% di aver condotto attività di R&S.

Tabella 9. Cooperative e altre società che hanno introdotto innovazioni (per tipologia di innovazione) e svolto attività di R&S nel triennio 2011-2013 - valori %

	Società cooperative	Società di persone	Società di capitali
Nell'ultimo triennio ha introdotto innovazioni	12,3	13,7	21,8
Innovazioni di prodotto principali	5,1	6,7	10,0
Innovazioni di prodotto secondarie	4,5	5,9	8,8
Innovazioni di processo principali	3,9	3,7	7,5
Innovazioni di processo secondarie	3,9	3,7	6,9
Innovazioni organizzative, gestionali e/o commerciali	6,4	5,7	10,5
L'impresa ha svolto attività di ricerca e sviluppo nell'ultimo triennio	7,7	5,1	15,5

Fonte: Indagine MET 2013

Confrontando la percentuale di cooperative che ha introdotto nel triennio delle innovazioni con quella delle altre forme di impresa, si rileva una propensione all'innovazione e alle attività di R&S maggiore tra le cooperative che tra le società di persone, ma ancora inferiore a quella delle società di capitali.

Per quanto riguarda le diverse forme d'innovazione nella precedente rilevazione era emerso come lo sforzo innovativo delle cooperative, negli anni tra il 2008 e il 2010, si fosse concentrato soprattutto sugli aspetti organizzativi e gestionali piuttosto che sui prodotti o sulle tecnologie. Nel triennio considerato dall'ultima indagine le cooperative hanno introdotto in misura più ridotta innovazioni a livello organizzativo (6,4%) puntando di più, rispetto al passato, sull'introduzione di innovazioni di prodotto sia primarie (5,1%) che secondarie (4,5%).

Come nella precedente indagine, l'incrocio tra la dimensione - in termini di addetti - delle cooperative e l'introduzione di innovazioni e lo svolgimento di attività di R&S conferma quanto già emerso per gli investimenti, ossia un diretto legame tra la dimensione dell'organizzazione e la realizzazione di tale tipo di attività. Il 26,2% delle cooperative con almeno 250 addetti (contro l'11,7% delle cooperative con un numero di addetti al più pari a 9) ha introdotto innovazioni tra il 2011 e il 2013. Per quanto riguarda le attività di R&S si rileva che il 34,1% delle cooperative con almeno 250 addetti, contro il 7,2% di quelle con un numero di addetti al più pari a 9 e l'11% di quelle con al più 49 addetti, ha svolto nel triennio tale attività. Confrontando le percentuali rilevate sulle cooperative con quelle delle società di capitali si rileva, infine, come la diffusione di attività innovative e di ricerca cresca più velocemente all'aumentare del numero di addetti tra le seconde che tra le prime fino a superare la quota 50% nella classe con 250 e più addetti, dato anche questo in linea con la precedente rilevazione MET per il triennio 2008-2010.

Come già detto, valutare nel breve periodo il ritorno degli investimenti in attività di R&S non è semplice. Tuttavia, guardando alle aspettative delle imprese sull'andamento futuro del fatturato e dell'occupazione, si nota che la percentuale di cooperative che hanno previsto un aumento sia del fatturato che dell'occupazione è più alta tra le imprese che hanno investito nel triennio esaminato in questo tipo di attività: tra le imprese che hanno svolto attività di R&S il 18,7% (contro il 7,2% di quelle che non hanno svolto tale tipo di attività) ha previsto di aumentare nel biennio seguente il fatturato e il 9,8% (contro il 3,2%) ha previsto di aumentare i livelli occupazionali nel breve futuro.

3.3. Internazionalizzazione

Nell'attuale contesto di debolezza del mercato nazionale la domanda estera può costituire un buon traino per la ripresa (ISTAT, 2012) e un canale per accrescere la produttività e competitività delle imprese (Saccomani, 2012). Studi recenti hanno dimostrato che, negli ultimi anni, la tenuta delle imprese è stata migliore nei settori industriali caratterizzati da elevate esportazioni e alto grado d'internazionalizzazione (Bugamelli et al., 2009). È quindi opinione condivisa che, per superare l'attuale crisi economica, le imprese debbano soprattutto cercare di diversificare ulteriormente i mercati di sbocco dei prodotti, intercettando la domanda dei paesi a più rapida crescita (ICE, 2012).

L'internazionalizzazione è quindi un fattore strategico rilevante, che non può essere tralasciato e che risulta strettamente connesso all'innovazione. Infatti, ampliando e diversificando i mercati di sbocco, si accresce il rendimento netto degli investimenti in progetti innovativi. Per contro, l'innovazione di processo accresce l'efficienza e quindi la competitività di costo dell'impresa, quella di prodotto sostiene la competitività cosiddetta non di prezzo: in entrambi i casi si accresce la capacità di accedere a nuovi mercati internazionali e a espandersi in quelli su cui si è già presenti (ISTAT, 2014).

L'indagine MET indaga il grado d'internazionalizzazione delle imprese su tre livelli: nessuna internazionalizzazione, *export* e fiere, ed internazionalizzazione complessa, intesa come una presenza all'estero più strutturata che va oltre la semplice vendita di beni o la partecipazione a fiere.

La nuova indagine non presenta novità rispetto a quanto già emerso nella precedente rilevazione. Come nei primi tre anni di crisi economica, si registra, infatti, un'apertura ai mercati esteri delle cooperative ancora piuttosto limitata. I dati, riportati nella tabella 10, evidenziano che nel triennio 2011-13 poco meno del 19% delle cooperative (contro il 14,6% rilevato per il precedente triennio) abbia svolto attività economiche con l'estero. Tale percentuale, sebbene superiore a quella delle società di persone (13%), risulta ancora di lunga inferiore a quella delle società di capitali (39,6%). Analizzando i settori di attività si rileva che tra le cooperative la quota di imprese che ha svolto attività economiche con l'estero è maggiore tra le imprese della filiera alimentare rispetto agli altri settori, mentre tra le società di capitali la quota di imprese che si sono internazionalizzate risulta superiore al 50% sia nel settore agroalimentare che in quello delle altre attività manifatturiere.

Tabella 10. Cooperative e altre società che nel triennio 2011-2013 hanno avuto attività economiche con l'estero per settore d'attività - valori %

	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Filiera alimentare	26,4	58,1	9,2
Altre imprese manifatturiere	16,8	54,3	14,1
Servizi alle imprese	18,2	27,2	12,5
Totale	18,8	39,6	13,0

Fonte: Indagine MET 2013

Guardando alla tipologia di attività (tabella 11) si nota come, sia tra le cooperative che tra le altre forme d'impresa, abbiano prevalso ancora modalità d'internazionalizzazione di tipo tradizionale, soprattutto esportazioni dirette e importazioni. Al contrario sono ancora poco diffuse le modalità più complesse d'internazionalizzazione, come - ad esempio - forme d'investimento diretto all'estero, in grado di garantire una presenza più stabile sui mercati esteri.

Come per le attività in R&S, si rileva una relazione positiva tra il grado di internazionalizzazione dell'impresa e l'aspettativa positiva di andamento del fatturato nel biennio successivo all'indagine. L'11,6% delle cooperative che hanno attivato processi di internazionalizzazione commerciale (contro il 7,1% di chi ha operato esclusivamente sul territorio nazionale) ha previsto di aumentare il proprio fatturato nel biennio 2014-2015. Nel breve periodo, minori sembrano essere invece gli effetti del processo di internazionalizzazione sui livelli occupazionali. Secondo i dati dell'indagine, infatti, sono stati previsti aumenti nei livelli occupazionali dal 3% delle cooperative, sia che esse abbiano internazionalizzato sia che non l'abbiano fatto.

Tabella 11. Cooperative e altre società che nel triennio 2011-2013 hanno avuto attività economiche con l'estero per tipo d'attività - valori %

	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Esportazioni dirette	17,5	36,1	10,8
Esportazioni indirette (prod. di beni marchiati e venduti da altri)	1,3	4,8	1,4
Fiere, mostre all'estero	0,9	5,8	0,8
Accordi commerciali per mercati esteri	0,6	3,8	0,8
Accordi per programmi di ricerca e scambi tecnologici	0,3	0,5	0,1
Investimenti diretti all'estero (IDE)	0,2	0,6	0,0
Produzione parziale o totale all'estero	0,2	0,6	0,2
Importazioni	4,4	16,4	5,4
Altro	0,0	0,0	0,0

Fonte: Indagine MET 2013

Conclusioni

L'analisi dei risultati dell'indagine MET 2013 ha consentito di delineare un quadro piuttosto preciso dello stato, sia in termini occupazionali che economico-finanziari, della cooperazione nel settore industriale e dei servizi alle imprese in Italia nel triennio 2011-2013 e di confrontare tali risultati con quelli rilevati nel triennio precedente.

Confrontando le dinamiche economiche e occupazionali delle cooperative e delle imprese di capitali emerge come il diverso obiettivo alla base della costituzione delle cooperative abbia spinto queste ultime, sebbene con qualche difficoltà in più rispetto al passato, ad adottare strategie che hanno consentito una maggiore capacità di mantenimento dell'occupazione rispetto

alle società di capitali e al tempo stesso maggiore stabilità del fatturato.

Per quanto riguarda l'occupazione, le cooperative hanno cercato di mantenere il più stabile possibile le posizioni lavorative nel corso del triennio, anche se alcune difficoltà sono state rilevate nel settore agroalimentare che, al contrario, aveva retto bene alle difficoltà nei primi tre anni della crisi.

Per quanto riguarda i risultati economici si rilevano alcune situazioni negative, ma nel complesso l'andamento delle imprese cooperative è stato migliore di quello delle imprese di capitali e, in modo ancor più netto, di quello delle società di persone. Il confronto con i risultati della precedente rilevazione evidenzia tuttavia come il perdurare della crisi inizi ad incidere sui risultati delle cooperative che mostrano difficoltà maggiori rispetto agli anni passati nel mantenere inalterati i livelli produttivi.

Infine, per quanto riguarda le politiche a lungo termine, non si rilevano grandi novità rispetto a quanto rilevato per il triennio 2008-2010. Circa una cooperativa su tre ha avviato investimenti nel triennio considerato. Circa il 15% ha deciso inoltre, per rispondere ai cambiamenti in corso nel sistema produttivo italiano, di introdurre innovazioni volte alla riorganizzazione aziendale e all'introduzione di nuovi prodotti.

I risultati ottenuti mostrano quindi che in questa situazione economica negativa che si protrae ormai da più di sei anni le cooperative stanno ancora cercando di resistere e mantenere inalterati i livelli produttivi e, soprattutto, occupazionali. Tuttavia il perseverare della crisi sta iniziando a colpire fortemente alcune realtà e ad incidere negativamente sulla loro capacità di generare fatturato e lavoro. Alla luce di una ripresa che stenta ancora ad arrivare, è quindi necessario riflettere su quali potranno essere le dinamiche del biennio 2014 e 2015, anche alla luce dei dati che mostrano come, ad un peggioramento delle condizioni economiche, non abbiano fatto seguito cambiamenti significativi delle strategie.

Riferimenti bibliografici

- Ascani P., Brancati R., Centra M., Falorsi P. D., Maresca A. (2012), “L’indagine MET: logica, conduzione e metodologia”, in Brancati R. (a cura di), *Crisi industriale e crisi fiscale. Rapporto MET 2012*, Donzelli Editore, Roma.
- Banca d’Italia (2014a), *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, n. 1, Roma.
- Banca d’Italia (2014b), *Capitale umano, innovazione e crescita economica*, Intervento del Governatore della Banca d’Italia Ignazio Visco al Convegno biennale Centro Studi Confindustria “Il capitale sociale: la forza del paese”, 29 marzo.
- Bentivogli C., Viviano E. (2012), *Changes in the Italian Economy: The Cooperatives*, Occasional Paper della Banca d’Italia, n. 113.
- Birchall J., Hammond Ketilson L. (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, ILO, Geneva. www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_108416/lang--en/index.htm
- Brancati R. (a cura di) (2012), *Crisi industriale e crisi fiscale. Rapporto MET 2012. Le reazioni delle imprese, le criticità, il fisco e le politiche pubbliche*, Donzelli Editore, Roma.
- Bugamelli M., Cristadoro R., Zevi G. (2009), *La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un’analisi sui dati a livello di impresa*, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers), Banca d’Italia, n. 58.
- Carini C., Carpita C. (2014), “The Impact of the Economic Crisis on Italian Cooperatives in the Industrial Sector”, *Journal of Co-operative Organization and Management*, 2, pp. 14-23. DOI: 10.1016/j.jcom.2014.03.001
- CECOP-CICOPA Europe (2010), *Cooperative Enterprises in Industry and Services Prove their Strong Resilience to the Crisis*. www.cecop.coop
- ICE (2012), *Rapporto 2011-2012. L’Italia nell’economia internazionale*. www.ice.gov.it/statistiche/rapporto20112012.htm
- ISTAT (2012), *Rapporto annuale 2012 – La situazione del paese*, Roma. www.istat.it/it/archivio/61203
- ISTAT (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi - Edizione 2014*, Roma.
- Fontanari E., Borzaga C. (2013), “Cooperative versus for-profit: un’analisi comparata delle performance”, in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 151-176.
- Roelants B., Dogan D., Eum H., Terrasi E. (2012), *The Resilience of the Cooperative Model - How Worker Cooperatives, Social Cooperatives and Other Worker-owned Enterprises Respond to the Crisis and its Consequences*, CECOP-CICOPA Europe. www.cecop.coop
- Saccomani F. (2012), *L’internazionalizzazione delle imprese: fattore di crescita e competitività*, Presentazione del Rapporto L’economia del Veneto, Venezia, 14 giugno.
- Zamagni V. (2012), “Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective”, *JEOD*, 1(1), pp. 21-36.
- Zanotti A. (2013), *Le performance delle cooperative di servizi durante la crisi: un’analisi nel periodo 2009-2011*, Euricse Working Paper, n. 51, Trento.

Ivana Catturani^{*,**}

L'evoluzione del credito cooperativo tra il 2012 e il 2014

* Euricse.

**Si ringrazia Federcasse per la disponibilità alla condivisione di dati e il dott. Lopez per i preziosi suggerimenti.

Introduzione

Il contesto in cui operano le banche è radicalmente mutato. Negli ultimi anni il settore bancario italiano ha dovuto fronteggiare diverse sfide, legate alla crisi finanziaria internazionale e a problemi di *governance* latenti. Non è rimasto estraneo a queste sfide nemmeno il credito cooperativo. Negli ultimi mesi pare che sia diventato uno degli istituti su cui maggiormente si concentra la discussione, sia in ambito politico che economico. Da un lato, infatti, è stato riformato il sistema di *governance* delle banche popolari a cui dovrebbe seguire una nuova regolamentazione per le banche di credito cooperativo. D'altro lato, il credito cooperativo è stato criticato come uno degli elementi di ostacolo alla circolazione del capitale e, quindi, dell'allocazione efficiente delle risorse finanziarie per lo sviluppo del paese (Zingales, 2015). Tuttavia, anche se la congiuntura economica negativa ha sicuramente evidenziato alcune debolezze strutturali della *governance* delle banche cooperative, le soluzioni devono non prescindere dalle peculiarità della struttura proprietaria e dai limiti imposti per legge a queste banche che, mantengono, rispetto alle banche commerciali, importanti peculiarità. Come ricordava Azzi (2014), nel processo di riforma del credito cooperativo è necessario applicare un principio di "proporzionalità" per adeguare gli interventi alle caratteristiche delle banche.

Anche se il quadro d'insieme evidenzia come le BCC stiano fronteggiando difficoltà sia di carattere strutturale che congiunturale, legate soprattutto al deterioramento del credito e alla scarsa diversificazione delle fonti di redditività, "esse occupano una posizione di rilievo nel sistema bancario nazionale" (Barbagallo, 2015). La Banca d'Italia individua nella *governance* una fonte di debolezza dovuta alla scarsa dialettica nei consigli di amministrazione, alla presenza di conflitti di interessi, alla scarsa lungimiranza delle scelte strategiche e alla debolezza dei controlli interni (Barbagallo, 2015). Quest'analisi non sembra tuttavia cogliere tutte le ragioni di queste difficoltà. Innanzitutto attribuisce esclusivamente a limiti nella *governance* la maggior attenzione alle esigenze di liquidità delle imprese del territorio tipica del credito relazionale, esigenze che la crisi ha via via accentuato. Un'attenzione di cui in passato la stessa Banca d'Italia ha dato atto valutandola positivamente. Inoltre, anche se alcuni degli elementi richiamati da Barbagallo sono

più evidenti nelle BCC (come, per esempio, la limitata competenza dei consiglieri di amministrazione), queste stesse problematiche riguardano l'intero sistema bancario italiano. Il credito cooperativo, a differenza di altri, ha inserito nello statuto tipo misure importanti per limitare i conflitti di interesse e migliorare il funzionamento dei CdA, oltre a predisporre programmi di formazione per migliorare le competenze degli amministratori. Ad oggi la maggior parte delle BCC riesce ad esprimere una *governance* efficace rispetto alla complessità di gestione della banca e grazie al network in cui operano sono sostenute e monitorate. Questo ha permesso alle BCC a sei anni dall'inizio della crisi finanziaria, di gestire in autonomia e senza intervento pubblico le crisi degli istituti della categoria. Costituisce, invece, un campanello d'allarme la considerazione relativa alla scarsa trasparenza nel rapporto tra il *management* e la base sociale. Il deteriorarsi di questo legame potrebbe, infatti, compromettere il modello di *business* tipico delle BCC e di conseguenza la loro sopravvivenza.

Per verificare l'esistenza e la rilevanza dei problemi segnalati e delle sfide collegate, nelle pagine che seguono si analizzerà la situazione delle BCC con riferimento soprattutto al 2014 e all'evoluzione registrata nel corso degli anni più recenti, in particolare dal 2013.

1

Una visione d'insieme: elementi strutturali

Negli ultimi anni il numero delle banche di credito cooperativo si è ulteriormente ridotto passando da 394 alla fine del 2012 a 376 nel dicembre 2014. Come evidenziato anche da Barbagallo (2015), questo processo di riduzione del numero di banche, ha subito un'accelerazione. Ciò nonostante, esse continuano a rappresentare una fetta importante degli intermediari presenti in Italia. Nel 2012 il loro numero corrispondeva al 55,8% degli intermediari, e nel 2014 questa percentuale è salita al 56,6%. Anche il numero di sportelli è diminuito nel 2014, passando da 4.449 a 4.437, il 14,4% degli sportelli del sistema bancario nazionale (Federcasse, 2014). Dopo la fase di rallentamento della crescita, il 2014 è il primo anno in cui si registra una

riduzione del numero di sportelli¹. Le BCC sono presenti nel 91,8% delle province italiane, anche se si registrano notevoli differenze da un territorio all'altro². La provincia di Cagliari ha una sola banca cooperativa sul suo territorio con due sportelli. All'estremo opposto si posiziona la provincia di Bolzano che conta 47 BCC con 194 sportelli. Si è quindi in presenza di modelli diversi di banca del credito cooperativo: piccole banche molto legate al territorio, da un lato e, dall'altro, istituti di dimensione medio-grande più orientati al contenimento dei costi. La vocazione locale di queste banche si nota anche nella diffusa presenza di sportelli sul territorio, inclusi molti Comuni, anche di piccole dimensioni. Sono 2.703 (33,6% del totale dei Comuni italiani nel 2014) i Comuni in cui vi sono BCC, in 575 dei quali rappresentano l'unica banca, mentre in 572 si confrontano con un solo concorrente.

Il numero di soci è cresciuto, arrivando a sfiorare gli 1,2 milioni, con un incremento tra il 2013 e il 2014 del 2,3% e un'incidenza sul totale della popolazione italiana del 2%. Nel 2014, ogni banca aveva in media 3.193 soci (tabella 1). La Lombardia ha la quota maggiore di soci tra le 15 Federazioni, seguita dal Veneto e dall'Emilia-Romagna (rispettivamente 15,4%, 11,4% e 11%), mentre le quote inferiori sono quelle della Calabria, dell'Abruzzo-Molise e della Sicilia. Il Piemonte che conta un numero ridotto di BCC sul territorio, ha però la media più elevata di soci per banca, con un valore di 12.000 soci. L'Emilia-Romagna, che risulta seconda in questa classifica, ha un numero di soci per BCC pari alla metà di quello piemontese (6.287 soci per banca). La Sicilia è la regione con il numero di soci per banca minore, pari a un decimo del valore del Piemonte. Considerando però il numero di soci in rapporto alla popolazione, emerge come sia il Trentino la provincia con l'incidenza maggiore di soci (26,6%), seguita dall'Alto Adige (11,9%). Ancora una volta la Sicilia, assieme alle Marche, sono le regioni in cui l'incidenza dei soci sulla popolazione è inferiore (0,6%), seguite da Campania e Puglia-Basilicata (rispettivamente 0,7 e 0,8%). Tra il 2013 e il 2014 sono aumentati più i soci non affidati (3,4%), coloro cioè che non hanno un prestito con la banca, che i soci affidati (+0,7%) (Federcasse, 2014).

1 Su questa riduzione ha inciso il dato della Calabria che ha ridotto del 12,8% il numero dei suoi sportelli, passati da 86 nel 2013 a 75 nel 2014 a seguito della loro cessione a Banca Sviluppo s.p.a., non compensata dall'apertura di nuovi.

2 La disaggregazione dei dati a livello territoriale è possibile solo per le 15 Federazioni territoriali in cui il sistema della BCC è organizzato e che in alcuni casi raggruppano più regioni. Questa sarà la disaggregazione utilizzata nel resto del capitolo.

Negli ultimi anni della crisi le BCC sembrano quindi essere percepite come una banca “rifugio” in cui depositare i propri soldi.

Tabella 1 - Dati strutturali per le BCC

Federazione	Distribuzione soci	N. soci per BCC	Incidenza soci sulla popolazione	Dipendenti per socio	Dipendenti per sportello
Piemonte-V.d'Aosta-Liguria	9,0	12.000	1,8	7,4	6,2
Lombardia	15,4	4.405	1,9	3,0	7,6
Trentino	10,6	2.946	23,6	5,9	6,8
Alto Adige	5,1	1.306	11,9	3,9	8,0
Veneto	11,4	4.293	2,8	2,9	7,0
Friuli Venezia Giulia	5,4	4.290	5,2	4,5	5,8
Emilia-Romagna	11,0	6.287	3,0	4,1	7,4
Toscana	9,4	3.882	3,0	3,9	8,3
Marche	4,5	2.683	0,6	3,7	7,5
Lazio-Umbria-Sardegna	5,8	2.319	4,5	2,8	7,2
Abruzzo-Molise	2,0	2.618	1,4	5,2	4,3
Campania	3,4	2.122	0,7	4,2	7,0
Puglia-Basilicata	3,2	1.436	0,8	3,2	7,4
Calabria	1,6	1.888	1,0	4,0	6,3
Sicilia	2,4	1.230	0,6	3,1	5,4
Italia	100,0	3.193	2,0	3,8	7,1

Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione agricola

Diversamente dal numero di soci, il numero di clienti si è ridotto dello 0,1%, toccando le 6,1 milioni di unità con oltre 1,6 milioni di clienti affidati.

Anche il numero di dipendenti, seguendo l'andamento del numero di sportelli, risulta in riduzione dello 0,9% e raggiunge le 31.460 unità. Il resto del sistema bancario ha registrato nello stesso periodo una diminuzione più marcata dei dipendenti, pari al 2,1%. L'indicatore dei dipendenti per sportello e per socio, da un lato, consente di valutare l'efficienza della banca, ma, dall'altro, evidenzia la sua capacità di creare e mantenere relazioni. In tabella 1 emerge come in media ogni BCC abbia 7,1 dipendenti per sportello, con un valore minimo di 4,3 in Abruzzo-Molise e un valore massimo registrato in Alto Adige di 8,3. Per quanto riguarda invece l'incidenza dei dipendenti sui soci, il valore medio è di 3,8 dipendenti ogni 1.000 soci. La distribuzione di questi valori va dai 2,8 delle regioni Lazio-Umbria-Sardegna ai 7,4 di Piemonte-Valle d'Aosta-Liguria.

La struttura del credito cooperativo si differenzia in maniera rilevante da una Federazione all'altra. Da un lato, in Piemonte-Valle d'Aosta-Liguria le banche seppur molto grandi garantiscono il legame con i soci grazie all'elevato rapporto tra dipendenti e soci che non determina però un rapporto dipendenti per sportello troppo elevato. D'altro lato, la Sicilia ha un numero più elevato di banche di dimensioni ridotte, in cui vi è meno disponibilità di dipendenti per socio. In Veneto seppur con una quota importante di soci, le BCC presentano un basso numero di dipendenti per socio, ma un elevato numero di impiegati per sportello. Infine, in Trentino e in Alto Adige i soci sono molto presenti nella popolazione, anche se il rapporto dipendenti soci non è tra i più elevati, soprattutto in Alto Adige.

2

Gli impieghi e la qualità del credito

Con 135,3 miliardi di euro, la quota di mercato degli impieghi delle BCC nel 2014 ha raggiunto il 7,3% dei finanziamenti all'economia³. Se nel 2013 i prestiti delle BCC erano

³ Considerando anche i finanziamenti erogati dalle banche di secondo livello, gli impieghi ammontano complessivamente a 149,1 miliardi di euro, cresciuti dello 0,2% rispetto al 2013, per una quota di mercato dell'8%.

diminuiti del 3,7% a scapito soprattutto delle imprese⁴, nel 2014 la riduzione degli impieghi ha registrato un rallentamento, assestandosi sul -0,6%. Nello stesso anno il sistema bancario nazionale ha ridotto dell'1,1% i prestiti all'economia. Se confrontate tra loro, le varie Federazioni mostrano andamenti diversi. La riduzione più significativa dei prestiti si è verificata in Calabria⁵ (-21%), mentre in Lazio-Umbria-Sardegna i prestiti sono aumentati del 6,2%. Questo incremento contribuisce a determinare l'unico dato positivo a livello di macroarea, quella del Centro (+1,7%). Oltre alla Calabria, per altre cinque Federazioni il 2014 è stato il secondo anno caratterizzato da una contrazione dei prestiti. In particolare, Veneto e Sicilia hanno mantenuto tassi di riduzione dei prestiti stabili tra il 2013 e il 2014, mentre Lombardia, Emilia-Romagna e Marche hanno rallentato la riduzione degli impieghi. Fatta eccezione per queste Federazioni e per quella pugliese, i dati mostrano un miglioramento generale. Mentre la riduzione registrata in Sicilia risulta relativamente importante, data la quota dei prestiti di questa regione sul totale, più allarmante è il calo degli impieghi in Veneto, che nel 2014 contribuiva per quasi il 15% agli impieghi totali delle BCC. Negli ultimi tre anni questa quota si è andata assottigliando, portando la Federazione al secondo posto dopo quella lombarda (19,7%).

Gli impieghi economici erogati dalle BCC alle imprese si sono contratti. A fine dicembre 2014 i finanziamenti alle imprese erano pari a 86,9 miliardi di euro, segnando una contrazione rispetto all'anno precedente più decisa del credito cooperativo rispetto al resto dell'industria bancaria (rispettivamente -2,1% e 1,1%). La quota di mercato è risultata pari al 9,6%. Analizzando la quota di mercato per i diversi operatori, si nota che sul totale dei crediti alle imprese artigiane, il 22,6% è erogato da BCC. La quota di mercato delle BCC per le famiglie produttrici è del 17,8%. Gli impieghi diretti a famiglie produttrici sono diminuiti (-1,4%), anche se meno rispetto a quelle degli altri operatori (-2,2%) (Federcasse, 2014). I finanziamenti diretti alle famiglie consumatrici sono invece cresciuti (+0,5% contro una riduzione dello 0,7% del siste-

4 Confrontando questi dati con il resto del sistema bancario, la contrazione dei prestiti nel 2013 ha interessato maggiormente i primi cinque gruppi bancari, a causa di una minor richiesta da parte delle imprese (-5,6%). Le banche minori hanno invece ridotto in maniera meno consistente i prestiti all'economia registrando un calo dello 0,7%.

5 Questo andamento è spiegato dall'assorbimento di una BCC calabrese in Banca Sviluppo (una spa, di proprietà di Iccrea) per cui gli impieghi escono dalla categoria BCC anche se rimangono nel network del movimento cooperativo.

ma bancario). Infine, il 12,8% del totale dei crediti alle istituzioni senza scopo di lucro (terzo settore) è erogato da BCC (Barbagallo, 2015). Considerando anche i finanziamenti erogati dalle BCC di secondo livello, gli impieghi al settore produttivo raggiungono i 98,1 miliardi di euro e la quota di mercato della categoria approssima il 10,8%.

Tra i vari settori economici, i finanziamenti sono cresciuti nel settore delle “attività professionali, scientifiche e tecniche” (+5,7% contro -11,3% del sistema) e nel settore agricolo (+0,5%, in linea con l’intera industria bancaria). Negli altri settori, la dinamica dei finanziamenti ha registrato un segno negativo (Federcasse, 2014). Uno dei problemi che si evidenziano per il credito cooperativo è la concentrazione dei prestiti nel mercato immobiliare e delle costruzioni, un settore che ha risentito pesantemente della crisi. L’incidenza dei finanziamenti delle BCC in questo settore è superiore a quella del resto del sistema bancario (34,9% contro 30,6%). La quota di mercato del settore immobiliare è dell’11,1%, preceduta solo dal settore agricolo (18,3%) e dal settore di ristorazione e di alloggio (17,9%), dove pure l’incidenza degli impieghi delle BCC, fatto cento il totale dei loro impieghi, è maggiore rispetto al resto del sistema bancario (9,4% contro 5%).

Si rilevano inoltre significative differenze anche analizzando l’incidenza delle quote di impieghi delle BCC sul totale degli impieghi a livello provinciale. In provincia di Trento le BCC contribuiscono per il 59,6% agli impieghi totali, una quota che è cresciuta di quasi due punti percentuali dal 2012 al 2014. In molte altre province gli impieghi sono pari a zero. La diversità tra province pare si stia tuttavia riducendo, come risulta dal coefficiente di variazione⁶ in tabella 2. In media, la percentuale di prestiti delle BCC alle famiglie produttrici è più elevata rispetto alla quota sia di impieghi totali che di impieghi diretti alle famiglie consumatrici (nel 2014, 17% contro 12%, tabella 2). Le differenze tra province sono marcate - dallo 0 al 72% registrato in provincia di Trento - anche se il coefficiente di variazione risulta più basso rispetto a quello degli impieghi totali e dei prestiti a famiglie consumatrici.

6 Il coefficiente di variazione viene utilizzato per confrontare la variabilità di una grandezza, indipendente dall’unità di misura con cui è espressa. La variabilità è relativa alla media aritmetica e non è più espressa nell’unità di misura del carattere, ma da un numero puro. Il coefficiente di variazione è in genere espresso percentualmente.

Tabella 2 - Scomposizione degli impieghi

	Totale impieghi			Famiglie consumatrici			Famiglie produttrici		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Valore Medio	11%	11%	12%	12%	12%	12%	16%	17%	17%
Minimo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Massimo	58%	60%	60%	74%	74%	73%	71%	71%	72%
Coefficiente di variazione	89%	89%	87%	96%	95%	93%	83%	82%	82%

Fonte: Elaborazione su dati Federcasse, 2014

Una nota a parte merita il finanziamento diretto ad associazioni nonprofit. A dicembre 2014 la quota di finanziamenti al settore garantita dalle BCC risultava pari al 13,3%. Rispetto al 2013, le BCC hanno ridotto questi impieghi dello 0,5%. Questa riduzione è stata più decisa nelle regioni del Nord-Est e del Centro, mentre al Sud vi è stato un incremento del 7,8%. Mentre il dato del Nord-Est è in linea con la dinamica registrata nel 2013 (-1,6 nel 2013 e -1,7 nel 2014), le regioni del Centro sono passate da una crescita del 5,8% nel 2013 ad una riduzione dell'1% nel 2014. Questi andamenti non hanno comunque causato significative variazioni della composizione per regione del finanziamento al settore del nonprofit. La crescita registrata al Sud ha incrementato la relativa quota di 0,3 punti percentuali, da 4,3 a 4,6%, mentre il Nord-Est ha perso 0,4 punti percentuali arrivando nel 2014 a 35,6%.

La forma di finanziamento più comune tra le BCC è il mutuo, con un'incidenza del 68% sul totale degli impieghi erogati a residenti (il sistema bancario presenta una quota pari a 52,6%). Il tasso di crescita di questa forma di finanziamento è stata dello 0,5% nel 2014 e la crescita maggiore si è registrata nelle regioni del Centro (+2,1%), mentre nelle regioni del Sud si è verificata una riduzione dello 0,6%. Circa il 40% dei mutui erogati dalle BCC sono destinati all'acquisto di immobili residenziali, per un ammontare pari a 35,8 miliardi. Mentre per il resto del sistema bancario la percentuale di questi mutui si è ridotta, per le BCC la quota è cresciuta dell'1,8% rispetto al 2013. Le aree che hanno trainato

questa crescita sono il Nord-Ovest (+3,2%) e il Centro (+2,9%). Il 15,9% di questi mutui risulta deteriorato (16,3 per il resto del sistema bancario) e in crescita del 10,5% rispetto al 2013. Anche se notevole, questo tasso di crescita risulta inferiore a quello del resto del sistema bancario, in cui i mutui deteriorati per l'acquisto di immobili residenziali sono cresciuti del 16,5%. Infine, il rapporto tra valore delle domande accolte e delle domande pervenute per il finanziamento oltre il breve termine era, nel dicembre 2014, per le BCC pari circa all'88%, per il sistema bancario era del 74%. Nel dicembre 2013 questo rapporto aveva lo stesso valore per le BCC e per il resto del sistema bancario ed era circa dell'84%. Mentre le BCC hanno quindi incrementato la loro capacità di rispondere alle richieste della clientela, il sistema bancario ha seguito una politica più prudente.

Tra i fenomeni più evidenti dovuti all'acuirsi della crisi del debito sovrano e, più in generale della crisi economica, in particolare a partire dal 2011, vi è la scelta della composizione del portafoglio titoli. Nel 2014, la crescita del portafoglio titoli delle BCC è stata pari a 78 miliardi di euro, con un incremento del 17,8%, a fronte di una crescita dell'1% del sistema bancario generale. Questo ha permesso alle BCC di raggiungere una quota di mercato pari al 10,2%. In particolare, la crescita è stata marcata nel Sud e nel Nord-Est, le due macroregioni che per ragioni diverse hanno risentito maggiormente delle crisi (rispettivamente, 22,6 e 18,3%). Il Centro invece ha aumentato il suo portafoglio titoli solo del 15,2%. L'incidenza dei titoli sul totale dell'attivo è passata dal 16% nel 2011 al 33% a fine 2014.

Un ulteriore segno della fase difficile che sta attraversando il sistema bancario italiano è dato dal deterioramento della qualità del credito. L'aumento delle sofferenze nel 2013 è stato quasi esclusivamente dovuto ai prestiti alle imprese, per le quali l'entrata in sofferenza è stata pari al 4,7%, mentre per le famiglie il tasso di entrata in sofferenza è stato dell'1,3% (Banca d'Italia, 2014). Anche il credito cooperativo ha risentito di questa situazione. La scelta di non ridurre in maniera drastica il finanziamento all'economia, ha determinato una riduzione⁷ degli indicatori della qualità del credito e della stabilità finanziaria. In particolare, il deterioramento

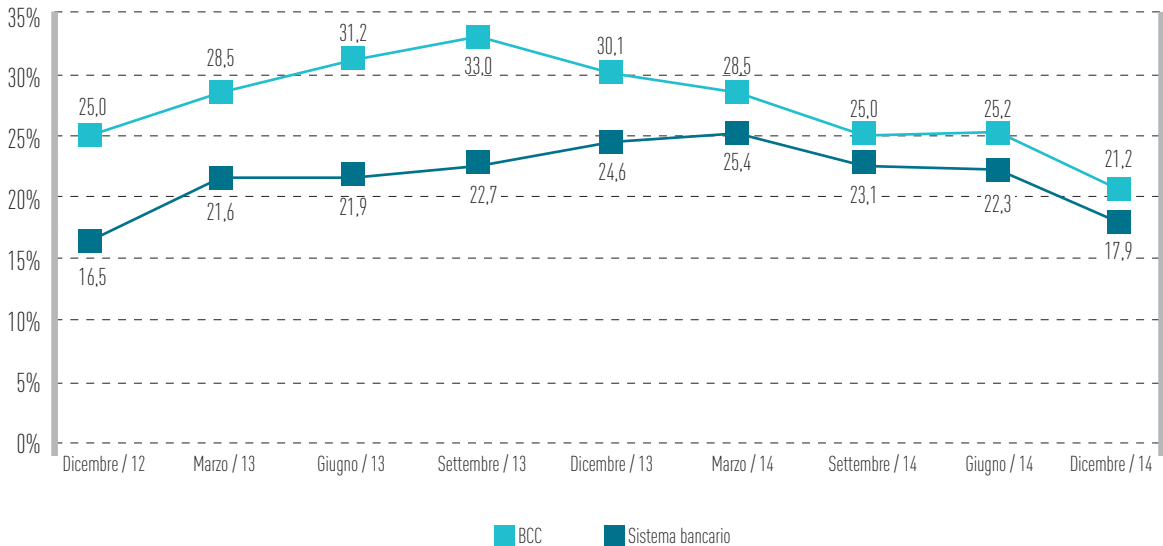
⁷ Se si analizzano gli indicatori della qualità del credito per singolo settore di attività economica, le BCC mostrano ancora una qualità media migliore rispetto all'industria bancaria, in particolare nel settore delle famiglie e delle piccole imprese. Il rapporto sofferenze totali su impieghi è influenzato dalla diversa composizione media dei portafogli, quindi a parità di struttura del portafoglio impieghi in media le BCC hanno una qualità del credito migliore.

della qualità del credito è dovuto, da un lato, alla recessione economica e, dall'altro, a scelte gestionali e allocative (Barbagallo, 2015).

Considerando i crediti classificati come anomali⁸, la percentuale per le BCC è salita dal 10% del giugno 2011 al 17,5% del giugno 2014 (Barbagallo, 2015). A dicembre 2014, lo *stock* di sofferenze lorde delle BCC ha raggiunto quota 14,2 miliardi di euro (compresi gli interessi di mora), con un tasso di incremento annuo dal 2012 al 2014 del 21,2%, superiore a quello rilevato nel complesso del sistema bancario (+17,9%) (figura 1).

Il tasso di passaggio a sofferenza, che in generale si sta attenuando nel sistema bancario, è aumentato per le BCC di 0,3 punti percentuali nel 2014 rispetto all'anno precedente, raggiungendo quota 3,9% (Barbagallo, 2015). Meno veloce è stata anche la crescita delle partite incagliate rispetto al resto del sistema bancario (+6,9% contro il +20%), che hanno raggiunto per l'insieme delle BCC un valore pari a 10 miliardi (compresi gli interessi di mora). Anche il rapporto incagli lordi/impieghi è in crescita, e il suo valore si assesta sul 7,5% (6,1% nel sistema bancario) nel 2014. Il Sud è l'area in cui questo rapporto è più elevato (15,6%) anche se è il Nord-Est la macroregione in cui il rapporto è aumentato nel 2014 in maniera più rilevante, passando dall'8 al 10,2%. Il rapporto sofferenze lorde/impieghi delle BCC che segnala la qualità dell'attività creditizia è in crescita di due punti percentuali dal 2013, ed è pari al 10,5% (10% nell'industria bancaria) (Federcasse, 2014). Nelle BCC il rapporto tra sofferenze e prestiti è cresciuto per tutte le tipologie di clientela, fatta eccezione per le amministrazioni pubbliche, a una velocità maggiore rispetto alle altre banche. Ciò nonostante il valore del rapporto tra sofferenze e prestiti è rimasto al di sotto di quello del sistema bancario. In particolare, le sofferenze rispetto ai prestiti sono inferiori per le famiglie produttrici (9,8 contro il 16,1%), per le famiglie consumatrici (5,5% contro il 6,9%) e per le istituzioni senza scopo di lucro. Nelle regioni del Nord-Ovest, la crescita del rapporto per le famiglie produttrici è stata la più elevata, con un aumento del 18%, mentre nel Sud l'incremento è stato del 4,3%.

⁸ I crediti classificati come anomali possono avere natura diversa. Gli incagli sono crediti che in un congruo periodo di tempo si suppongono recuperabili. Le esposizioni ristrutturare corrispondono a esposizioni per cui la banca ha modificato le condizioni contrattuali a causa di un deterioramento delle condizioni finanziarie del debitore. Le esposizioni scadute sono esposizioni che non risultano onorate da 180 giorni. Le sofferenze identificano crediti la cui riscossione non è certa perché i soggetti debitori risultano in stato di insolvenza.

Figura 1 - Variazione percentuale annua delle sofferenze lorde

Fonte: Federcasse, 2014

Considerando il settore produttivo, la crescita delle sofferenze rispetto agli impieghi nel 2014 è stata del 21,7% in accelerazione rispetto al resto del sistema bancario e ha raggiunto quota 13,5% (per le altre banche il valore è pari a 16,3%). Il settore in cui il rapporto è cresciuto di più è quello delle costruzioni e delle attività immobiliari: esso ha raggiunto il 19% a dicembre 2014, anche a seguito di un aumento del 30,7% delle sofferenze rispetto al 2013 (27,8% per il resto del sistema). Le sofferenze dovute a questo settore pesano per quasi il 50% delle sofferenze lorde totali delle BCC (la media di sistema è di 38,9%). Le regioni in cui le sofferenze sono cresciute maggiormente sono quelle del Centro (37,4%) e del Nord-Est (34,6%). Dopo le costruzioni e il settore immobiliare, sono le attività manifatturiere quelle che incidono maggiormente sul totale delle sofferenze del credito cooperativo (incidenza del 18,6%). Le sofferenze rappresentano il 13,5% degli impieghi e di nuovo sono cresciute maggiormente nel Nord-Est e nel Centro.

3

Raccolta, posizione patrimoniale e conto economico

Nonostante la congiuntura economica negativa, il sistema del credito cooperativo è riuscito ad accrescere la raccolta da clientela e obbligazioni del 4,9%, raggiungendo un valore complessivo che supera i 201 miliardi di euro. La quota di mercato della raccolta da clientela comprensiva di obbligazioni è del 7,9%. In particolare, nel 2014 la raccolta da clientela è cresciuta del 2,3% (contro un valore medio del sistema bancario pari allo 0,8%), raggiungendo quota 163,2 miliardi. Motore di questa crescita paiono essere stati i conti correnti passivi (+11%), mentre le obbligazioni emesse da BCC sono risultate in calo del 9,1% rispetto allo stesso periodo del 2013. Mentre il Nord-Ovest registra l'incremento più elevato per la raccolta da clientela e obbligazioni (+3,3%), il Nord-Est registra il valore più basso, con una crescita dell'1,6% su base annua. Per quanto riguarda la raccolta interbancaria, mentre il credito cooperativo ha incrementato del 18,1% il suo rapporto con il network, l'industria bancaria ha ridotto del 2,2% l'interdipendenza dei fondi. Fatto cento il totale della provvista delle BCC, l'80,9% è rappresentato da raccolta da clientela e obbligazioni, mentre il 19,1% è legato alla raccolta da banche. Le BCC dipendono in media maggiormente dai depositi della clientela rispetto alle altre banche e questo legame pare si stia rafforzando.

Nonostante il perdurare della crisi, le BCC sono riuscite a mantenere una delle loro principali caratteristiche: la qualità e la quantità del patrimonio. Il patrimonio in termini di capitale e di riserve è aumentato dello 0,3%, raggiungendo quota 20,2 miliardi di euro. Il *Common Equity Tier 1 ratio* ed il coefficiente patrimoniale delle BCC sono pari, rispettivamente, al 16% (il resto del sistema aveva un valore pari al 12% a giugno 2014) ed al 16,5%⁹. Questo dato nasconde, tuttavia, alcune situazioni delicate: anche se il 63,8% delle BCC ha un valore del coefficiente di capitale che si assesta tra il 12 e il 20%, 70 BCC, di cui un quinto circa di dimensioni relativamente grandi (superiori a 1,5 mld di euro), a metà 2014 registravano coefficienti di capitale e tassi di copertura inferiori alla media di sistema (Barbagallo, 2015). Data la dimensione di queste banche e la diffi-

⁹ Questi valori sono stati calcolati secondo le nuove regole in vigore da gennaio 2014, che non permettono un confronto immediato con i valori calcolati negli anni precedenti.

coltà a reperire capitale a copertura dei rischi, la situazione potrebbe diventare problematica, anche per la rete di secondo livello. Rimane, invece, inferiore al livello delle altre banche il valore del tasso della copertura delle partite deteriorate. Questo valore non è così lontano dal valore medio dell'industria bancaria ed è cresciuto rispetto al 2012 di quasi 10 punti, arrivando al 33,2%.

Una fonte importante dell'attivo per le BCC è costituita dal margine di interesse, cioè dalla differenza tra gli interessi pagati sui depositi e quelli incassati sugli impieghi. A fine 2014, si è registrata una riduzione di questo margine dell'1,9%, mentre nel sistema bancario esso è aumentato del 4,3%. Rispetto al 2013 il margine è cresciuto nelle regioni del Centro (+3,2%), mentre nel Nord-Ovest è diminuito del 5,3%. Nel Nord-Est la riduzione è stata più contenuta (-2,2%). Anche se meno rilevante per le BCC rispetto alle altre banche, è cresciuto il margine di intermediazione, con una media per le BCC del 12,5%.

I costi operativi delle BCC risultano in leggera diminuzione (-0,4%), soprattutto nelle regioni del Sud (-4%). Questi costi sono stati compensati dal ricavo del comparto titoli, che è stato pari al doppio di quello delle altre banche. I proventi del comparto titoli hanno contribuito per oltre il 60% al risultato lordo di gestione, evidenziando una scarsa diversificazione dei ricavi. Grazie al loro apporto, il rapporto *cost/income* si è ridotto dal 60 del 2013 al 51,7% del 2014 (Barbagallo, 2015). Il risultato di gestione è così nettamente cresciuto rispetto al 2013 (+30,3% contro +1,4% nel sistema bancario).

Conclusioni

L'analisi proposta ha messo in luce i principali *trend* evolutivi che hanno interessato le BCC soprattutto durante la crisi del debito sovrano. La struttura di questi intermediari si sta modificando in risposta all'evoluzione delle economie di scala e a politiche di accentramento che ne stanno riducendo la numerosità pur senza intaccare per il momento la fitta rete di sportelli. La riduzione del numero di dipendenti, imputabile anche ad assorbimenti di BCC da parte di Banca Sviluppo e amministrazioni straordinarie, si è tradotta in un alleggerimento, ma ancora modesto, dei costi. La crescita dei depositi invece è da leggere nella ricerca di *asset* sicuri e nella speculare difficoltà delle BCC di offrire prodotti di risparmio alternativi.

Anche se su livelli meno rilevanti rispetto al 2013, la qualità del credito delle BCC rimane un punto critico, soprattutto per la forte incidenza del settore delle costruzioni ed immobiliare che fatica a riprendersi dalla crisi che lo ha colpito. La suddivisione per macroaree indica che è il Nord-Est a soffrire più delle altre di queste difficoltà, mentre nelle regioni del Centro e del Nord-Ovest la situazione sembra in miglioramento.

Nonostante le criticità rilevate, le BCC hanno continuato a garantire il loro sostegno alle imprese, rispondendo positivamente alle loro richieste più delle altre banche. Confermando così che il credito di relazione è stato un importante fattore di stabilizzazione. Come sottolineato anche nel Capitolo 11, tra le imprese finanziate dalle BCC ci sono anche imprese di media dimensione e in grado di fare innovazione e ricerca, in misura non inferiore, e talvolta superiore, a quella rilevata per le imprese finanziate dalle altre banche.

Come ricordato, il credito cooperativo in generale, e le BCC in particolare, sono in questi mesi oggetto di una riforma che ne modificherà soprattutto l'assetto di secondo livello, spingendo ad un accentramento dei processi decisionali. La *governance* è uno degli elementi più dibattuti: molti passi avanti sono stati fatti dalle BCC per migliorarsi su questo fronte (tra i più rilevanti, limiti al conflitto di interesse, programmi di formazione per gli amministratori), anche se rimane la necessità di ampliare l'eterogeneità degli amministratori in termini di genere e di età. La sfida che le BCC devono affrontare ora e nei prossimi anni è quella di riuscire a mantenere la natura cooperativa e il *focus* sul socio e sullo sviluppo locale, evitando di perseguire modelli di *business* non coerenti con la loro natura.

Riferimenti bibliografici

Azzi A. (2014), *Sintesi della Relazione letta Dal Presidente Alessandro Azzi*, Intervento presso Assemblea annuale Federcasse - il Credito Cooperativo oltre lo stress. La nostra impronta per il futuro, Roma 21 nov.

Banca d'Italia (2014), *Relazione annuale*. www.bancaditalia.it

Barbagallo C. (2015), *Le banche locali e di credito cooperativo in prospettiva: vigilanza europea ed evoluzione normativa*, Intervento presso la Federazione delle Cooperative Raiffeisen, Bolzano, 12 feb.

Federcasse (2014), *Circolare Statistica trimestrale*, a cura del Servizio Studi, Ricerche e Statistiche.

Zingales L. (2015), "Ma quando arriva la flessibilità del capitale?", *Il Sole 24 Ore*, 15 marzo.

Eddi Fontanari*, Carlo Borzaga**

Quanto vale la cooperazione agricola italiana?

* Euricse, University of Missouri - visiting scholar.

**Università degli Studi di Trento, Euricse.

Negli ultimi anni l'agricoltura è ritornata al centro dell'interesse dei cittadini, dei dibattiti pubblici e delle agende politiche, a seguito innanzitutto di un'accresciuta consapevolezza della rilevanza che il settore occupa nella vita delle persone, sia nel garantire a tutti la stessa possibilità di vivere - e sono ancora molti i milioni di persone che non hanno accesso al cibo - che nel favorire una vita sana. In Italia, in particolare, l'interesse per il settore è venuto crescendo anche a seguito della constatazione della sua funzione anticiclica, dovuta soprattutto alla capacità dei prodotti agricoli italiani di conquistare l'apprezzamento dei mercati esteri e di rappresentare una parte importante del made in Italy. Nel dibattito sembra però mancare ancora una seria analisi su almeno due aspetti che riguardano in specifico il settore e da cui dipendono la sua tenuta e il suo ulteriore sviluppo: la sua capacità di attivare lo sviluppo di produzioni a monte e a valle della filiera produttiva, e il ruolo della cooperazione tra produttori.

In generale, il dibattito e ancor più i dati utilizzati per quantificare la dimensione del settore, tendono a prendere in considerazione la sola produzione realizzata nei campi, trascurando il fatto che la produzione agricola in senso stretto mette in moto una serie di attività che statisticamente sono classificate come appartenenti ad altri settori, ma che nei fatti non esisterebbero senza la produzione agricola. Ciò determina una strutturale sottostima della rilevanza economica del settore. Per comprendere a pieno il ruolo del comparto agricolo soprattutto nei sistemi economici avanzati, e in particolare nel sistema Italia, è invece necessario tenere conto della complessità che caratterizza il settore. L'agricoltura va cioè intesa più che come un settore a sé stante, come un sistema produttivo complesso che mette in relazione (intersettoriale) imprese a monte e a valle dell'attività agricola.

Questo cambiamento di prospettiva ha il vantaggio di consentire di tener conto non solo del valore creato direttamente dal settore primario, ma anche della parte dispersa in altri settori, sia a valle, come - per esempio - nell'industria alimentare e nel commercio, che a monte, visto che il processo produttivo agroalimentare abbisogna di beni e servizi intermedi, la cui produzione attiva ulteriore valore. Questo valore sommato a quello direttamente prodotto nei campi contribuisce poi alla formazione di redditi distribuiti ai fattori produttivi (per esempio, contadini, dipendenti) spesi (in parte) in consumi finali, che a loro volta mobilitano altra produzione ancora. Il valore creato dall'agricoltura, e di conseguenza la rilevanza economica del settore, sono dati quindi dalla somma di questi tre stadi di attivazione.

La capacità di attivazione del settore non è però scontata: essa dipende dalla capacità di creare unità di produzione a monte e soprattutto a valle dell'attività agricola in senso stretto che trasformino e commercializzino i prodotti. È proprio in queste funzioni che non sempre i mercati operano in modo soddisfacente e devono essere sostituiti da forme organizzative e imprenditoriali che ne superino i limiti. Tra queste risultano di particolare rilevanza le forme di aggregazione tra produttori, sia nella fase di acquisto degli *input* che in quella di trasformazione e commercializzazione dei prodotti.

Nel dibattito recente, l'insistenza sulla necessità di favorire un'agricoltura sempre più di qualità, attenta alle tradizioni locali e alle persone che ne fanno la propria fonte di reddito non sembra accompagnata da una seria analisi di come sia possibile garantire e migliorare tutte queste condizioni. Insufficiente è in particolare la riflessione su come riuscire a remunerare l'attività agricola in modo da renderla economicamente vantaggiosa al pari o più di altre attività in un contesto in cui i contributi pubblici al settore sono destinati a diminuire. Ma proprio di questa riflessione ci sarebbe maggiore necessità in un paese come l'Italia, caratterizzato da un'elevata frammentazione delle proprietà agricole, dalla larga prevalenza di aziende familiari di dimensioni ridotte e da produzioni di alta qualità, soprattutto ortofrutticole. Tutte situazioni dove, da una parte, per limitare il potere della grande distribuzione e dei grandi *buyer* è necessario concentrare l'offerta e, dall'altra, per garantire produzioni di alta qualità è necessario continuare a contare sulla flessibilità delle aziende familiari. Il tutto in un contesto dove le economie di scala rivestono un ruolo crescente, sia nella commercializzazione che nella produzione, e dove acquista sempre più rilevanza la ricerca scientifica e la veloce diffusione e applicazione dei suoi risultati tra i produttori.

Nonostante l'esperienza dimostri che uno dei modi più utilizzati per riuscire a rispondere contemporaneamente a tutte queste istanze è l'associazione in forma cooperativa tra produttori, nel dibattito il ruolo delle cooperative in agricoltura sembra invece sottovalutato. Anche nei documenti elaborati in occasione dell'Expo, e in particolare in quelli più attenti al ruolo dei piccoli produttori a forte vocazione territoriale, la cooperazione o è ignorata o viene citata solo marginalmente. Sembra in sostanza che ci si dimentichi che in molte situazioni, in Italia e nel mondo, è grazie all'aggregazione tra produttori agricoli che è oggi possibile proporre prodotti di elevata qualità (soprattutto produzioni tipiche), tutelando - anche se non sempre in modo suf-

ficiente - il reddito dei produttori e sfruttando le economie di scala esterne all'azienda agricola per le attività di lavorazione, conservazione e commercializzazione. E sempre l'aggregazione tra produttori è stata spesso all'origine dell'introduzione di sistemi di gestione e controllo (certificazione) della qualità lungo la filiera, e ha creato i giusti incentivi all'impegno nella produzione, gestione e diffusione della conoscenza e dell'innovazione.

Un modo per affrontare questi limiti e valutare in modo più esaustivo sia il ruolo del settore agricolo nell'economia italiana che quello della cooperazione sulle sue performance è quello di stimare l'impatto complessivo sul prodotto lordo (o valore aggiunto) nazionale di quella parte di settore agricolo organizzata in forma cooperativa. In questo primo tentativo - quasi sperimentale e assolutamente non esaustivo - si utilizzano due fonti di dati: una di natura secondaria (Osservatorio Cooperazione Agricola Italiana, 2015) per la produzione agricola lorda vendibile in senso stretto, data dal valore dei conferimenti effettuati dagli agricoltori soci alla cooperativa d'appartenenza, e una di natura primaria per quanto concerne l'attività delle cooperative agricole e delle imprese controllate, i cui dati sono stati scaricati dal *dataset* Aida-Bureau van Dijk. La metodologia utilizzata fa riferimento alla tecnica *input/output* sviluppata in precedenti lavori d'impatto della cooperazione in Trentino e in Italia (Fontanari e Borzaga, 2010, 2013). Lo studio considera non solo le imprese cooperative, ma anche una parte delle loro controllate¹, cioè delle società non cooperative di cui una singola cooperativa detiene una partecipazione al capitale sociale pari ad almeno il 50%². I dati sono riferiti all'anno 2012.

1 Non sono state considerate le controllate operanti nell'attività di conduzione di aziende agricole.

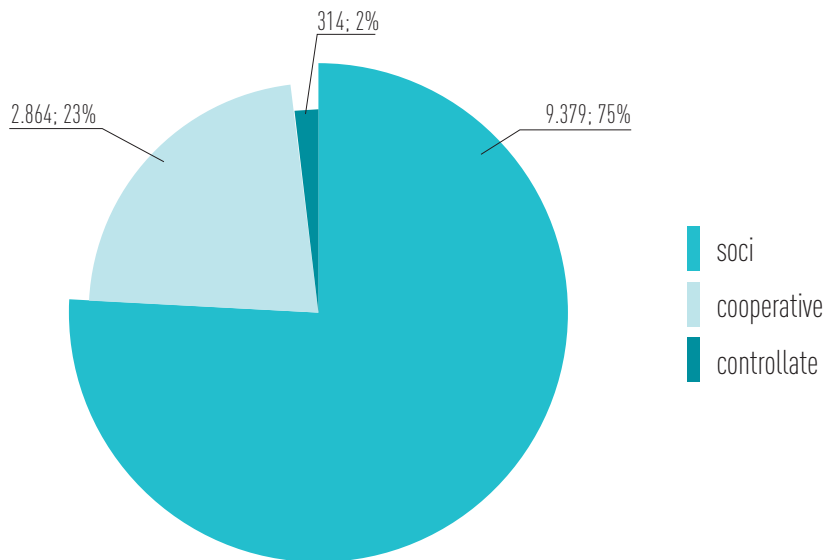
2 Non è stato per il momento possibile individuare le controllate da più cooperative tutte con quote inferiori al 50%.

1

Risultati

Si è innanzitutto ricostruito il valore aggiunto complessivo - quindi comprensivo anche dell'attività di trasformazione e di commercializzazione gestita direttamente dai produttori attraverso proprie cooperative o società controllate - generato direttamente dalle aziende agricole italiane associate in forma cooperativa. Già questo primo calcolo dà un'idea del sottodimensionamento operato ai danni del settore quando si considera solo il valore della produzione generato dalle aziende agricole.

Figura 1 - Composizione del valore aggiunto generato dalla cooperazione agricola per tipologia di attore economico (in milioni di euro) - anno 2012



Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione Agricola

Adottando la logica seguita dalle statistiche ufficiali, il contributo dell'agricoltura cooperativa alla formazione del valore aggiunto nazionale nel suo complesso sarebbe stato nel 2012 pari a 9.379 milioni di euro. In realtà, con gli aggiustamenti proposti, ovvero innanzitutto sommando al valore creato dalle cooperative agricole anche quello delle loro controllate, il contributo diretto cresce a 12.557 milioni di euro (figura 1).

Partendo da questo valore si è quindi proceduto a calcolare - attraverso la matrice intersettoriale dell'economia italiana - anche il contributo indiretto e indotto, cioè il valore delle produzioni non agricole attivate dalla produzione agricola primaria e dalle attività di trasformazione e commercializzazione gestite in forma cooperativa che l'attività agricola induce nell'attività degli altri settori (ovviamente senza includere tra questa le imprese cooperative). Il valore aggiunto complessivo (diretto, indiretto e indotto) del settore, così calcolato, raggiunge i 29.199 milioni di euro (tabella 1), oltre tre volte quello prodotto dal lavoro nei campi.

Effetti simili si hanno anche sul fronte occupazionale (tabella 2). Oltre alle 350.860 ULA (unità di lavoro equivalenti a tempo pieno) occupate nelle aziende agricole socie - inclusive sia dei dipendenti che dei titolari e dei collaboratori familiari - si contano altre 55.074 ULA impiegate nelle cooperative agricole e nelle controllate. A questi occupati diretti si aggiungono quasi 300.000 ULA frutto degli effetti indiretto e indotto, per un totale complessivo di occupati dalla cooperazione agricola che supera le 700.000 unità complessive.

Il contributo dell'agricoltura organizzata in forma cooperativa alla formazione del valore aggiunto nazionale totale passa così dallo 0,6% delle sole aziende agricole, allo 0,9% includendo anche le cooperative agricole e le loro controllate, per arrivare fino al 2,0% se si considerano pure gli effetti indiretto e indotto (tabella 3).

Tabella 1 - Valore aggiunto attivato dalla cooperazione agricola italiana per tipologia di effetto e settore (in milioni di euro) - anno 2012

	Diretto	Indiretto	Indotto	Totale
Agricoltura, silvicoltura e pesca	9.379	1.427	194	11.000
Industria in senso stretto*	1.812	1.688	1.258	4.758
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	1.805	452	232	2.490
Coke, raffinerie di petrolio, ecc.	0	61	43	105
Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0	123	62	185
Articoli in gomma e plastica	0	59	36	95
Lavorazione di minerali non metalliferi	0	105	43	148
Produzione/distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	7	386	240	634
Costruzioni	4	158	143	305
Servizi*	1.362	4.378	7.396	13.136
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	1.331	1.507	2.152	4.991
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	1	915	770	1.685
Intermediazione monetaria e finanziaria	4	502	567	1.073
Attività dei servizi alle imprese	23	573	439	1.035
Totale	12.557	7.651	8.991	29.199

* Con riferimento all'industria in senso stretto e ai servizi, sono riportati solamente i sotto-settori maggiormente "attivati". Di conseguenza, il totale dei due macro-settori risulta superiore alla somma dei sotto-settori riportati.
Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione Agricola

Tabella 2 - ULA totali attivate dalla cooperazione agricola italiana per tipologia di effetto e settore - anno 2012

	Diretto	Indiretto	Indotto	Totale
Agricoltura, silvicoltura e pesca	350.860	53.391	7.267	411.518
Industria in senso stretto*	31.909	22.437	18.778	73.124
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	31.871	7.438	3.903	43.211
Coke, raffinerie di petrolio, ecc.	0	504	356	860
Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0	1.130	564	1.694
Articoli in gomma e plastica	0	989	608	1.597
Lavorazione di minerali non metalliferi	0	1.884	773	2.657
Produzione/distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	38	2.479	1.543	4.060
Costruzioni	90	3.419	3.088	6.597
Servizi*	23.075	73.462	116.918	213.455
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	22.495	31.929	45.690	100.113
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	7	10.689	8.992	19.689
Intermediazione monetaria e finanziaria	38	4.079	4.605	8.723
Attività dei servizi alle imprese	504	11.521	8.835	20.859
Totale	405.934	152.708	146.052	704.695

* Con riferimento all'industria in senso stretto e ai servizi, sono riportati solamente i sotto-settori maggiormente "attivati". Di conseguenza, il totale dei due macro-settori risulta superiore alla somma dei sotto-settori riportati.
Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione Agricola

Tabella 3 - Valore aggiunto attivato dalla cooperazione agricola italiana per tipologia di effetto e settore (in %) - anno 2012

	Diretto	Indiretto	Indotto	Totale
Agricoltura, silvicoltura e pesca	29,4	4,5	0,6	34,5
Industria in senso stretto	0,7	0,6	0,5	1,8
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	7,2	1,8	0,9	9,9
Coke, raffinerie di petrolio, ecc.	0,0	2,6	1,9	4,5
Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0,0	0,7	0,3	1,0
Articoli in gomma e plastica	0,0	0,6	0,4	1,0
Lavorazione di minerali non metalliferi	0,0	1,1	0,4	1,5
Produzione/distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	0,0	1,0	0,6	1,6
Costruzioni	0,0	0,2	0,2	0,4
Servizi	0,1	0,4	0,7	1,2
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	0,8	0,9	1,3	3,0
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0,0	0,9	0,8	1,6
Intermediazione monetaria e finanziaria	0,0	0,6	0,7	1,4
Attività dei servizi alle imprese	0,0	0,5	0,4	0,8
Totale	0,9	0,5	0,6	2,0

Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione Agricola

Parallelamente, sul fronte occupazionale, dall'1,5% si raggiunge in successione l'1,7% e il 2,9% delle ULA italiane (tabella 4).

Tabella 4 - ULA totali attivate dalla cooperazione agricola italiana per tipologia di effetto e settore (in %) - anno 2012

	Diretto	Indiretto	Indotto	Totale
Agricoltura, silvicoltura e pesca	29,4	4,5	0,6	34,5
Industria in senso stretto	0,8	0,6	0,5	1,9
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	7,7	1,8	0,9	10,4
Coke, raffinerie di petrolio, ecc.	0,0	2,6	1,9	4,5
Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0,0	0,7	0,3	1,0
Articoli in gomma e plastica	0,0	0,6	0,4	1,0
Lavorazione di minerali non metalliferi	0,0	1,1	0,4	1,5
Produzione/distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	0,0	1,0	0,6	1,6
Costruzioni	0,0	0,2	0,2	0,4
Servizi	0,1	0,4	0,7	1,2
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	0,6	0,9	1,3	2,9
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0,0	0,9	0,8	1,6
Intermediazione monetaria e finanziaria	0,0	0,6	0,7	1,4
Attività dei servizi alle imprese	0,0	0,5	0,4	0,8
Totale	1,7	0,6	0,6	2,9

Fonte: Elaborazioni su dati Aida, ISTAT e Osservatorio Cooperazione Agricola

I settori maggiormente coinvolti per via diretta, ovvero a seguito dell'attività svolta dal sistema delle aziende agricole e dalle cooperative e controllate, sono ovviamente il settore primario (dove la cooperazione risulta contribuire per quasi un terzo) e a seguire le attività a valle quali l'industria di trasformazione dei prodotti agricoli e l'attività di vendita all'ingrosso. Se si considerano invece gli effetti indiretto e indotto, si rileva come l'attività agricola interessi diversi settori, ma in particolare la produzione di prodotti chimici, la produzione e distribuzione di energia e acqua e i servizi di trasporto.

Conclusioni

In questo primo sintetico lavoro si è cercato di mettere in luce come le statistiche ufficiali tendano a sottostimare sia la rilevanza economica e occupazionale del settore agricolo che il ruolo della cooperazione tra produttori. I risultati ottenuti dimostrano come la classificazione per settori utilizzata nelle statistiche ufficiali determini effettivamente una sottovalutazione del ruolo economico e occupazionale del settore, a vantaggio di altri comparti la cui attività dipende invece, in misura maggiore o minore, dalla sua capacità di produrre. Il lavoro consente inoltre di valutare in modo più completo la rilevanza della cooperazione tra agricoltori nel determinare le performance del settore, una rilevanza che risulta di tutto rispetto. In futuro sarà possibile quantificare e qualificare meglio questi due risultati, oggi ancora parziali, includendo tutte le società controllate e articolando l'analisi per le diverse produzioni agricole.

Riferimenti bibliografici

Fontanari E., Borzaga C. (2010), *L'impatto economico della cooperazione in provincia di Trento*, Euricse Working Paper, n. 9, Trento.

Fontanari E., Borzaga C. (2013), "La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione italiana: un'analisi d'impatto con il metodo dei 'conti satellite'", in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 37-52.

Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana (2015), *Osservatorio della cooperazione agricola italiana - Rapporto 2014*. http://www.osservatorio-cooperazione-agricola.it/images/Rapporto/2014/Rapporto_2014.pdf

Le cooperative negli anni della crisi

Chiara Carini*, Carlo Borzaga**, Eddi Fontanari***

Le cooperative italiane tra il 2008 e il 2013: dinamica economica, patrimoniale ed occupazionale

* Euricse.

** Università degli Studi di Trento ed Euricse.

*** Euricse e University of Missouri - visiting scholar.

Le imprese italiane hanno reagito in modo diverso alla crisi a seconda del settore di attività, delle dimensioni e dei mercati di sbocco, con conseguenze molto diverse: chiusure e ridimensionamento di attività, da una parte, crescita sostenuta da ristrutturazioni e innovazioni di processo e di prodotto e dall'ampliamento dei mercati di sbocco, dall'altra. Molti sono i fattori che hanno spinto le imprese in una o nell'altra di queste direzioni. Tra questi, secondo un numero crescente di osservatori, ha avuto un ruolo importante anche la forma proprietaria. È stato in particolare rilevato che le forme proprietarie che, come le cooperative, sono caratterizzate dal fatto di perseguire un obiettivo diverso dal profitto hanno adottato più delle altre forme di impresa comportamenti anticiclici. Alcune evidenze empiriche a riprova di questa tesi sono già state portate nel Secondo Rapporto Euricse (Euricse, 2014, in particolare nel Cap. 6) e in successive pubblicazioni (Fontanari e Borzaga, 2014). La disponibilità di nuovi dati consente ora di verificare ulteriormente e su un periodo più ampio, cioè fino al 2013, la validità di questa tesi e di quantificare il contributo della cooperazione alla tenuta dell'economia italiana in questa difficile congiuntura.

Come nel primo Capitolo, l'analisi che segue si basa su due fonti informative: i dati di bilancio ricavati dal *database* Aida-Bureau van Dijk e quelli sulle posizioni lavorative resi disponibili dall'INPS. Per l'analisi dell'andamento economico e patrimoniale, presentata nel primo paragrafo, sono stati utilizzati i dati desumibili dai bilanci delle 28.030 cooperative e dei 1.178 consorzi cooperativi per i quali, a fine gennaio 2015, è risultato disponibile il bilancio (con valore della produzione maggiore di zero) nella banca dati Aida per tutti e sei gli anni esaminati. Nel secondo paragrafo si analizza, invece, la dinamica occupazionale delle cooperative e dei consorzi cooperativi sulla base dei dati estratti dall'archivio amministrativo delle denunce retributive mensili (Emens) dell'INPS con aggiornamento al 27/11/2014. I dati si riferiscono al numero di posizioni attivate sia nel corso d'anno che nel mese di dicembre da tutte le cooperative e dai consorzi cooperativi presenti negli archivi INPS in ognuno degli anni compresi tra il 2008 e il 2013, a prescindere dalla disponibilità del bilancio nella banca dati Aida-Bureau van Dijk. Si tratta, nel dettaglio, di 50.166 cooperative e 1.397 consorzi nel 2008 e 53.314 cooperative e 1.369 consorzi nel 2013. Sui dati INPS non è stato imposto nessun filtro, perché, come già illustrato nella Premessa, registrando le posizioni lavorative, essi tengono conto anche della natali-mortalità delle imprese interessate.

Come si vedrà, l'analisi ricalca il formato utilizzato nel primo Capitolo per la presentazione dei dati economici e occupazionali relativi al periodo 2011-2013, ma viene applicata qui all'intero quinquennio 2008-2013 al fine di tracciare un quadro complessivo del comportamento delle cooperative durante la crisi.

1

La dinamica economica e patrimoniale

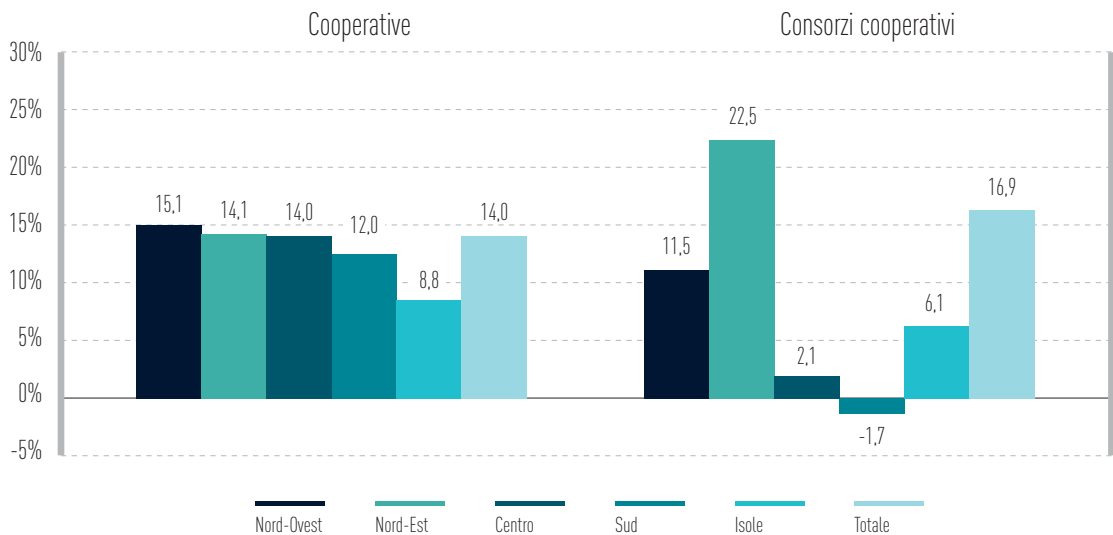
Tra il 2008 e il 2013, in presenza di tassi di variazione del prodotto interno lordo negativi, le oltre 28.000 cooperative analizzate hanno registrato una crescita del 14% del valore della produzione. In termini assoluti, l'incremento è stato di oltre dieci miliardi, dai 72,2 del 2008 agli 82,4 del 2013¹ (figura 1). Il tasso di crescita più elevato si è registrato nelle regioni del Nord-Ovest (+15,1%), mentre le regioni insulari sono quelle dove l'incremento è stato minore (+8,5%). Nel medesimo periodo, i consorzi, con un valore della produzione complessivo nel 2013 di 17 miliardi di euro, hanno registrato un aumento del valore della produzione del +16,9%, pari ad un incremento di 2,4 miliardi di euro. Tra le diverse regioni italiane, quelle del Nord-Est sono quelle in cui si è registrata la crescita maggiore (+22,5%).

L'analisi per settore d'attività (figura 2) evidenzia che, tra le cooperative di primo grado, le attività più dinamiche sono state quelle della sanità e assistenza sociale, con una crescita sull'intero periodo del 31,1% (ossia 1,5 miliardi di euro), e dell'agroalimentare, con un aumento del 22,6% (+3,5 miliardi di euro). Leggermente inferiori, ma comunque oltre la media, sono risultati i tassi di crescita del commercio, con un apprezzabile +16,4% (+4,1 miliardi di euro), e degli altri servizi +14,6% (+1,3 miliardi di euro). Decisamente diversa è stata invece la performance delle cooperative operanti nell'altra industria (con una crescita nulla) e, soprattutto, nelle costruzioni/attività immobiliari (-11,1%; -1,1 miliardi

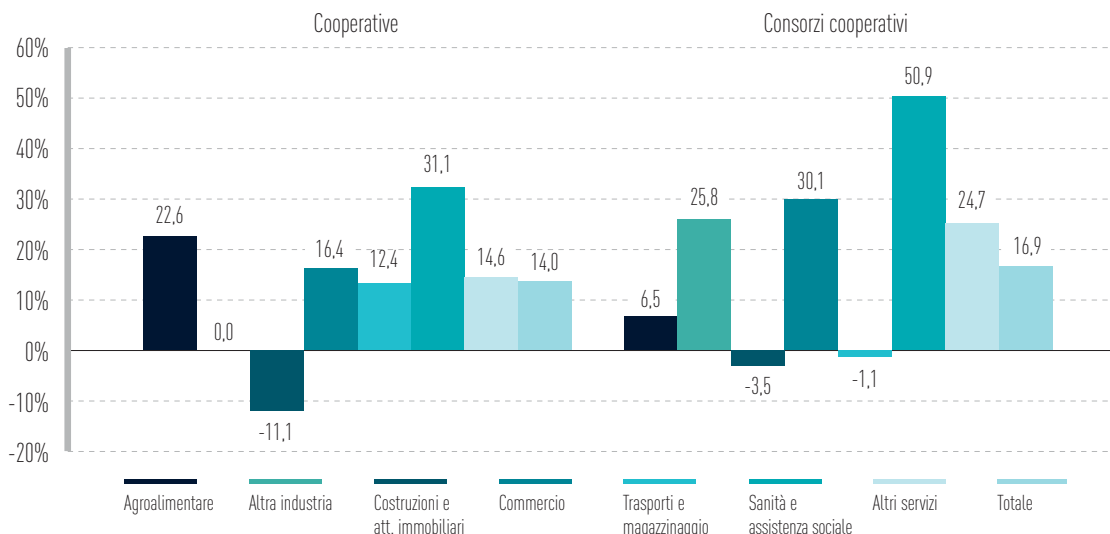
¹ Corrispondenti al 90,8% del valore della produzione presentato nel Capitolo 1.

di euro). In questi settori anche le cooperative hanno evidentemente sofferto la congiuntura economica sfavorevole. Tra i consorzi, invece, le branche che, tra il 2008 e il 2013, hanno incrementato maggiormente il valore della produzione sono state quelle della sanità e assistenza sociale (+50,9%; +256 milioni di euro), del commercio (+30,1%; +1,4 miliardi di euro), dell'altra industria (+25,8%; +48 milioni di euro) e degli altri servizi (+24,7%; +575 milioni di euro). Gli unici consorzi con un andamento del valore della produzione di segno negativo sono stati quelli delle costruzioni/attività immobiliari (-3,5%; -85 milioni di euro) e dei trasporti (-1,1%; -10 milioni di euro).

Figura 1 - Valore della produzione per area geografica - variazioni percentuali 2008-2013

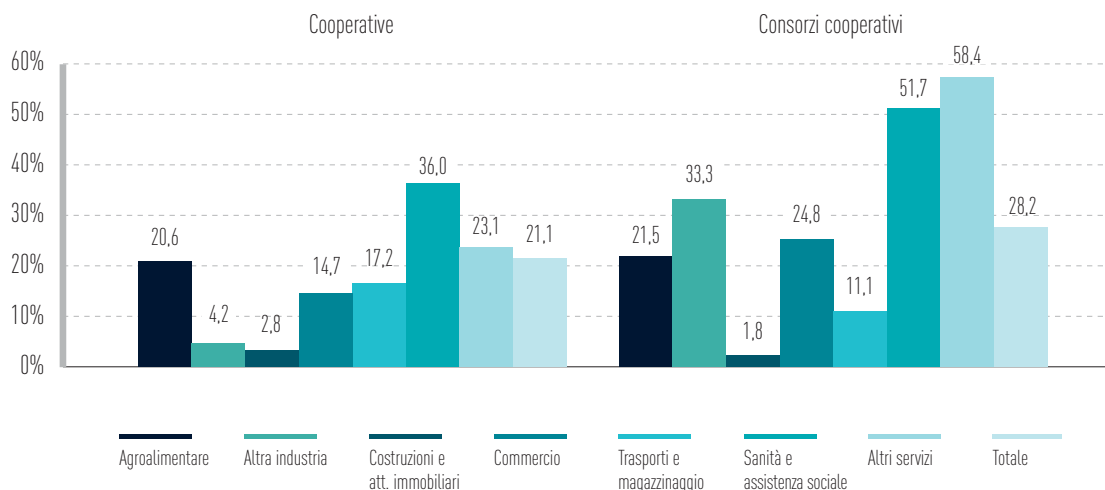


Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Figura 2 - Valore della produzione per settore d'attività - variazioni percentuali 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Come già emerso nell'analisi dell'evoluzione tra il 2011 e il 2013, a beneficiare del *trend* positivo del valore della produzione sono stati, in particolare, i redditi da lavoro dipendente che hanno registrato un tasso di crescita del 21,1% (+2,9 miliardi di euro) nelle cooperative di primo livello e del 28,2% (167 milioni di euro) nei consorzi. Come evidenziato nella figura 3, nessun settore è stato interessato da diminuzioni dei redditi da lavoro, neppure nel settore più colpito dalla recessione, quello delle costruzioni/attività immobiliari (+2,8% per le cooperative e +1,8% per i consorzi). La sanità e assistenza sociale si conferma il settore a maggiore crescita (rispettivamente +36% e +51,7%). Negli altri servizi il tasso di crescita dei redditi da lavoro dipendente è stato superiore al tasso di crescita del valore della produzione, raggiungendo un +23,1% per le cooperative e un +58,4% per i consorzi. Tra i settori, quello agroalimentare evidenzia un +20,6% per le prime e un +21,5% per i secondi. Come si avrà modo di vedere analizzando i dati sull'andamento dell'occupazione questi aumenti dei redditi da lavoro sono stati determinati anche da un aumento degli occupati.

Figura 3 - Redditi da lavoro dipendente per settore economico - variazioni percentuali 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

L'analisi congiunta della dinamica del valore della produzione e dei redditi da lavoro dipendente restituisce un'indicazione estremamente interessante e significativa, che acquisisce ulteriore valore se rapportata ai risultati emersi dalla comparazione delle performance delle cooperative e delle società di capitali illustrata nel Capitolo 6 del presente Rapporto. Emerge, infatti, che le cooperative hanno adottato un comportamento diametralmente opposto a quanto ci si potrebbe aspettare basandosi sui modelli di comportamento delle imprese proposti dalla teoria economica prevalente. In questo periodo infatti le imprese cooperative, non solo hanno destinato la maggior parte del valore creato al fattore lavoro, ma hanno addirittura aumentato i redditi da lavoro a tassi superiori a quelli con cui è cresciuto il valore della produzione, accettando una progressiva riduzione del risultato della gestione.

Come si osserva dalla tabella 2, il totale delle cooperative ha aumentato la quota di valore distribuita ai lavoratori dal 18,8% del 2008 al 20% del 2013, compensando

tale aumento, in parte, con la riduzione dell'incidenza dei costi diversi dal personale - dall'80,6% del 2008 al 79,9% del 2013 - e per la parte restante con una drastica riduzione della quota di residuo finale, passata dallo 0,6% del 2008 allo 0,1% del 2013.

Alla luce di queste evidenze, sembra quindi che le cooperative abbiano reagito alla crisi, da una parte, con interventi di razionalizzazione dei costi diversi dal lavoro e, dall'altra, mantenendo in crescita la produzione o l'occupazione anche in presenza di condizioni di mercato sfavorevoli, accettando che a soffrirne fosse il residuo finale invece che l'occupazione e i salari dei lavoratori. Ciò spiega la netta riduzione del margine, dai 404 milioni complessivi del 2008 ai 59 del 2013, particolarmente marcata nelle costruzioni ed attività immobiliari, nell'altra industria e negli altri servizi (tabella 1).

Tabella 1 - Risultato d'esercizio per settore economico - anni 2008-2013 (in milioni di euro)

	Cooperative		Consorzi	
	2008	2013	2008	2013
Agroalimentare	-10	-19	-27	-12
Altra industria	76	13	5	-2
Costruzioni e attività immobiliari	-13	-132	19	-115
Commercio	200	199	16	6
Trasporti e magazzinaggio	-9	-14	0	-3
Sanità e assistenza sociale	58	28	1	6
Altri servizi	102	-17	6	-2
Totale	404	59	20	-122

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Mentre le cooperative di primo grado sono riuscite in parte a contenere, grazie soprattutto al contributo di alcuni settori, la riduzione del margine, l'andamento del

risultato d'esercizio dei consorzi segnala un peggioramento generalizzato della situazione, con perdite in quasi tutti i settori (tabella 1). Particolarmente negativa appare la situazione dei consorzi delle costruzioni/attività immobiliari che presentavano nel 2013 una perdita di 115 milioni di euro. Solo i consorzi tra cooperative operanti nei settori della sanità e assistenza sociale e quelli attivi nel settore commerciale hanno registrato un risultato d'esercizio positivo. Ciononostante se per i primi al risultato in valore assoluto è corrisposto anche un buon coefficiente di residuo finale, pari nel 2013 allo 0,8%, per i consorzi operanti nel settore commerciale tale coefficiente è risultato molto vicino allo zero (0,1%).

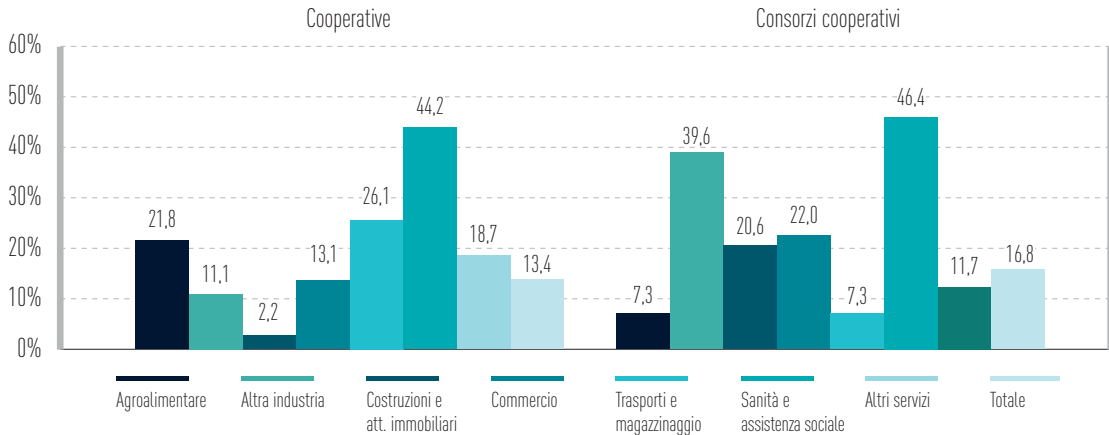
L'analisi della distribuzione del valore della produzione (tabella 2) conferma che generalmente i consorzi, e quindi non solo quelli operanti nelle attività agroalimentare e commerciale, svolgono principalmente una funzione di servizio alle cooperative socie che si traduce nel trasferimento alle stesse della gran parte del valore prodotto. Lo dimostra il valore ridotto del coefficiente di lavoro ("Rld" in tabella) e, contestualmente, l'elevato valore, pressoché prossimo all'intero, assunto dal coefficiente dei costi diversi dal personale.

Pur in presenza di una congiuntura negativa, caratterizzata anche da una riduzione degli investimenti nel complesso dell'economia italiana, e nonostante la riduzione del risultato di esercizio, sia le cooperative di primo grado che i consorzi hanno continuato ad accrescere le risorse investite nell'attività d'impresa. Tra il 2008 e il 2013, queste sono aumentate rispettivamente del 13,4% (+11,2 miliardi di euro) e del 16,8% (+1,9 miliardi di euro). Tra i settori, quello della sanità e assistenza sociale ha registrato l'incremento maggiore (+44,2% per le cooperative, ossia 1,6 miliardi di euro, e +46,4% per i consorzi, pari a 194 milioni di euro), seguito dai trasporti (+26,1% per le cooperative e +7,3% per i consorzi), dall'agroalimentare (+21,8% per le prime e +7,3% per i secondi), dagli altri servizi (+18,7% e +11,7%) e dal commercio (+13,1% e +22%).

Tabella 2 - Cooperative di primo grado e consorzi cooperativi: composizione del valore della produzione per destinazione e settore - anni 2008-2013 (%)

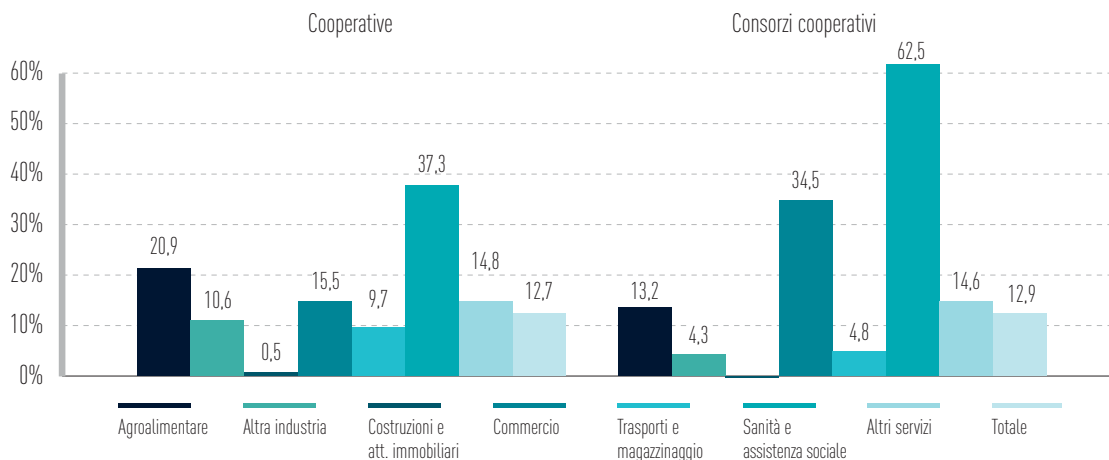
	Cooperative di primo grado					
	2008			2013		
	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo
Agroalimentare	8,8	91,3	-0,1	8,7	91,4	-0,1
Altra industria	22,3	75,5	2,2	23,2	76,4	0,4
Costruzioni e attività immobiliari	11,0	89,1	-0,1	12,8	88,8	-1,6
Commercio	7,3	91,9	0,8	7,2	92,1	0,7
Trasporti e magazzinaggio	44,8	55,4	-0,2	46,7	53,7	-0,4
Sanità e assistenza sociale	62,3	36,5	1,2	64,6	34,9	0,5
Altri servizi	42,5	56,3	1,2	45,6	54,6	-0,2
Totale	18,8	80,6	0,6	20,0	79,9	0,1
	Consorzi cooperativi					
	2008			2013		
	Rld	Altro	Residuo	Rld	Altro	Residuo
Agroalimentare	5,6	95,2	-0,8	6,4	93,9	-0,3
Altra industria	14,7	82,4	2,9	15,5	85,4	-0,9
Costruzioni e attività immobiliari	2,3	96,9	0,8	2,5	102,5	-5,0
Commercio	3,2	96,5	0,3	3,0	96,9	0,1
Trasporti e magazzinaggio	4,1	95,9	0,0	4,5	95,8	-0,3
Sanità e assistenza sociale	5,8	94,1	0,1	5,8	93,4	0,8
Altri servizi	4,3	95,4	0,3	5,5	94,6	-0,1
Totale	4,1	95,8	0,1	4,5	96,2	-0,7

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Figura 4 - Capitale investito per settore economico - variazioni percentuali 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

È stata invece inferiore - questo sì a seguito della riduzione dei margini di esercizio - ma comunque positiva la crescita del capitale proprio, che si è attestata ad un tasso per le cooperative del 12,7% (+2,9 miliardi di euro) e per i consorzi del 12,9% (+273 milioni di euro).

Figura 5 - Patrimonio netto per settore economico - variazioni percentuali 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

I diversi *trend* del capitale investito e del patrimonio netto hanno ovviamente inciso sul coefficiente di patrimonializzazione - calcolato come rapporto tra mezzi propri e capitale investito - che, per le cooperative di primo grado, dal 27,6% nel 2008 si è leggermente ridotto al 27,4% nel 2013 (tabella 3). Questa condizione non ha però interessato il commercio, il cui livello di patrimonializzazione è invece aumentato. Al contrario, risultano più rilevanti le diminuzioni per le cooperative operanti nei trasporti, passate dal 21,2% al 18,5%; nella sanità e assistenza sociale, passate dal 27,5% al 26,1%, e negli altri servizi, passate dal 31,5% al 30,5%.

Anche per i consorzi il livello di patrimonializzazione - già nettamente inferiore a quello delle cooperative - si è ridotto, passando nel periodo dal 19% al 18,3%. A livello settoriale, il coefficiente di patrimonializzazione è aumentato nei settori della sanità e assistenza sociale, che si conferma il settore maggiormente dinamico dal punto di vista delle risorse impiegate nell'impresa, del commercio, dell'agroalimentare e degli altri servizi. A pesare sulla variazione negativa complessiva sono stati soprattutto, ancora una volta, i consorzi delle costruzioni e dell'immobiliare.

Tabella 3 - Coefficiente di patrimonializzazione per settore economico negli anni 2008 e 2013 (per cento unità di capitale investito)

	Cooperative		Consorzi	
	2008	2013	2008	2013
Agroalimentare	25,3	2,51	22,3	23,5
Altra industria	42,8	42,6	49,8	37,1
Costruzioni e attività immobiliari	24,1	2,37	18,0	13,3
Commercio	29,1	2,97	17,2	19,0
Trasporti e magazzinaggio	2,12	18,5	13,7	13,3
Sanità e assistenza sociale	2,75	26,1	11,5	12,8
Altri servizi	3,15	30,5	15,3	15,8
Totale	27,6	27,4	19,0	18,3

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

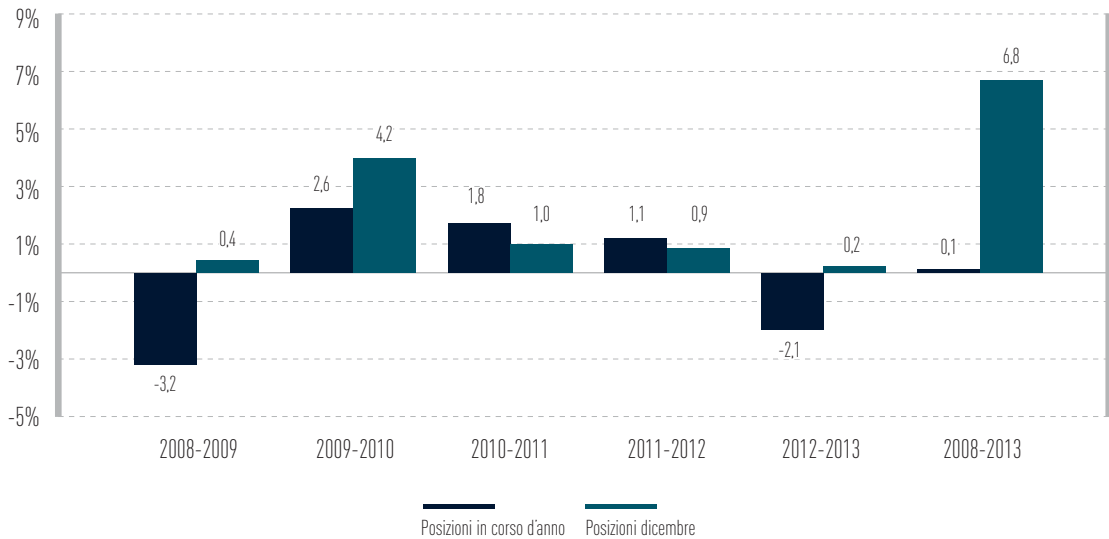
2

La dinamica occupazionale

Secondo le informazioni fornite dall'INPS tra il 2008 e il 2013 il numero di cooperative con posizioni lavorative è andato aumentando con continuità, passando da 50.166 a 53.314 (+6,3%). Il numero dei consorzi è invece passato da 1.397 a 1.369. Come evidenziato dai dati riportati nella figura 6, tra il 2008 e il 2013, le posizioni previdenziali registrate nelle imprese cooperative e nei consorzi presentano non solo valori, ma anche andamenti diversi, a seconda che si considerino quelle registrate in corso d'anno oppure quelle rilevate a fine anno. Infatti, il numero di posizioni attivate nel corso dell'anno dalle cooperative e dai consorzi cooperativi si è mantenuto sostanzialmente stabile (+0,1%), passando da 1.763.394 a 1.764.976 posizioni. Al contrario, nello stesso periodo, le posizioni risultate attive nel mese di dicembre sono passate da 1.176.638 a 1.257.213, con un aumento di 80.575 unità e una crescita del 6,8%. È quest'ultimo, tuttavia, il dato che meglio coglie la dinamica occupazionale, essendo il numero di posizioni attivate in corso d'anno influenzato, non solo dalla propensione ad impiegare lavoratori stagionali, ma anche dal *turnover* che nel corso degli anni considerati si è ridotto, sia a causa della crisi che a seguito della riforma delle pensioni.

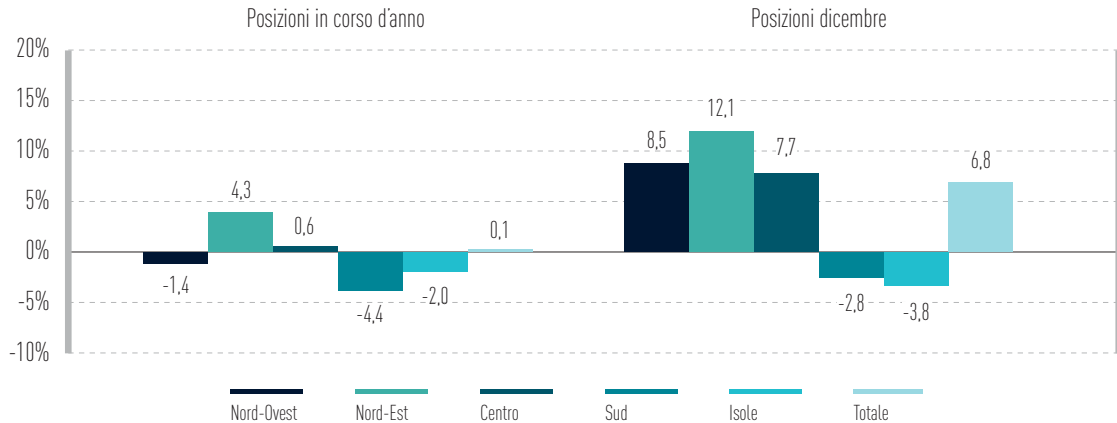
Entrando più nel dettaglio, le variazioni annuali delle posizioni in corso d'anno evidenziano un calo nel 2009 (-3,2% rispetto al 2008) e nel 2013 (-2,1% rispetto al dato 2012). La prima contrazione è stata riassorbita nei tre anni seguenti, periodo in cui si è rilevato un incremento annuo rispettivamente pari al +2,6% nel 2010, al +1,8% nel 2011 e all'1,8% nel 2012. Per il calo registrato nel 2013, non disponendo al momento dell'analisi dei dati 2014, è possibile trarre alcune informazioni aggiuntive solamente dall'analisi delle posizioni risultate attive nel mese di dicembre. Per queste ultime le variazioni nel corso del periodo esaminato si sono mantenute su livelli sempre positivi, con un picco nel 2010 (+4,2% rispetto al 2009). Negli anni in cui il numero di posizioni lavorative in corso d'anno è diminuito (2009 e 2013) quelle a dicembre sono rimaste sostanzialmente stabili. In altri termini, in attesa dei dati del 2014, è certamente possibile affermare che la cooperazione nel suo complesso ha accresciuto i livelli occupazionali, anche se sembra aver a fine periodo esaurito questa forza propulsiva.

Figura 6 - Variazioni percentuali annue e del periodo 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali attivate dalle cooperative e dai consorzi cooperativi



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

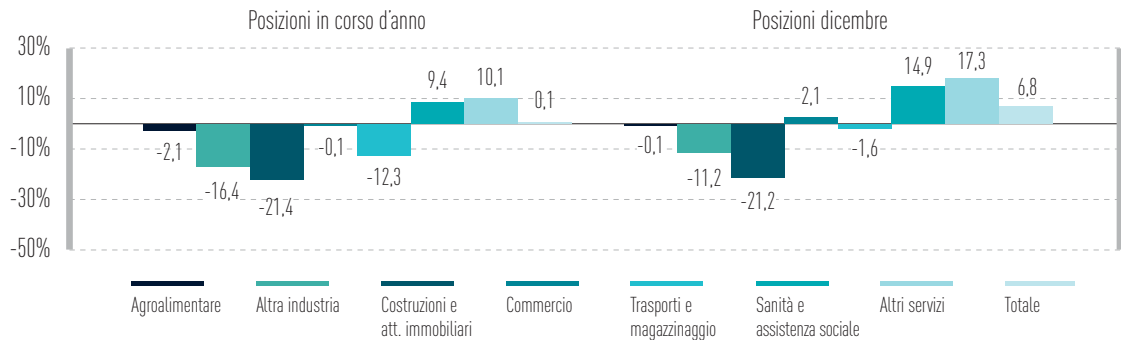
L'aumento del numero di posizioni risultate attive nel mese di dicembre si è verificato per intero nelle regioni settentrionali e centrali: Nord-Ovest (+26.837 posizioni; +8,5%), Nord-Est (+43.242 posizioni; +12,1%) e Centro (+18.595 posizioni; +7,7%). Esse, e quindi l'occupazione nelle imprese cooperative e consortili, sono invece diminuite nelle regioni meridionali (-4.811 posizioni; -2,8%) e insulari (-3.325 posizioni; -3,8%). I dati sulle posizioni lavorative in corso d'anno confermano il calo delle regioni meridionali e insulari e il segno positivo per il Nord-Est e il Centro, mentre nelle regioni Nord-occidentali si registra un segno negativo (-1,4%).

Figura 7 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali per area geografica

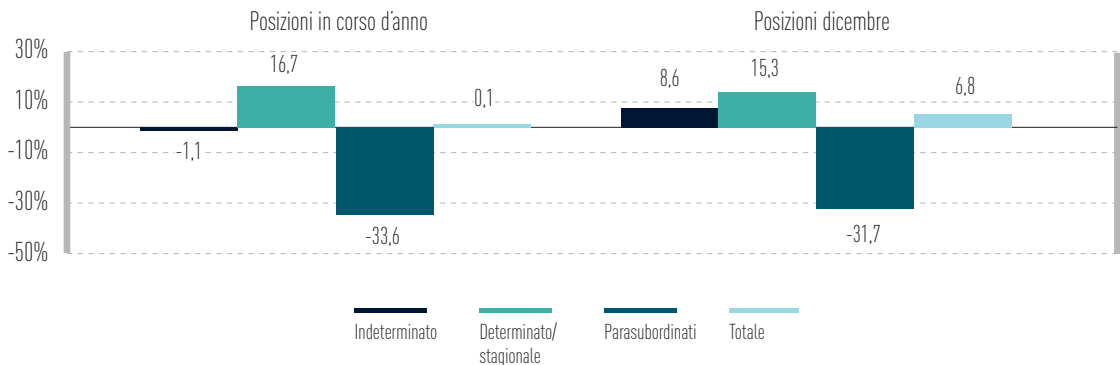
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

La crescita dell'occupazione registrata per l'insieme delle cooperative è frutto di variazioni settoriali molto diverse (figura 8). L'intera crescita è, infatti, da attribuire a due settori, quello della sanità (+9,4% per le posizioni in corso d'anno e +14,9% per quelle a fine d'anno) e quello degli altri servizi (rispettivamente +10,1% e +17,3%). Tutti gli altri settori, in particolare le costruzioni e il manifatturiero, e con la sola eccezione del commercio per le posizioni a dicembre, hanno invece registrato variazioni negative.

Approfondendo l'andamento delle posizioni previdenziali attive per forma contrattuale (figura 9), così come abbiamo visto anche nei dati relativi al periodo 2011-2013 presentati nel Capitolo 1, emerge un processo di progressiva stabilizzazione degli occupati. Infatti, nel corso del periodo preso in considerazione, si registra un netto calo delle posizioni relative a lavoratori parasubordinati, il cui numero è diminuito, sia nei dati in corso che in quelli a fine d'anno, di circa il 30%, con un calo di 51mila posizioni in corso d'anno e di poco meno di 27mila posizioni a dicembre.

Figura 8 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali per settore di attività

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

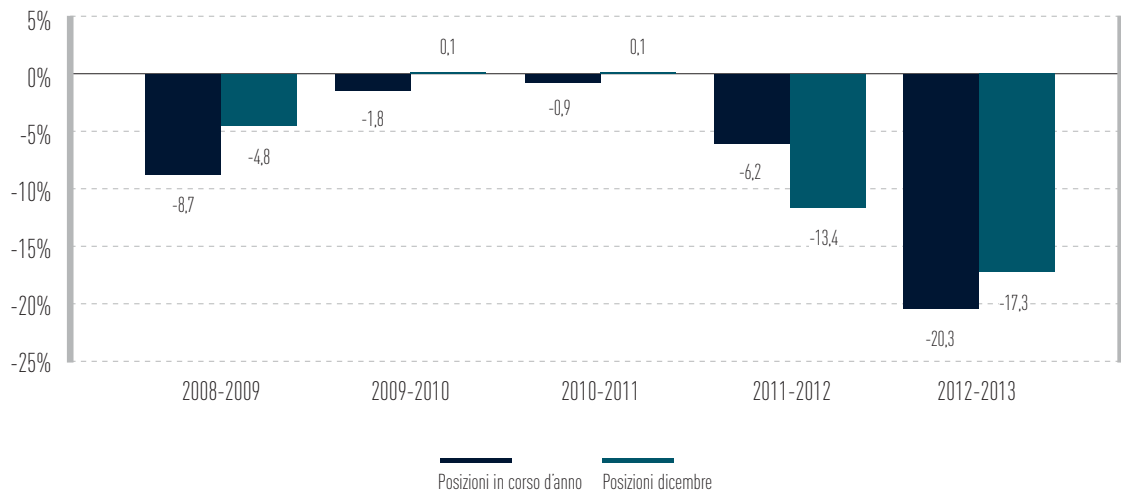
Figura 9 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero totale di posizioni previdenziali per forma contrattuale

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Le variazioni registrate di anno in anno per questa forma contrattuale (figura 10) evidenziano un calo in tutti e sei gli anni esaminati, che è andato ad accentuarsi negli ultimi due anni (2012 e 2013), quando il numero di posizioni registrate a fine anno è rispettivamente calato del 13,4% e del 17,3%. È invece aumentato il numero delle posizioni relative a dipendenti a tempo determinato o stagionale, sia in corso d'anno (+66.576 posizioni; +16,7%) che nel mese

di dicembre (+31.138 posizioni; +15,3%). Il processo di stabilizzazione risulta tuttavia evidente soprattutto con riferimento alla variazione positiva e quantitativamente significativa delle posizioni relative a dipendenti a tempo indeterminato a fine anno: +76.197 posizioni; +8,6%. In altri termini, nel corso della crisi e della crescente precarizzazione del lavoro, nell'insieme delle cooperative italiane gli occupati a tempo indeterminato sono aumentati a un tasso superiore a quello degli occupati totali.

Figura 10 - Variazioni percentuali annue del numero totale di posizioni previdenziali di lavoratori parasubordinati



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati riportati nella figura 11 evidenziano come il calo delle posizioni di lavoro parasubordinato abbia interessato sia le lavoratrici, per le quali si è registrato nel periodo un calo superiore al 30%, che soprattutto i lavoratori con meno di 35 anni, categoria per la quale si è registrato un dimezzamento di queste posizioni sia in corso che a fine anno. Questa riduzione delle forme di lavoro più precarie è stata più che compensata per le lavoratrici soprattutto grazie all'aumento delle posizioni di lavoro dipendente a tempo indeterminato (in particolare a fine anno). Ciò non è avvenuto invece per i giovani. Infatti, se il numero delle posizioni relative a

lavoratori di sesso femminile si è mantenuto sostanzialmente stabile nei dati in corso d'anno ed è aumentato di 42mila posizioni (+7,1%) in quelli registrati nel mese di dicembre, con riferimento ai giovani, i dati riportati nella figura 11 evidenziano un calo complessivo nel periodo esaminato, sia in corso (-124.917 posizioni; -18,4%) che a fine d'anno (-52.175 posizioni; -13,1%), e soprattutto un calo degli occupati con contratto a tempo indeterminato.

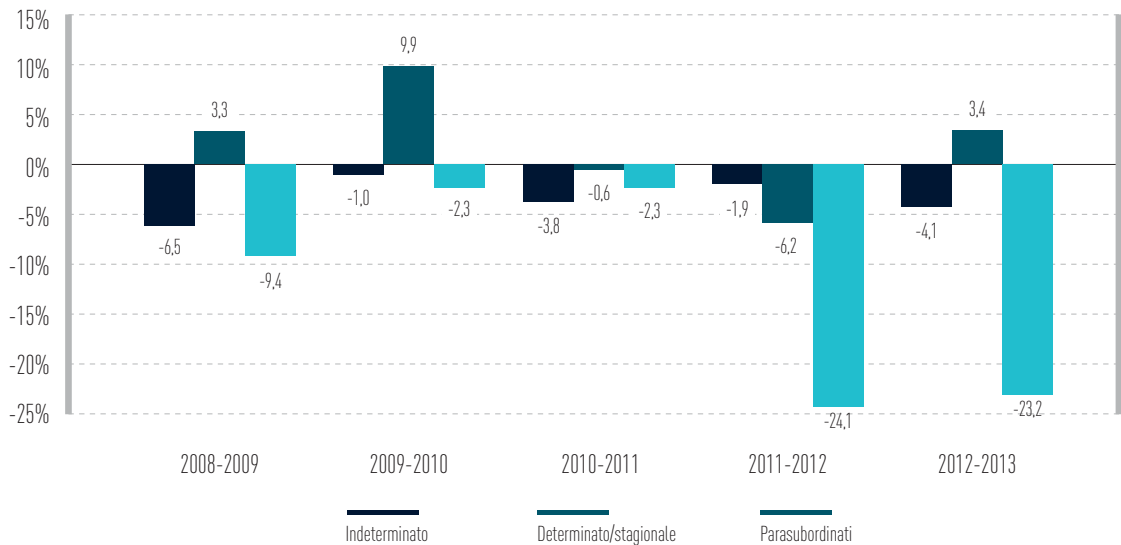
Figura 11 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero totale di posizioni previdenziali per forma contrattuale. Dati occupati di sesso femminile e occupati con meno di 35 anni



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Le posizioni di lavoratori con meno di 35 anni registrate nel mese di dicembre di ogni anno (figura 12) sono sempre in diminuzione sia per i lavoratori dipendenti a tempo indeterminato che per i parasubordinati, per i quali negli ultimi due anni il decremento ha subito un'accelerazione. Per le posizioni di lavoro a tempo determinato si è invece registrato un calo solo negli anni 2011 e 2012. Bisogna tuttavia sottolineare come le perdite di posizioni di lavoro parasubordinato siano state recuperate nel periodo, almeno parzialmente, dall'aumento del numero di posizioni a tempo determinato. Nei sei anni esaminati, ad una diminuzione di poco più di 32mila posizioni di parasubordinati (registrate nel mese di dicembre) è corrisposto un aumento di circa 16mila posizioni a tempo determinato (sempre nel mese di dicembre).

Figura 12 - Variazioni percentuali annue del numero di posizioni previdenziali attive nel mese di dicembre per forma contrattuale. Occupati con meno di 35 anni



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

3

Il lavoro dipendente negli anni della crisi: un confronto tra cooperative e imprese private

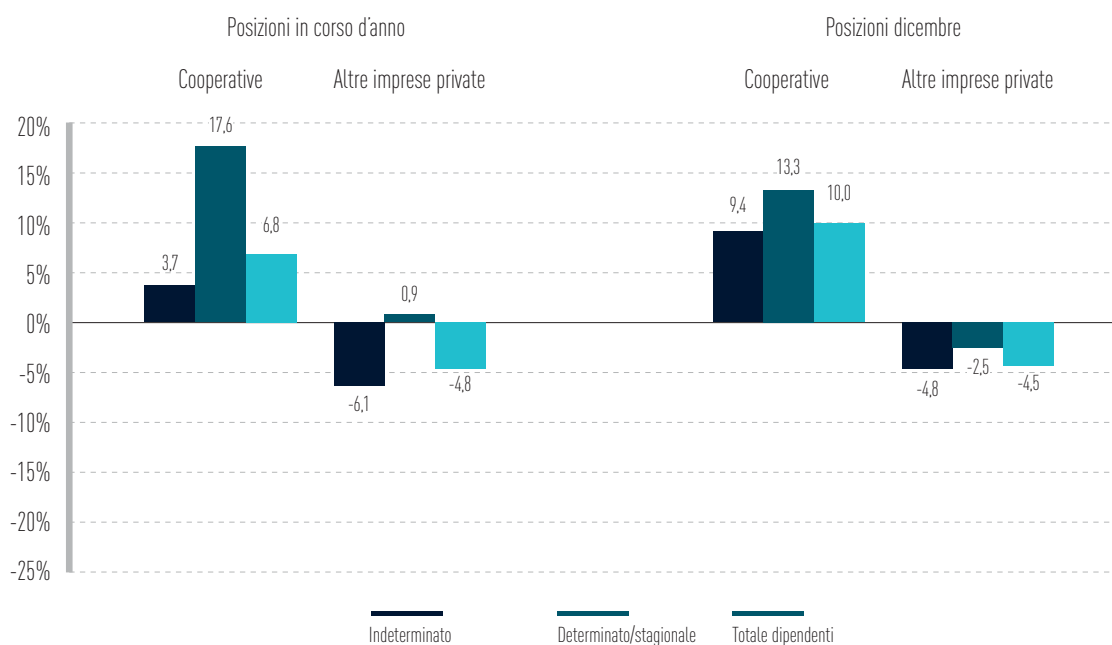
Per avere maggiori elementi di valutazione della dinamica occupazionale nelle cooperative è utile confrontare, per il quinquennio 2009-2013², l'andamento del numero di dipendenti (a tempo indeterminato e determinato/stagionale) delle cooperative con quello del totale dei lavoratori dipendenti in altre imprese private. Il confronto non include i dati delle imprese agricole (ma include quelli relativi alle imprese agroalimentari) e quelli delle posizioni di lavoro parasubordinato per tutti i settori.

I dati riportati nella figura 13 evidenziano un aumento, tra il 2009 ed il 2013, del numero complessivo di dipendenti delle cooperative, sia in corso d'anno (+98.276 posizioni; +6,8%) che soprattutto nel mese di dicembre (+101.891 posizioni; +10%), contro un calo di poco inferiore al 5% registrato per le altre imprese private non agricole, pari ad una perdita nel periodo esaminato di poco più di 630.000 posizioni in corso d'anno e di poco meno di 500.000 se si considerano i dati dell'ultimo mese dell'anno. Il diverso comportamento delle cooperative rispetto alle altre imprese private è confermato e rafforzato dagli andamenti delle diverse tipologie contrattuali. La prima e più evidente differenza riguarda le posizioni di lavoratori a tempo indeterminato, soprattutto nei dati registrati nell'ultimo mese dell'anno: esse sono aumentate del 9,4% (+79.501 posizioni) nelle cooperative, mentre sono diminuite del 4,8% (-460.061 posizioni) nelle altre imprese private. Un andamento simile ha interessato anche le posizioni di lavoro a tempo determinato e/o stagionale: quelle registrate in corso d'anno sono aumentate del 17,6% (+57.356 posizioni) nelle cooperative contro lo 0,9% (+22.269 posizioni) delle altre imprese; mentre quelle registrate a fine anno sono aumentate nelle cooperative del 13,3% (+22.390 posizioni) contro il -2,5% (-35.644 posizioni) del resto delle imprese private. Questi andamenti hanno avvicinato la distribuzione degli occupati per tipologia contrattuale: a fine

² Nei dati dell'Osservatorio sui Lavoratori Dipendenti dell'INPS resi disponibili online (www.inps.it) non sono disponibili i dati relativi all'anno 2008.

dicembre 2013 gli occupati nelle imprese private erano per l'86,8% a tempo indeterminato, contro l'83% degli occupati in cooperativa, mentre i dipendenti a tempo determinato erano rispettivamente il 13,2 e il 17%. Una valutazione completa del grado di stabilità dell'occupazione nelle due tipologie di impresa non è tuttavia possibile poiché non sono disponibili i dati sul numero di parasubordinati presenti nelle imprese private non cooperative.

Figura 13 - Variazioni percentuali 2009-2013 del numero di posizioni previdenziali di dipendenti totali, a tempo indeterminato e a tempo determinato nelle cooperative e nelle altre imprese private

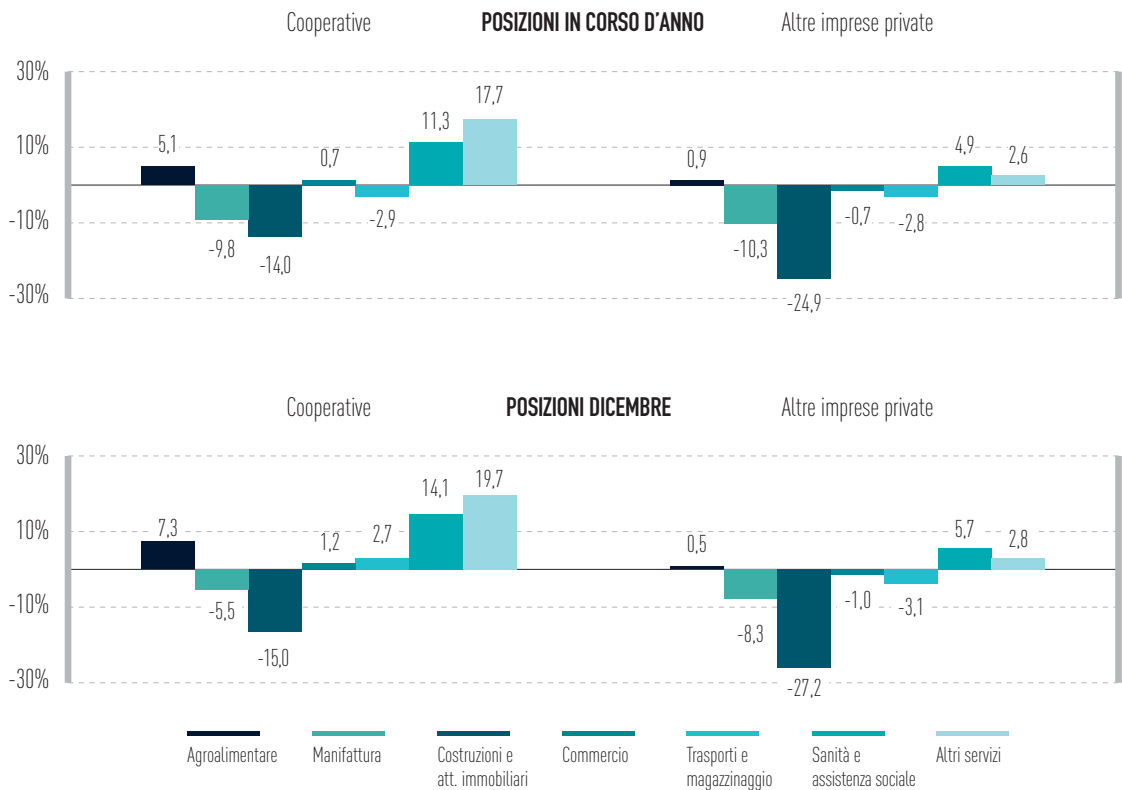


Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Nella figura 14 sono riportate le variazioni percentuali del numero di posizioni previdenziali attivate da cooperative (e consorzi cooperativi) e dalle altre imprese private per settori d'attività. Da essa si ricava che le cooperative hanno registrato una dinamica occupazionale migliore in tutti i settori. Infatti, nei comparti in cui l'occupazione è cresciuta - industria agroalimentare, sanità e altri servizi - il settore cooperativo mostra sempre tassi di crescita superiori a quelli delle

altre imprese private, mentre nei settori in cui si è registrata una diminuzione del numero di posizioni attivate - manifattura e costruzioni - il calo in termini percentuali risulta minore nelle cooperative rispetto a quello delle altre imprese.

Figura 14 - Variazioni percentuali 2009-2013 del numero di posizioni previdenziali di dipendenti totali, a tempo indeterminato e a tempo determinato per settore d'attività nelle cooperative e nelle altre imprese private

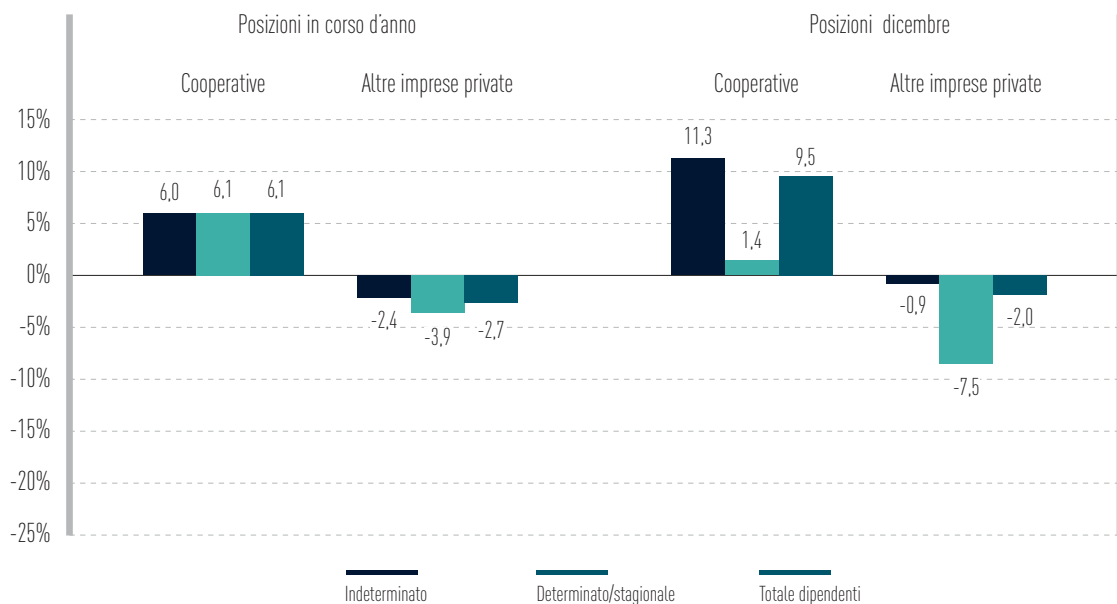


Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Le figure 15 e 16 evidenziano infine le dinamiche rilevate per le posizioni di dipendenti di sesso femminile e di quelli con meno di 35 anni.

Nel primo caso, nelle cooperative si rileva un aumento delle posizioni di lavoratrici dipendenti contro una diminuzione nel complesso nelle altre imprese private: +6,1% (+44.282 posizioni) contro il -2,7% (-146.874 posizioni) delle altre imprese private per le posizioni registrate in corso d'anno e +9,5% (+50.646 posizioni) contro -2% (-87.708 posizioni) per quelle del mese di dicembre.

Figura 15 - Variazioni percentuali 2009-2013 del numero di posizioni previdenziali di dipendenti femmine (totali, a tempo indeterminato e a tempo determinato) nelle cooperative e nelle altre imprese private

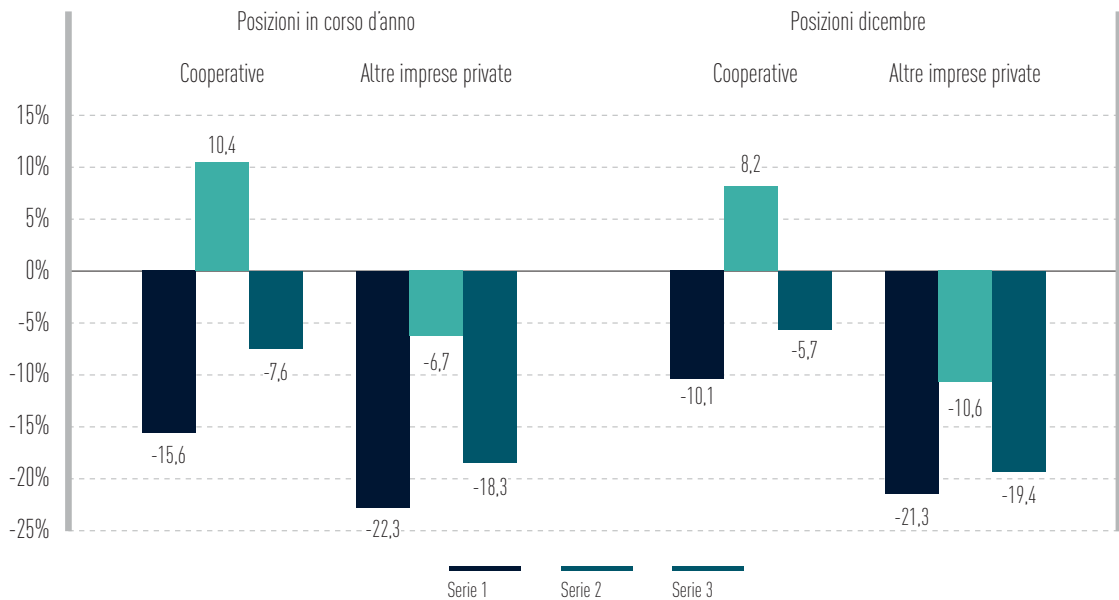


Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Al contrario, si conferma consistente il calo registrato dal numero di posizioni di dipendenti con meno di 35 anni, sia tra le cooperative (-7,6%, ossia -39.775 posizioni, per i dati in corso d'anno e -5,7%, -18.699 posizioni, per quelli a fine anno) che, in misura ancora maggio-

re, per le altre imprese private (rispettivamente -18,3%, pari a una perdita di 926.180 posizioni, e -19,4%, ossia -776.309 posizioni). L'analisi delle due diverse tipologie contrattuali evidenzia come, tra le cooperative, il calo riguardi solamente i giovani lavoratori a tempo indeterminato, mentre nel totale delle altre imprese private si riducono anche i giovani dipendenti a tempo determinato e/o stagionale.

Figura 16 - Variazioni percentuali 2009-2013 del numero di posizioni previdenziali di dipendenti con meno di 35 anni (totali, a tempo indeterminato e a tempo determinato) nelle cooperative e nelle altre imprese private



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

4

Il contributo delle cooperative al valore aggiunto e all'occupazione nelle altre imprese

Per comprendere il contributo delle cooperative alla produzione e all'occupazione nel corso della crisi non basta tuttavia considerare, come fatto fino ad ora, solo il valore aggiunto e il numero di occupati generati direttamente. È necessario stimare anche l'effetto moltiplicativo garantito dall'aumento - o almeno dalla stabilizzazione o dalla minor riduzione a seconda dei settori - del fatturato (e, quindi, del valore aggiunto) e dei redditi da lavoro sulla domanda di prodotti intermedi rivolta alle imprese fornitrici, nonché sulla domanda di beni di consumo espressa dagli occupati nelle cooperative, dai produttori soci e dagli occupati nelle imprese non cooperative il cui posto di lavoro è stato garantito dalla domanda attribuibile all'attività produttiva delle cooperative. In altri termini, occorre tenere conto anche dell'effetto che il comportamento anticiclico delle cooperative ha avuto sulla tenuta (quando non sull'aumento) dell'attività sia delle imprese non cooperative fornitrici di beni e servizi intermedi e di beni di investimento, sia delle imprese verso cui sono stati indirizzati tanto i consumi dei lavoratori e soci che hanno percepito redditi dalle cooperative, quanto quelli degli stessi lavoratori impiegati in imprese non cooperative attivati dalla domanda di beni e servizi delle cooperative. È possibile quantificare con una certa precisione anche questi effetti. In particolare, attraverso l'utilizzo dei moltiplicatori della matrice *input-output* dell'economia italiana, che consentono di quantificare sia l'effetto indiretto dovuto alla domanda di beni e servizi aggiuntivi indirizzata alle imprese non cooperative, che l'effetto indotto dai maggiori consumi attivati dai redditi aggiuntivi distribuiti ai fattori. Applicando questa metodologia per il periodo 2007-2012³ si ottiene che le cooperative hanno contribuito oltre che ad aumentare direttamente sia il reddito che l'occupazione nella misura indicata nelle pagine precedenti, anche a generare 2 miliardi 593 milioni di valore aggiunto presso imprese non cooperative (tabella 4).

3 Nonostante il periodo sia leggermente diverso da quello utilizzato nel resto del capitolo si ritiene che i risultati non ne siano significativamente influenzati visto che tra il 2012 e il 2013 le variazioni sia del valore della produzione che dell'occupazione sono state praticamente nulle (cfr. Cap. 1).

Tabella 4 - Valore aggiunto attivato dalla crescita delle cooperative durante la crisi per tipologia d'impatto (in milioni di euro) nel periodo 2007-2012

	Variazioni ULA2007-13	Impatto indiretto	Subtotale	Impatto indotto	Totale
Agroalimentare	380	202	581	55	636
Altra industria	-130	156	25	265	290
Costruzioni - Attività immobiliari	-440	115	-325	256	-69
Commercio	315	126	441	76	517
Trasporti	21	125	146	163	308
Sanità	1.111	75	1.186	81	1.267
Altri servizi	532	415	947	484	1.431
Totale	1.788	1.214	3.001	1.379	4.380

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

Tabella 5 - ULA attivate dalla crescita delle cooperative durante la crisi per tipologia d'impatto (in migliaia) nel periodo 2007-2012

	Variazioni ULA 2007-13	Impatto indiretto	Subtotale	Impatto indotto	Totale
Agroalimentare	10.344	5.497	15.841	1.490	17.331
Altra industria	-1.992	2.376	0.384	4.049	4.434
Costruzioni - Attività immobiliari	-3.348	0.876	-2.472	1.948	-0.525
Commercio	7.212	2.896	10.108	1.735	11.843
Trasporti	0.446	2.713	3.159	3.532	6.691
Sanità	20.715	1.401	22.116	1.505	23.621
Altri servizi	10.096	7.869	17.965	9.185	27.150
Totale	43.473	23.629	67.101	23.443	90.544

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau van Dijk

In questo modo le cooperative hanno anche contribuito a creare o salvaguardare ulteriori 47.072 unità di lavoro a tempo pieno (cui corrisponde certamente un numero maggiore, anche se non stimabile con precisione, di persone occupate) in imprese non cooperative (tabella 5).

Conclusioni

I dati presentati nel corso del capitolo, pur di fonte diversa, mostrano che negli anni tra il 2008 e il 2013 l'insieme delle cooperative ha mantenuto tassi positivi di crescita sia delle variabili economiche esaminate che, soprattutto, e a differenza delle altre imprese private, del numero di occupati. Il comportamento anticiclico delle cooperative nel corso della crisi emerge quindi con tutta evidenza e sarà ulteriormente confermato dagli altri capitoli di questa seconda parte del Rapporto.

Per quanto riguarda la dimensione economico-finanziaria nel periodo considerato tutte le principali variabili - in particolare il valore della produzione, i redditi da lavoro dipendente, il capitale investito e il patrimonio netto - risultano in crescita. L'unica eccezione è costituita dal risultato di esercizio che presenta una netta contrazione a dimostrazione che è questa la variabile che le cooperative sono disposte a sacrificare per incrementare o almeno non ridurre la produzione. L'analisi per settore d'attività evidenzia che la crescita registrata dal sistema cooperativo nel suo complesso è dovuta soprattutto ai settori della sanità, dell'agroalimentare e del commercio.

Le informazioni sull'occupazione confermano ulteriormente e in modo chiarissimo la tenuta dell'economia cooperativa: il numero di posizioni previdenziali attivate dalle cooperative e dai consorzi cooperativi, in particolare quelle al dicembre di ogni anno (e, quindi, non influenzate dal *turnover*), è cresciuto con continuità e con un risultato a fine periodo di tutto rilievo. Entrando nel dettaglio, gli andamenti delle diverse tipologie contrattuali segnalano anche un miglioramento della qualità dell'occupazione: sempre con riferimento alle posizioni al dicembre di ogni anno, il netto calo delle posizioni di lavoro parasubordinato - peraltro in linea con quanto rilevato anche per le altre imprese private - è stato più che compensato - in questo caso

a differenza delle altre imprese private - da un accresciuto ricorso al lavoro a tempo determinato e ad un aumento significativo delle posizioni a tempo indeterminato. Di questi andamenti ha beneficiato in particolare la forza lavoro femminile, mentre anche nelle cooperative la categoria che non ha beneficiato del loro comportamento anticiclico è stata quella dei lavoratori più giovani (con meno di 35 anni).

Il comportamento anticiclico delle cooperative risulta ancora più evidente quando si confrontano gli andamenti delle variabili economico-finanziarie (si veda il successivo Capitolo 6) con quelli delle altre imprese: le differenze nei tassi di crescita sono nette e tutte a favore delle cooperative (con l'unica eccezione del risultato di esercizio) e son in larga parte spiegate dalla diversa natura proprietaria di queste imprese (cfr. Cap. 6). Il contributo delle cooperative all'economia e all'occupazione nel periodo della crisi è ulteriormente confermato se si tiene conto anche degli effetti indiretti della domanda di beni intermedi sulla produzione delle altre imprese e di quelli indotti dall'aumento sia dei redditi distribuiti dalle cooperative sia a soci e dipendenti che di quelli degli occupati in altre imprese il cui posto di lavoro è stato tutelato o creato a seguito del comportamento anticiclico delle cooperative stesse. Con riferimento in particolare all'occupazione, il contributo totale delle cooperative può essere stimato in una cifra vicina ai 200mila posti di lavoro: agli 80.575 creati direttamente nel periodo vanno, infatti, aggiunti i 53.000 che le cooperative avrebbero perso se si fossero comportate come le altre imprese (che hanno ridotto gli occupati del 4,5%) e le oltre 47.000 unità di lavoro a tempo pieno (cui corrisponde certamente un numero maggiore, anche se difficile da stimare, di persone occupate) tutelati o creati in imprese non cooperative.

Contrariamente alla convinzione diffusa che le cooperative tendano a comportarsi come, se non peggio, le altre imprese e che non possano in assenza di trattamenti di favore avere performance comparabili, questi risultati mettono in evidenza che, almeno nelle fasi di crisi, il modello proprietario e di *governance* dell'impresa tipico della cooperativa non solo è in grado di esprimere dinamiche assai più positive delle imprese di capitali, ma genera anche evidenti e significative esternalità positive di cui beneficia l'intero sistema economico. Mantenendo tassi di crescita positivi, le cooperative hanno infatti contribuito a ridurre i costi sociali della crisi sia per le persone - contenendo il tasso di disoccupazione e le conseguenze in termini di coesione sociale - che per le istituzioni pubbliche - riducendo in modo significativo il ricorso agli ammor-

tizzatori sociali e addirittura aumentando (cfr. Cap. 8) il proprio contributo alle finanze pubbliche. Questa funzione non è tuttavia ad oggi in alcun modo riconosciuta e costituisce di fatto un valore “non compensato” prodotto a vantaggio dell’intera comunità. Quando nel dibattito pubblico e politico si valuta se e quanto le cooperative godano di trattamenti di favore rispetto alle altre forme d’impresa e, in particolare, quando si discute della compatibilità dei benefici fiscali di cui si ritiene che esse godano, si dovrebbe tenere maggiormente conto anche dei benefici sociali derivanti dal diverso modo con cui le cooperative reagiscono alle crisi e di conseguenza del loro contributo al miglioramento dei conti pubblici.

Riferimenti bibliografici

Fontanari E., Borzaga C. (2014), “La funzione anticiclica delle cooperative italiane: un’estensione”, *Facts&Comments*, Euricse, Trento.

Euricse (2014), *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento.

Approfondimenti

Eddi Fontanari*, Carlo Borzaga**

Cooperative e società di capitali: due modi diversi di reagire alla crisi

* Euricse, University of Missouri - visiting scholar.

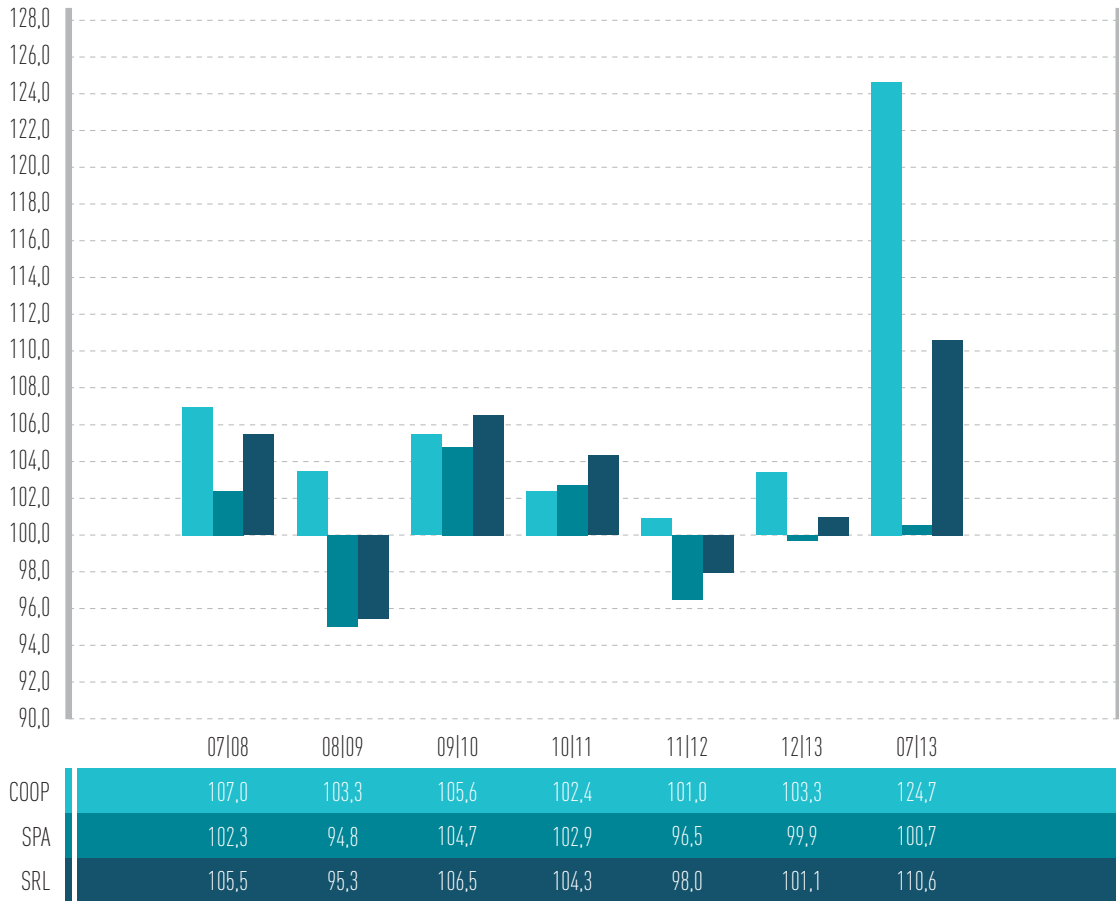
** Università degli Studi di Trento, Euricse.

Il diverso comportamento delle cooperative rispetto alle società per azioni nel corso della crisi è stato già dimostrato per il periodo 2006-2010 nel Secondo Rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia (Euricse, 2014, Cap. 6). È ora possibile verificare ulteriormente i risultati ottenuti, aggiornando ed ampliando l'analisi in due direzioni. Innanzitutto, estendendo fino al 2013 l'intervallo temporale preso in considerazione e includendo quindi anche la seconda fase della crisi. In secondo luogo, allargando il confronto anche alle società a responsabilità limitata e dunque considerando nella comparazione con le cooperative entrambi i tipi di società di capitali.

Inoltre, a differenza dello studio proposto nel Rapporto del 2013 dove sono state prese in considerazione solo le imprese con almeno 500mila euro di fatturato, il campione utilizzato in questo lavoro è più ampio: esso comprende tutte le imprese con fatturato e valore aggiunto pari ad almeno mille euro. In questo modo il numero delle società prese in considerazione (cioè con bilancio incluso nella banca dati Aida-Bureau van Dijk per tutti gli anni compresi tra il 2007 e il 2013) risulta decisamente più elevato di quello precedentemente utilizzato: 17.671 coop, 18.915 spa e 239.682 srl. Il campione risulta così altamente rappresentativo dell'universo delle diverse tipologie di impresa. Esso rappresenta infatti il 73,5%, l'84% e il 69,5% del valore aggiunto realizzato rispettivamente dal totale di coop, spa e srl nel 2009 (Euricse, 2013, Cap. 10).

L'ampliamento dell'analisi conferma che le cooperative hanno mantenuto durante la crisi una performance decisamente migliore sia delle srl che soprattutto delle spa: sull'intero periodo 2007-2013 le cooperative hanno registrato una crescita complessiva del 24,7%, contro il 10,6% delle srl e a fronte di una crescita praticamente nulla (+0,7%) delle spa (figura 1). Come risulta dalla stessa figura, i differenti tassi di crescita delle cooperative sono attribuibili soprattutto al loro diverso comportamento nelle fasi più acute della crisi. Oltre a ciò, va evidenziato che le cooperative sono state l'unico gruppo di imprese che ha mantenuto tassi di crescita positivi in tutti gli anni considerati. Al contrario, le spa hanno registrato tre variazioni annuali negative e le srl due.

Figura 1 - Numeri indici a base mobile del valore aggiunto del totale di coop, spa e srl. %; valori a prezzi correnti - anni 2007-2013



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Inoltre, nella distribuzione del valore aggiunto ai vari fattori di produzione, le cooperative hanno sempre e decisamente privilegiato il fattore lavoro, più delle spa ma anche più delle srl. Nel corso della crisi la quota assegnata al lavoro è andata crescendo per tutte le forme di impresa in modo simile, raggiungendo nel 2013 l'82,4% del valore aggiunto nelle cooperative contro il 56,9% delle spa (tabella 1), con le srl che si collocano in una posizione intermedia.

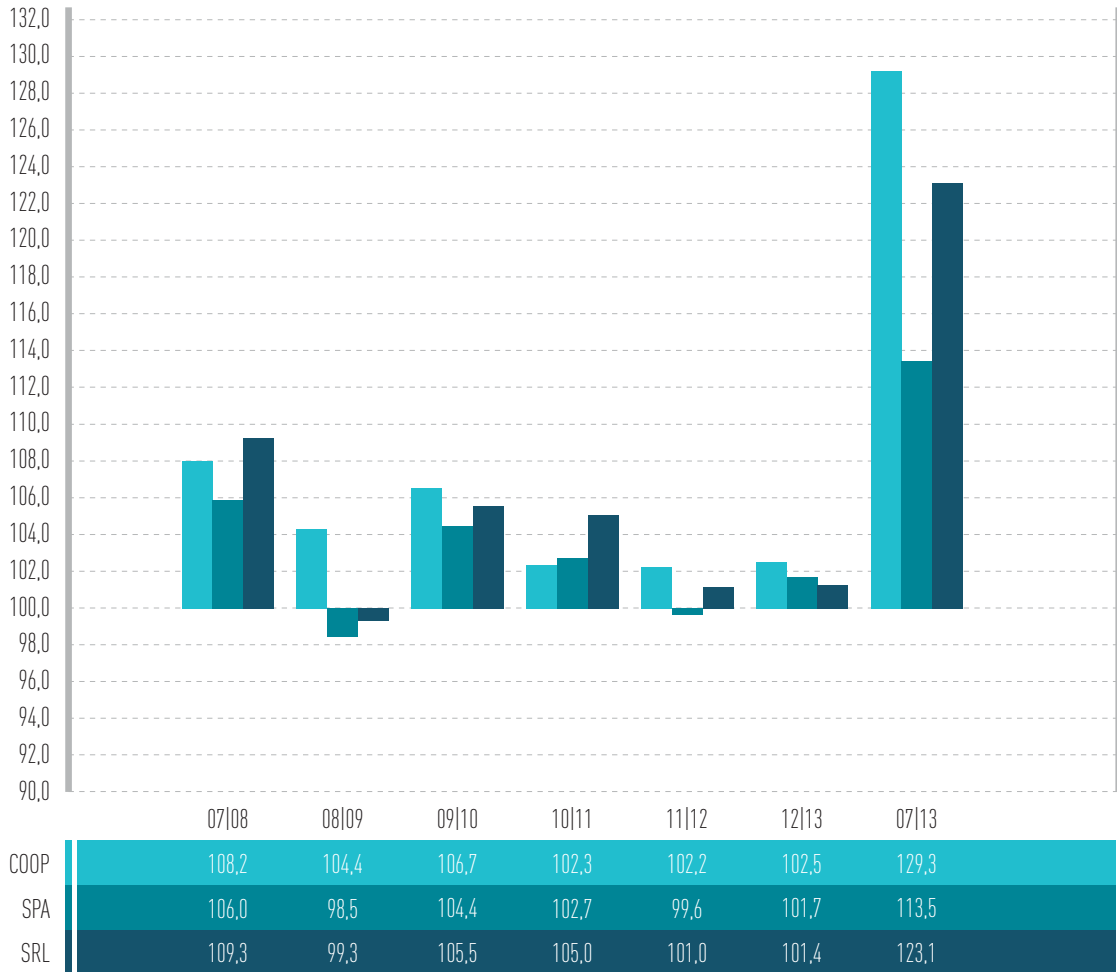
Tabella 1 - Distribuzione del valore aggiunto; per unità di euro - anni 2007-2013

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Lavoro	coop	0,794	0,803	0,812	0,821	0,820	0,830	0,824
	spa	0,505	0,523	0,543	0,542	0,541	0,559	0,569
	srl	0,590	0,611	0,637	0,631	0,635	0,655	0,656
Altro	coop	0,148	0,172	0,145	0,142	0,153	0,171	0,173
	sp4a	0,335	0,334	0,339	0,300	0,359	0,316	0,319
	srl	0,301	0,293	0,292	0,276	0,279	0,280	0,277
Utile	coop	0,058	0,025	0,043	0,037	0,027	0,000	0,003
	spa	0,160	0,143	0,118	0,158	0,100	0,125	0,112
	srl	0,109	0,096	0,071	0,093	0,086	0,065	0,067

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Non stupisce quindi che, data questa distribuzione del valore aggiunto, la maggior crescita registrata dalle cooperative sia andata soprattutto a beneficio dei lavoratori: infatti i redditi da lavoro dipendente hanno registrato nelle cooperative un aumento significativo, superiore anche in questo caso a quello delle altre forme di impresa (figura 2). Dal 2007 al 2013 i redditi da lavoro dipendente sono cresciuti del 29,3% nelle cooperative, contro il 13,5% delle spa e il 23,1% delle srl. Come per il valore aggiunto, anche per i redditi da lavoro dipendente le variazioni annuali sono state sempre positive nelle cooperative, mentre si sono registrate due variazioni negative nelle spa e una nelle srl.

Figura 2 - Numeri indici a base mobile dei redditi da lavoro dipendente del totale di coop, spa e srl. %; valori a prezzi correnti - anni 2007-2013



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Tassi di crescita inferiori alle aspettative e una crescita del costo del lavoro superiore a quella del valore aggiunto hanno ovviamente determinato una riduzione dei margini per tutte le forme di impresa, ma in particolare per le cooperative. Le spa hanno recuperato nel 2010 la riduzione accusata nel 2009, nel 2013 hanno già iniziato a recuperare quella del 2011, mentre

le cooperative hanno registrato una riduzione quasi continua, fino ad accusare una perdita d'esercizio nel 2012 (tabella 2).

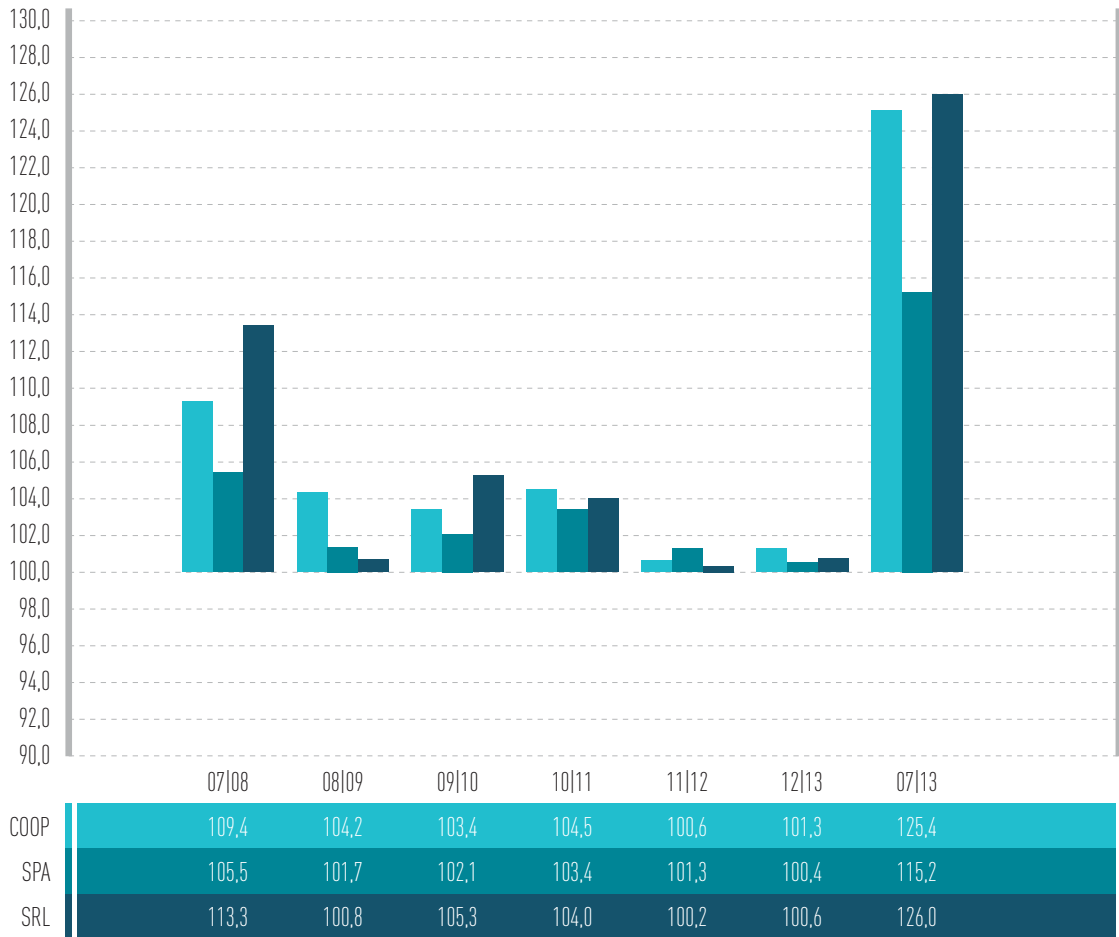
Tabella 2 - Risultato d'esercizio medio di coop, spa e srl. In migliaia di euro; valori a prezzi correnti - anni 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Coop	51,3	24,1	41,9	38,6	28,9	-0,4	3,7
Spa	1.752,9	1.604,8	1.255,9	1.758,4	1.146,0	1.379,6	1.232,0
Srl	59,1	54,9	38,6	54,1	51,9	38,6	40,1

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Nonostante la progressiva riduzione del margine - che per le cooperative costituisce una fonte di finanziamento decisamente più importante che per le altre imprese - nel corso della crisi le cooperative hanno aumentato il capitale investito più delle spa, segnando una variazione sull'intero periodo del +25,4% contro il 15,2% delle spa. Le srl invece hanno registrato una crescita (+26%) leggermente superiore a quella delle cooperative (figura 3). Le cooperative si differenziano comunque anche in questo caso dalle altre forme di impresa per una maggior stabilità dei tassi di variazione: il capitale investito dalle cooperative, sia a breve (entro 12 mesi) che a lungo termine (oltre i 12 mesi), cresce in modo costante in tutti gli anni considerati, mentre spa e srl presentano in alcuni anni anche variazioni negative (-0,8% nelle spa e -0,1% nelle srl nel 2008/09; -1,6% esclusivamente nelle srl nel 2011/12).

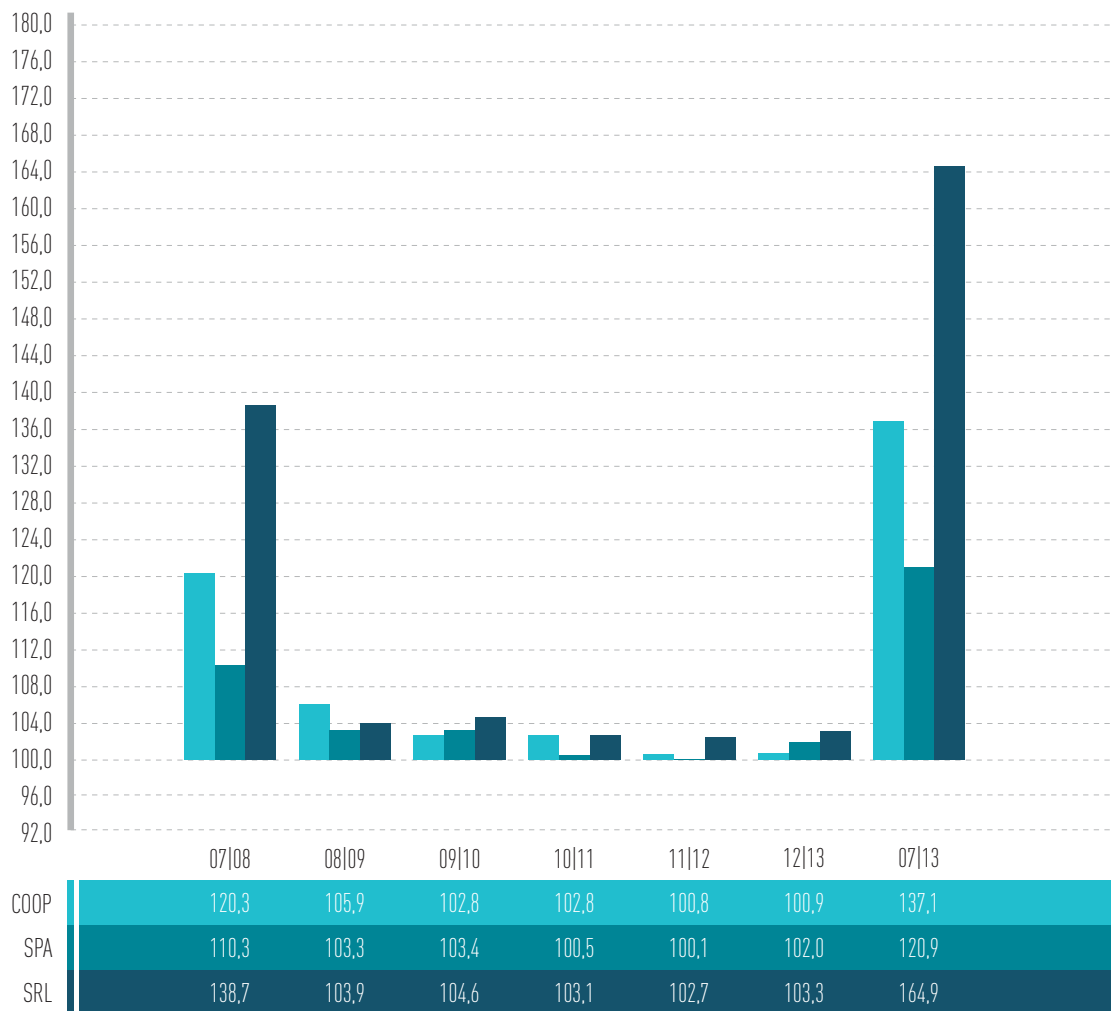
Figura 3 - Numeri indici a base mobile del capitale investito del totale di coop, spa e srl. %; valori a prezzi correnti - anni 2007-2013



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Anche per il patrimonio netto (figura 4), le cooperative presentano tassi di crescita delle risorse proprie complessivamente superiori a quelli delle spa (+37,1% contro +20,9%). Il patrimonio cresce invece nelle srl più che nelle cooperative se si considera l'intero periodo, ma a seguito soprattutto della crescita registrata nel 2007/08. Rispetto sia a spa che a srl, le cooperative mostrano comunque un andamento dei tassi di variazione del patrimonio molto più regolare.

Figura 4 - Numeri indici a base mobile del patrimonio netto del totale di coop, spa e srl. %; valori a prezzi correnti - anni 2007-2013



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Interessante è notare come nella prima fase della crisi (2008/09) le cooperative siano riuscite ad incrementare il loro patrimonio netto del 5,9%, a fronte di un incremento del 3,3% nelle spa e del 3,9% nelle srl. Negli ultimi anni, invece, la riduzione dei margini fino alla perdita d'esercizio ha determinato nelle cooperative un forte rallentamento nei tassi di incremento della capitalizzazione, senza tuttavia che nel complesso si siano registrate variazioni negative. Allo stesso tempo, è curioso osservare come nel medesimo esercizio le spa, pur non registrando perdite, abbiano aumentato i livelli di capitalizzazione in misura simile a quella delle cooperative.

Il livello di patrimonializzazione delle cooperative resta tuttavia, per tutti gli anni considerati, inferiore sia a quello delle spa che a quello delle srl. In aggiunta, a partire dal 2008 si ravvisa un progressivo allargamento della forbice con le srl, il cui coefficiente si è invece avvicinato a quello delle spa (figura 5).

La minore patrimonializzazione delle cooperative italiane si può comunque attribuire in misura rilevante, più che alla naturale tendenza alla sottocapitalizzazione di questa forma di impresa, alla maggior concentrazione in settori *labour intensive* (come dimostra la distribuzione del valore aggiunto ai fattori) e, nel caso delle coop agricole, ad una traslazione di una parte rilevante degli investimenti verso le aziende agricole socie. Ma certamente anche il comportamento anticiclico delle cooperative e la conseguente riduzione dei margini hanno inciso sul coefficiente di capitale proprio per euro investito e ciò ha determinato un indebolimento della capacità sia di reggere un ulteriore peggioramento della congiuntura che di agganciare un'eventuale ripresa.

In conclusione, l'estensione dell'analisi alle srl e l'ampliamento dell'intervallo temporale alla seconda fase della crisi confermano, e semmai rendono più evidente, la funzione anticiclica svolta dalle cooperative in tutti i settori in cui esse operano. Infatti, rispetto alle società di capitali, e soprattutto rispetto alle società per azioni, le cooperative hanno mantenuto tassi di crescita sempre positivi per tutte le variabili di interesse, escluso il margine di profitto. In particolare, le cooperative sono riuscite per l'intero periodo a mantenere in crescita sia il valore aggiunto che i redditi da lavoro dipendente. Esse hanno così contribuito ad attenuare gli effetti occupazionali e sociali della crisi e a contenere la spesa pubblica per ammortizzatori sociali, pagandone da sole le conseguenze, soprattutto in termini di riduzione dei margini di profitto. Nonostante siano riuscite comunque ad incrementare le risorse finanziarie impiegate nell'attività d'impresa, la riduzione dei margini - generalmente utilizzati per rafforzare il patrimonio - ha certamente

indebolito la struttura finanziaria di buona parte delle cooperative riducendo di conseguenza anche la capacità sia di resistere al protrarsi della crisi che di agganciare - con gli opportuni investimenti - un'eventuale ripresa. Quello che servirebbe ora è il riconoscimento da parte dell'autorità di politica economica del ruolo svolto e la conseguente individuazione di misure che aiutino il sistema cooperativo a migliorare i livelli di patrimonializzazione, reintroducendo - ad esempio - la totale non tassabilità degli utili portati a riserva.

Figura 5 - Indice di patrimonializzazione del totale di coop, spa e srl - anni 2007-2013



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Riferimenti bibliografici

Euricse (2014), *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento.

Eddi Fontanari*, Carlo Borzaga**

Le determinanti delle performance delle diverse forme di impresa tra il 2004 e il 2012

* Euricse e University of Missouri - visiting scholar.

** Euricse e Università degli Studi di Trento.

Mentre, durante la crisi, la tendenza delle cooperative a crescere più delle altre forme di impresa è già stata ampiamente dimostrata - sia nel Capitolo 6 di questo Rapporto che in altri lavori - mancano ancora sia un confronto con gli anni pre-crisi che un'analisi sull'intero periodo dei fattori da cui dipende questa diversità di comportamento. Al fine di iniziare a compensare queste lacune si è estesa il più possibile l'analisi, prendendo in considerazione tutte le cooperative, spa e srl (indipendentemente dal livello di fatturato) con bilancio non consolidato caricato nella banca dati Aida-Bureau van Dijk in ciascuno degli anni coperti dal *dataset*, ovvero dal 2004 al 2012. Si sono inoltre scomposte le variazioni con il metodo dell'analisi *shift and share* al fine di individuare le determinanti dei differenziali nei tassi di crescita delle diverse forme di impresa.

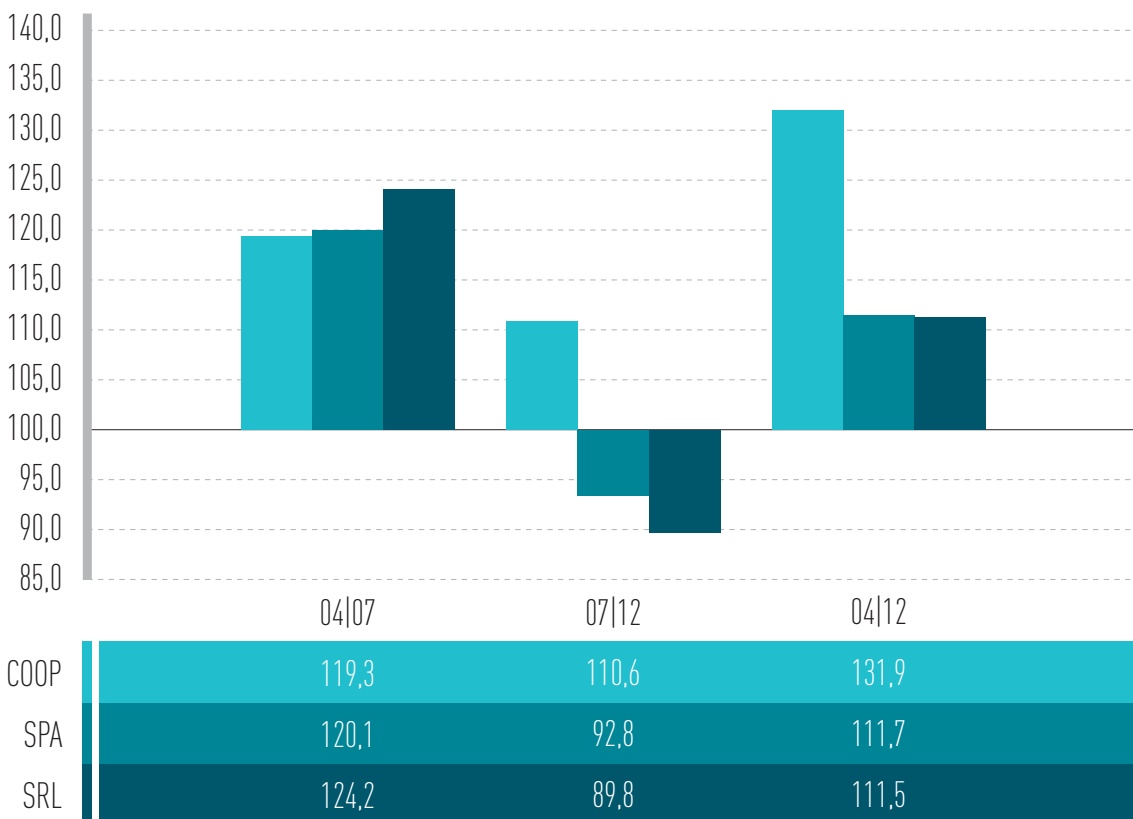
Le imprese campionate¹ includono 16.983 coop, 22.846 spa e 241.388 srl, che rappresentano rispettivamente il 74,6%, l'84,6% e il 60,7% del valore aggiunto relativo all'insieme dei bilanci depositati nel 2012. Di questo ampio campione è stato analizzato, separatamente per le tre tipologie di impresa, l'andamento del valore aggiunto nel periodo 2004-2012 così da confrontare i rispettivi comportamenti sia prima che durante la crisi. Per tale motivo, l'intervallo temporale è stato suddiviso in due sotto-intervalli: dal 2004 al 2007 e dal 2007 al 2012.

I risultati di questo breve studio risultano estremamente interessanti. In particolare, si riscontra empiricamente come le performance di cooperative e società di capitali tendano a differenziarsi proprio nelle fasi di crisi, con le cooperative che, a differenza delle società di capitali (soprattutto delle srl) assumono un comportamento decisamente anticiclico (figura 1).

Nel periodo pre-crisi non si rileva, infatti, una differenza significativa tra i tassi di crescita delle tre forme d'impresa. Le cooperative presentano anzi tassi di crescita leggermente inferiori a quelli della società di capitali: +19,3% contro +24,2% le srl e +20,4% le spa (figura 1). Va anche segnalato come in questo periodo siano state le srl a crescere maggiormente.

¹ Senza procedure concorsuali in corso e, dunque, attive.

Figura 1 - Numeri indici a base mobile del valore aggiunto del totale di coop, spa e srl. %; valori a prezzi correnti - anni 2004-2012



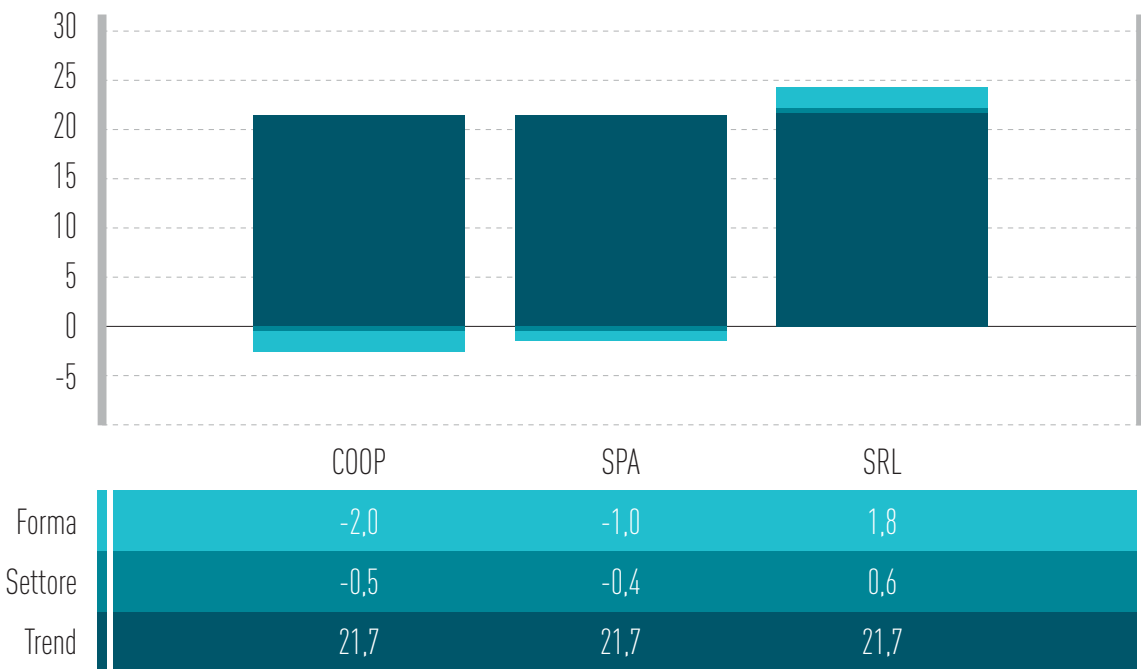
Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Per scomporre queste variazioni al fine di individuare le determinanti di questi diversi tassi di crescita è stata utilizzata una tecnica statistica - la *shift and share analysis* - che, partendo da un tasso di crescita comune (effetto *trend*) determinato dall'andamento congiunto dell'insieme delle imprese, consente di isolare e quantificare gli effetti originati da altri fattori, che in questo caso sono il settore di attività delle tre forme di impresa e la differente natura della struttura proprietaria. In altri termini, con tale metodologia si riesce a risalire alla parte dei tassi di crescita dei diversi gruppi di imprese dovuta a un fattore uguale per tutti, rappresentato dal tasso

di crescita dell'insieme delle imprese considerate nell'analisi dell'effetto *trend*, oppure al fatto di essere specializzati in determinati settori (e, in particolare, in settori a crescita più elevata), oppure ancora alle caratteristiche delle imprese che li compongono, riassunte in questo caso dalla loro struttura proprietaria.

La scomposizione dei tassi di crescita per il primo dei tre periodi considerati (2004-2007), oltre a dimostrare che l'effetto *trend* - uguale per tutte le forme - è quello decisamente più rilevante, indica anche come i modesti differenziali, in positivo per le srl e in negativo per le cooperative, siano spiegati soprattutto dalla componente proprietaria: +1,8% contro un -1,0% delle spa e un -2,0% delle cooperative. La composizione settoriale ha invece un ruolo del tutto marginale anche se a vantaggio delle srl (figura 2).

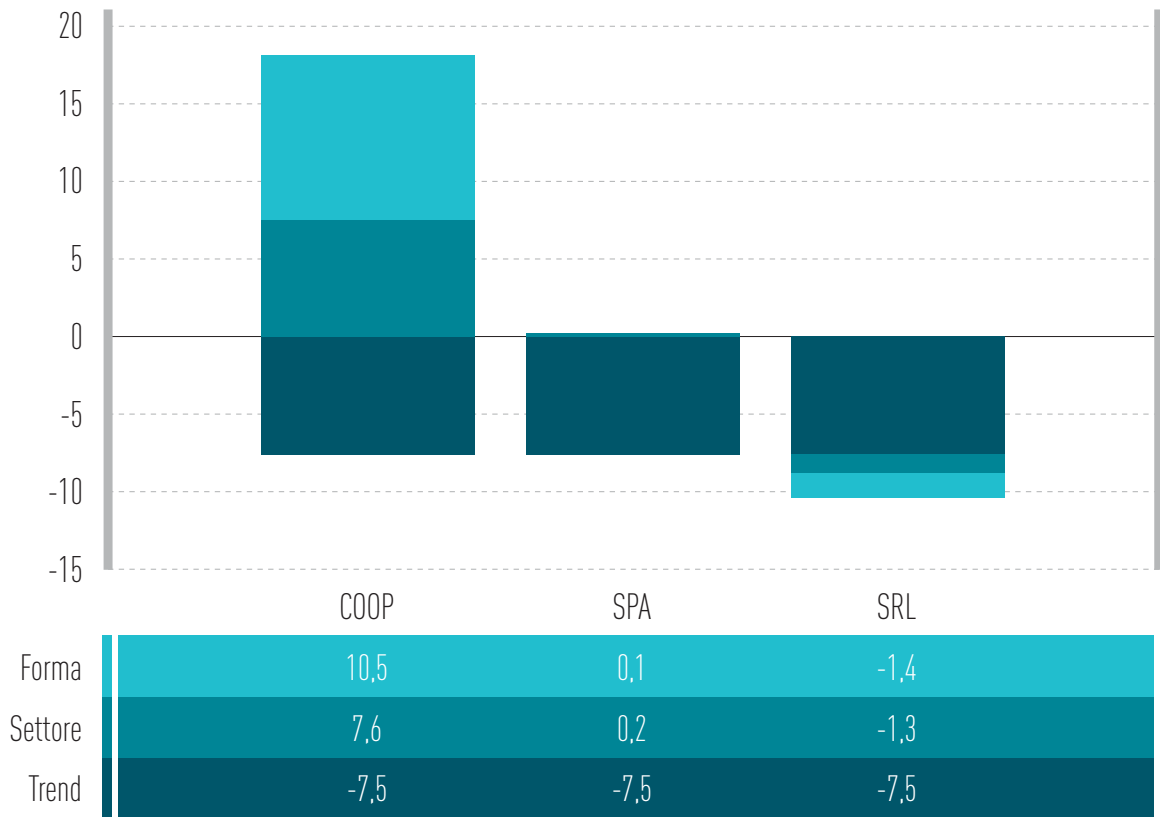
Figura 2 - Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto di coop, spa e srl per effetto *trend*, settoriale e proprietario - valori %. Intervallo 2004-2007



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Analizzando invece il periodo interessato dalla crisi economica, si conferma con tutta evidenza il comportamento anticiclico delle cooperative. In questa fase, infatti, diversamente dalle spa e dalle srl, le cooperative hanno continuato a crescere (anche se meno che nel periodo precedente) e il differenziale accumulato nei confronti delle altre imprese è risultato rilevante: +17,8% rispetto alle spa e +20,8% rispetto alle srl (figura 3).

Figura 3 - Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto di coop, spa e srl per effetto *trend*, settoriale e proprietario - valori %. Intervallo 2007-2012



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Questo differenziale è spiegato in parte dalla composizione settoriale, da cui si deduce che le cooperative operano più delle altre forme (e in particolare più delle srl) in settori meno colpiti dalla crisi, e in parte dalla particolare struttura proprietaria e di *governance* delle cooperative (componente proprietaria): +10,5% contro un +0,1% per le spa e un -1,4% per le srl (figura 3). La componente proprietaria è stata particolarmente elevata e ha avuto un ruolo decisamente diverso da quella delle altre forme di impresa in tre settori: commercio, sanità e altri servizi (tabella 1).

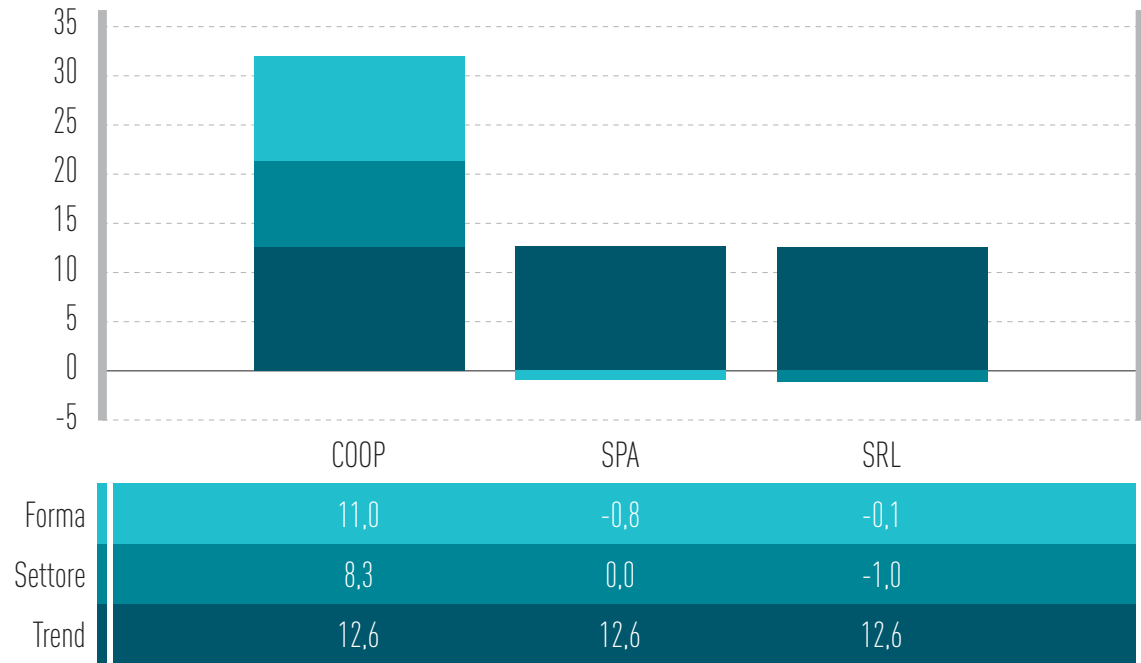
Tabella 1 - Effetto proprietario per settore economico (in %). Intervallo 2007-2012

	Coop	Spa	Srl
Agroalimentare	2,6	2,2	-6,2
Altra industria	-0,7	-0,4	0,8
Costruzioni - attività immobiliari	1,3	18,2	-9,7
Commercio	15,1	4,1	-5,2
Trasporti	5,7	-1,8	6,3
Sanità	17,3	-15,5	-9,5
Altri servizi	17,4	-3,7	4,8
Totale	10,5	0,1	-1,4

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Questi risultati sono confermati anche dalla scomposizione dei differenziali di crescita registrati nell'intero periodo 2004-2012 (figura 4).

Figura 4 - Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto di coop, spa e srl per effetto *trend*, settoriale e proprietario - valori %. Intervallo 2004-2012



Fonte: Elaborazioni su dati Aida

L'analisi proposta permette quindi di sostenere che i significativi differenziali di crescita tra le cooperative e le società di capitali durante la crisi vanno in buona parte attribuiti alla minor dipendenza delle prime dall'andamento congiunturale dell'economia. Ciò significa che, soprattutto nelle fasi di crisi, imprese con obiettivi diversi tendono a reagire a mutamenti della domanda in modo diverso, determinando impatti economici e occupazionali e sociali significativamente diversi. In particolare, il raffronto con i risultati pre-crisi conferma e rafforza la convinzione che la chiave di lettura per spiegare l'andamento anticiclico delle cooperative vada ricercata nell'attenzione riservata ai bisogni (reali) dei propri soci più che alla remunerazione (e, quindi, alla tutela) del capitale.

Eddi Fontanari*, Carlo Borzaga**

Chi contribuisce di più alla finanza pubblica? Coop e spa a confronto

* Euricse, University of Missouri - visiting scholar.

** Università degli Studi di Trento, Euricse.

Introduzione

È convinzione diffusa che le cooperative italiane paghino complessivamente molte meno imposte delle altre imprese e, quindi, contribuiscano in misura minore alla formazione delle entrate pubbliche. Di conseguenza, sono in molti a ritenere che i vantaggi fiscali di cui le cooperative godono configurino situazioni di concorrenza sleale. Qualcuno sostiene anche che, proprio perché beneficiarie di questi vantaggi, le cooperative finiscono per inibire lo sviluppo di attività produttive gestite in altra forma, magari più innovative, efficienti e a più elevato valore aggiunto. Nonostante vi siano diverse giustificazioni a sostegno dei benefici concessi alle cooperative - dalle maggiori difficoltà di accesso al mercato dei capitali al vincolo di indistribuibilità sia degli utili che soprattutto del patrimonio - due diverse procedure sono state avviate presso le istituzioni europee: una procedura d'infrazione presso la Commissione europea ed un rinvio pregiudiziale alla Corte di Giustizia dell'Unione europea che, prima ancora che fossero concluse - ambedue a favore della cooperazione - hanno comunque indotto un ridimensionamento dei benefici in essere fino all'inizio degli anni 2000¹. Un ridimensionamento piuttosto incisivo per tutte le forme di cooperazione - ad eccezione delle cooperative sociali - di cui però raramente ci si ricorda quando, per le più diverse ragioni, si rinnova il dibattito sui vantaggi fiscali di queste imprese.

Queste convinzioni e i relativi dibattiti soffrono però di un limite tanto grave quanto poco considerato: nessuno ha mai tentato di andare oltre il confronto tra aliquote e di verificare empiricamente se il contributo delle cooperative alle finanze pubbliche sia effettivamente inferiore a quello delle altre imprese, considerando non solo i tipi di imposte su cui le cooperative godono di qualche agevolazione, ma tutte le forme di prelievo attraverso cui i redditi prodotti dalle

1 La procedura di infrazione per violazione del divieto di aiuti di Stato - SA. 24877 (E 1/2008) regime fiscale delle cooperative di consumo e delle banche cooperative - che nasce da un esposto in aprile del 2006 da parte di Federdistribuzione (Associazione di rappresentanza delle grandi catene di distribuzione commerciale) chiusa in via definitiva il 21 novembre 2014, con comunicazione della Commissione europea, DG Concorrenza allo Stato italiano. Qualche anno prima è avvenuto il pronunciamento, in risposta ad un rinvio pregiudiziale della Corte di Cassazione italiana, della Corte di Giustizia dell'Unione europea, con sentenza 8 Settembre 2011, - cause congiunte C-78/08, C-79/08, C-80/08 - con la quale la Corte ha sancito che il trattamento tributario riservato alle cooperative dall'ordinamento italiano trova giustificazione nella diversità di struttura e funzionamento delle cooperative medesime.

imprese vengono trasferiti alle pubbliche amministrazioni. In altri termini, considerando quella che comunemente è definita pressione fiscale complessiva sulle imprese. Poiché essa include, oltre all'Ires e all'Irap, anche l'Irpef sui redditi da lavoro e gli oneri sociali, oltre ad informare su come l'attività delle imprese contribuisce alla formazione delle finanze pubbliche, consente anche di verificare se realmente le cooperative sono fiscalmente avvantaggiate. A questo fine si deve procedere calcolando la percentuale del valore generato dall'impresa che viene versata complessivamente alle casse pubbliche, indipendentemente dagli aggregati su cui è calcolata e dalla sua destinazione (se all'Inps² o al Tesoro). In altri termini, si devono considerare ambedue i livelli di tassazione: sull'attività d'impresa e sul lavoro da essa remunerato.

Questa verifica è oggi possibile attraverso l'analisi dei bilanci depositati presso le Camere di Commercio e resi disponibili nella banca dati Aida-Bureau van Dijk. Utilizzando questo *dataset* è stata realizzata un'analisi esplorativa prendendo in considerazione - per il momento - solo le cooperative e le società per azioni attive (non bancarie e assicurative) di cui è disponibile il bilancio per tutti gli anni che coprono l'intervallo dal 2007 al 2013.

1

La metodologia

Coerentemente con la definizione di pressione fiscale il calcolo della stessa è stato ottenuto per ambedue le forme d'impresa (coop e spa) partendo dal tradizionale indicatore (imposte d'esercizio/valore della produzione), che considera sostanzialmente l'Ires e l'Irap, e includendo successivamente (e progressivamente) l'ammontare delle altre trattenute operate sul fattore lavoro. Nello specifico, la tassazione sul lavoro è costituita dai contributi previdenziali e assicurativi (contributi sociali), il cui onere viene condiviso in quote diverse dal datore di lavoro e dal lavoratore, e dall'imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpef) a carico del lavoratore, ma anticipata allo Stato dall'impresa.

2 Si ricorda che il bilancio dell'INPS contribuisce direttamente alla formazione del bilancio pubblico e, quindi, va a formare la pressione fiscale anche se, a fronte del pagamento dei contributi, lo Stato si impegna a garantire in futuro la pensione.

Le informazioni contenute nel Conto Economico consentono di recuperare con facilità Ires e Irap, ma non l'Irpef pagata dai lavoratori, e solo la parte di oneri sociali a carico del datore di lavoro. Le quote di trattenute a carico dei lavoratori (oneri sociali e Irpef) sono invece incluse nella cosiddetta retribuzione lorda, che figura sotto la voce "salari e stipendi". Per scorporarle, si è fatto riferimento alla rilevazione Istat sul costo del lavoro pubblicata verso la fine del 2013 e riferita all'anno 2010 (ISTAT, 2013). Avendo però rilevato che l'incidenza degli oneri sociali a carico dei datori di lavoro³ - così come risultanti dal Conto Economico - sul costo complessivo del lavoro (retribuzioni lorde + oneri sociali a carico del datore di lavoro) risulta diversa sia tra cooperative e spa sia rispetto alla stima ISTAT (tabella 1), si è provveduto a riproporzionare anche i valori - stimati dall'ISTAT - delle componenti a carico dei lavoratori da applicare a spa e coop. In altri termini, si è ipotizzato che le stesse differenze tra peso degli oneri sociali a carico del datore di lavoro tra spa e cooperative risultanti dai dati di bilancio si riproponessero anche per gli oneri sociali a carico dei lavoratori e per l'Irpef.

Tabella 1 - Oneri sociali a carico del datore di lavoro su costo del lavoro (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	29,3	29,3	29,4	29,7	29,3	29,1	29,1
Coop	25,9	25,9	25,8	25,9	26,1	26,0	25,9
ISTAT	25,6						

Fonte: Elaborazioni su dati Aida e INPS

Gli esiti della stima sono riportati nelle tabelle 2 e 3, da cui si evidenzia che le trattenute applicate alle cooperative (in percentuale sul costo del lavoro) risultano inferiori a quelle delle spa, sia nel caso degli oneri sociali che in quello dell'Irpef.

³ In questo caso, per rendere la quota omogenea e, quindi, comparabile con il dato ISTAT, nel computo degli oneri sociali a carico del datore di lavoro sono stati inclusi anche gli altri costi indiretti del lavoro (quota Tfr).

Tabella 2 - Oneri sociali a carico del lavoratore su costo del lavoro (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	7,7	7,7	7,7	7,8	7,7	7,6	7,6
Coop	6,8	6,8	6,7	6,8	6,8	6,8	6,8
ISTAT	6,7						

Fonte: Elaborazioni su dati Aida e ISTAT

Si dispone così di tutti gli indicatori necessari per calcolare il livello di pressione fiscale complessivo sulle diverse imprese come rapporto tra la somma delle trattenute operate sia sull'attività d'impresa che sul lavoro e il valore (o ancor meglio i redditi) della stessa.

Tabella 3 - Irpef su costo del lavoro (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	15,9	15,9	16,0	16,1	15,9	15,8	15,8
Coop	14,1	14,1	14,0	14,1	14,1	14,1	14,1
ISTAT	13,9						

Fonte: Elaborazioni su dati Aida e ISTAT

2

I risultati

Nell'analisi sono stati presi in considerazione tutti i bilanci delle cooperative e delle società per azioni (escluse banche e assicurazioni) depositati presso le Camere di Commercio e resi disponibili nella banca dati Aida-Bureau van Dijk che contenessero un valore degli oneri sociali

(a carico del datore di lavoro) pari ad almeno mille euro. L'insieme delle società considerate è così composto da 14.397 cooperative e 18.150 spa, con valori della produzione⁴ pari, nel 2013, rispettivamente a 71,3 e 899,9 miliardi di euro (18,7 e 180,8 per quanto riguarda il valore aggiunto). Un campione assai prossimo all'universo delle realtà considerate.

Si è quindi iniziato calcolando innanzitutto il rapporto tra imposte sull'attività d'impresa (cioè Ires e Irap effettivamente versate e quindi al netto di tutte le possibili agevolazioni) e valore della produzione (tabella 4). I risultati confermano che con riferimento a questo tipo di imposte le cooperative risultano effettivamente agevolate: la tassazione in capo alle spa è stata per tutto il periodo considerato quasi tre volte superiore a quella delle cooperative. L'impatto sul valore della produzione è tuttavia, e per ambedue le tipologie di impresa, piuttosto contenuto.

Tabella 4 - Imposte d'esercizio/valore della produzione

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	2,3	1,4	1,7	1,7	1,6	1,5	1,5
Coop	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Quando però si passa a considerare anche le trattenute sul lavoro e le si rapporta al valore della produzione il risultato cambia decisamente.

Tabella 5 - Oneri sociali a carico dei datori di lavoro/valore della produzione (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	2,3	2,4	2,7	2,6	2,5	2,5	2,6
Coop	3,3	3,3	3,5	3,6	3,4	3,4	3,5

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

⁴ I valori dell'attività commerciale sono considerati al lordo dei prodotti acquistati e venduti senza trasformazione.

Poiché, come visto nella parte metodologica, i prospetti contabili consentono di individuare con precisione la parte a carico dei datori di lavoro⁵, è utile iniziare da questa. Già attraverso questo canale le cooperative trasferiscono alle finanze pubbliche una quota del valore della produzione superiore a quella delle spa: da un minimo di 3,3% nel 2007 a un massimo di 3,6% nel 2010 per ogni euro di valore della produzione, contro una forbice compresa tra il 2,3% nel 2007 e il 2,7% nel 2009 delle spa (tabella 5).

Tabella 6 - Oneri sociali a carico dei lavoratori/valore della produzione (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Coop	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Le stime degli oneri sociali e delle imposte a carico dei lavoratori confermano che le cooperative, nonostante le aliquote applicate siano inferiori a quelle delle spa ma in virtù della loro natura maggiormente *labour-intensive*, presentano con riferimento ad ambedue le voci un livello di pressione fiscale superiore a quello delle spa (tabelle 6 e 7).

Tabella 7 - Irpef/valore della produzione (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	1,7	1,7	2,0	1,9	1,8	1,8	1,8
Coop	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4	2,4	2,5

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

⁵ A differenza dell'indagine ISTAT, non sono incluse le quote di Tfr e ciò risulta coerente con il presente lavoro il cui obiettivo è ricostruire solamente le trattenute destinate ad istituzioni pubbliche.

La somma delle trattenute a carico sia dei datori di lavoro che dei lavoratori restituisce l'incidenza complessiva della pressione fiscale riferita al lavoro (tabella 8): per ogni cento euro di valore della produzione, le coop hanno versato a seconda degli anni tra 6,8 e 7,4 euro contro i 4,8 e i 5,7 delle spa.

Tabella 8 - Trattenute sul lavoro/valore della produzione (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	4,8	4,9	5,7	5,4	5,1	5,1	5,3
Coop	6,9	6,8	7,2	7,4	7,0	7,1	7,1

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Aggregando i livelli di tassazione sull'attività d'impresa e sul reddito da lavoro, si ottiene la pressione fiscale complessiva gravante sulle coop e sulle spa (tabella 9). L'esito ribalta i risultati ottenuti con riferimento esclusivo al primo livello di tassazione. Infatti, per ogni euro di valore della produzione, le cooperative hanno versato nelle casse pubbliche una percentuale del valore della produzione compresa tra il 7,4% (2008) e l'8,0% (2010), mentre le spa hanno oscillato tra il 6,3% (2008) e il 7,4% (2009). In tutti gli anni considerati, ovvero dal 2007 al 2013, le cooperative sono state interessate da una pressione fiscale (per euro di valore della produzione) superiore a quella delle spa⁶.

6 Nel calcolo non si è potuto tener conto, per l'impossibilità di reperire le informazioni, dell'Irpef versata dagli azionisti delle spa sui profitti distribuiti. È tuttavia possibile escludere che il suo ammontare sia in grado di ribaltare il risultato generale. Tenendo conto che solo una parte dei percettori di utili distribuiti dalle spa sono anche soggetti al pagamento dell'Irpef e che comunque quelli soggetti lo sono solo per il 50% dell'importo percepito, è ragionevole ipotizzare che solo il 25% degli utili distribuiti sia soggetto all'imposta personale sui redditi. Se a questo valore si applica una aliquota media del 27%, la pressione fiscale complessiva per le spa aumenta da un massimo dello 0,2% nel 2007 ad un minimo dello 0,1% nel 2013. In ambedue i casi i valori complessivi della pressione fiscale registrati per le cooperative (tabella 9) continuano ad essere superiori a quelli delle spa.

Tabella 9 - (Imposte d'esercizio + tassazione sul lavoro)/valore della produzione (in %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Spa	7,1	6,3	7,4	7,1	6,7	6,6	6,8
Coop	7,7	7,4	7,8	8,0	7,6	7,6	7,7

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Questi risultati vengono confermati, rendendo ancora più evidenti le differenze tra forme di impresa, se per calcolare la pressione fiscale si prende a riferimento non il valore della produzione, ma il valore aggiunto. Considerato che il valore aggiunto (ottenuto sottraendo al fatturato i costi intermedi) rappresenta i redditi prodotti da ciascuna impresa ed è quindi destinato o alla remunerazione dei fattori produttivi (capitale e lavoro) o alle varie forme di prelievo fiscale e contributivo, è possibile calcolare un diverso indicatore della pressione fiscale verificando quale è stata la destinazione della quota di valore aggiunto che sarebbe rimasta nella disponibilità delle imprese se queste avessero sopportato un costo del lavoro pari ai soli salari netti pagati ai lavoratori. Il valore così ottenuto, denominato di seguito “margine”, è stato innanzitutto rapportato al valore aggiunto totale (tabella 10).

I risultati confermano che le cooperative, proprio per la loro natura *labour intensive*, non solo hanno un margine significativamente inferiore a quello delle spa (con il picco massimo raggiunto nel 2007: 54,1% per le spa rispetto al 42,1% per le coop), ma destinano anche alle finanze pubbliche una quota maggiore di questo margine (mediamente superiore al 36%, con le spa che hanno raggiunto al massimo il 34,6% nel 2013 quando le cooperative hanno avvicinato il 37%). Questo duplice effetto si traduce in un risultato d'esercizio sempre positivo per le spa (seppur in progressiva riduzione: dal 19,9% del 2007 al 6,8% del valore aggiunto nel 2013) e in un risultato per le cooperative che oltre a essere sistematicamente inferiore a quello delle spa, ha subito nel corso della crisi una decisa contrazione, fino a tradursi negli ultimi due esercizi in una perdita pari rispettivamente al -0,9% e -0,4%. Questi risultati appaiono ancora più evidenti se gli importi versati allo Stato vengono rapportati al margine invece che al valore aggiunto - cioè ponendo il margine uguale a cento (tabella 11).

Tabella 10 - Incidenza di margine e importi versati allo Stato sul valore aggiunto (in %)

	Coop						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Margine	42,1	38,1	40,0	40,0	38,9	35,8	36,4
Trattenute sul lavoro	32,3	32,6	33,1	33,5	33,6	34,0	34,1
Imposte d'esercizio (Ires, Irap)	3,8	2,8	3,1	3,0	2,9	2,6	2,7
<i>Importo versato allo Stato</i>	<i>36,1</i>	<i>35,5</i>	<i>36,1</i>	<i>36,5</i>	<i>36,5</i>	<i>36,7</i>	<i>36,8</i>
Risultato d'esercizio	6,0	2,7	3,9	3,5	2,4	-0,9	-0,4

	Spa						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Margine	54,1	46,1	44,1	48,9	41,3	43,0	41,4
Trattenute sul lavoro	23,3	24,4	25,8	25,7	25,6	26,6	27,0
Imposte d'esercizio (Ires, Irap)	10,9	6,7	7,7	8,0	8,1	7,7	7,6
<i>Importo versato allo Stato</i>	<i>34,2</i>	<i>31,1</i>	<i>33,5</i>	<i>33,6</i>	<i>33,7</i>	<i>34,3</i>	<i>34,6</i>
Risultato d'esercizio	19,9	15,0	10,6	15,3	7,6	8,7	6,8

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Tabella 11 - Incidenza degli importi versati allo Stato sul margine (in %)

	Coop						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Trattenute sul lavoro	76,8	85,5	82,6	83,8	86,3	95,1	93,7
Imposte d'esercizio (Ires, Irap)	8,9	7,4	7,6	7,4	7,4	7,3	7,3
<i>Importo versato allo Stato</i>	<i>85,7</i>	<i>93,0</i>	<i>90,2</i>	<i>91,2</i>	<i>93,8</i>	<i>102,4</i>	<i>101,0</i>
Risultato d'esercizio	14,3	7,0	9,8	8,8	6,2	-2,4	-1,0

	Spa						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Trattenute sul lavoro	43,1	52,9	58,5	52,4	61,9	61,9	65,3
Imposte d'esercizio (Ires, Irap)	20,1	14,6	17,4	16,3	19,7	17,8	18,3
<i>Importo versato allo Stato</i>	<i>63,2</i>	<i>67,5</i>	<i>75,9</i>	<i>68,7</i>	<i>81,6</i>	<i>79,7</i>	<i>83,6</i>
Risultato d'esercizio	36,8	32,5	24,1	31,3	18,4	20,3	16,4

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Per valutare a pieno questi risultati va anche tenuto conto che, come dimostrato in altre parti di questo Rapporto (Fontanari e Borzaga, 2013, 2014), nello stesso periodo le cooperative hanno svolto una chiara funzione anticiclica, hanno cioè registrato tassi di crescita, sia del valore aggiunto che dei redditi da lavoro, decisamente superiori a quelli delle spa. I dati presentati in questa nota aggiungono quindi un ulteriore elemento utile a valutare il ruolo economico e sociale di queste imprese: negli anni della crisi esse hanno anche contribuito al finanziamento della spesa pubblica in misura maggiore delle spa, non solo in percentuale al valore prodotto, ma anche aumentando il proprio contributo in valori assoluti. L'analisi del tasso di crescita degli importi versati nelle casse pubbliche dalle due forme d'impresa mostra infatti che le cooperative, a differenza delle spa, dal 2007 al 2013 hanno incrementato costantemente il loro apporto alla finanza pubblica (figura 1). Sommando i differenziali annuali registrati tra il 2007 e il 2013 si può apprezzare come le cooperative abbiano versato alle casse dello Stato 5 miliardi 475 milioni e 974 mila euro in più di quelli che avrebbero versato se avessero mantenuto la produzione al livello del 2007. La stessa cosa non si può dire delle spa, che nello stesso periodo hanno invece ridotto il loro contributo all'Erario, dal 2007 al 2013, di ben 15 miliardi 735 milioni 559 mila euro. E ciò nonostante le cooperative hanno anche, come mostra la maggior crescita dei redditi da lavoro dipendente, tutelato maggiormente l'occupazione facendo quindi un minor ricorso agli ammortizzatori sociali e contribuendo così a contenere gli interventi a carico delle finanze pubbliche.

In conclusione, l'analisi proposta non solo fa chiarezza su una questione che ha determinato l'adozione di provvedimenti - in particolare la tassazione degli utili non distribuiti anche per le cooperative a mutualità prevalente - che hanno ingiustamente penalizzato una parte importante delle imprese italiane, ma indica anche come siano del tutto sterili molte delle polemiche, spesso basate più su approcci ideologici che su dati reali, che periodicamente si accendono intorno al senso e al ruolo della cooperazione nell'economia italiana, e invita piuttosto a sviluppare analisi serie e documentate e a basare su queste sia i giudizi, positivi o negativi che siano, che le politiche di sostegno.

Figura 1 - Numeri indici a base fissa degli importi versati allo Stato (2007=100) - anni 2007-2013 (in %)

Fonte: Elaborazioni su dati Aida

Riferimenti bibliografici

Fontanari E., Borzaga C. (2013), “La funzione anticiclica delle cooperative italiane”, in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 87-103.

Fontanari E., Borzaga C. (2014), “La funzione anticiclica delle cooperative italiane: un’estensione”, *Facts&Comments*, Euricse, Trento.

ISTAT (2013), *Il carico fiscale e contributivo sulle imprese e sulle famiglie*, 27 settembre 2013, Roma.

Chiara Carini*, Carlo Borzaga**

La cooperazione sociale: dinamica economica ed occupazionale tra il 2008 ed il 2013

* Euricse.

** Università degli Studi di Trento, Euricse.

Sin dalla loro introduzione nell'ordinamento giuridico italiano (legge 81/1991), le cooperative sociali hanno conosciuto un forte sviluppo, trainato soprattutto dalla crescita della domanda di servizi sociali, educativi e di inserimento lavorativo. Secondo i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica, il numero delle cooperative sociali è passato da 5.674 nel 2001 a 7.363 nel 2005 (ISTAT, 2008), a 11.264 nel 2011 (Centro Studi Legacoop, 2013) fino a 13.041 nel 2013 (dati INPS utilizzati in questo capitolo).

Analisi recenti (Carini et al., 2013; Carini e Carpita, 2013) hanno inoltre dimostrato che, anche nei primi anni della crisi, le cooperative sociali hanno provato una buona dinamicità, superiore a quella degli altri settori cooperativi, registrando un aumento, tra il 2008 ed il 2011, sia del livello di attività complessivo che del numero di occupati.

Partendo da queste premesse, il presente capitolo intende estendere il periodo d'osservazione, così da fornire un quadro della dinamica economico-patrimoniale ed occupazionale delle cooperative sociali dall'inizio della crisi economica fino al 2013, ultimo anno - al momento dell'analisi - per il quale si dispone dei dati necessari per l'analisi.

Per ricostruire questo quadro, come per l'analisi del settore cooperativo nel suo complesso, sono stati utilizzati i dati estratti da due fonti dati: la banca dati Aida-Bureau van Dijk e gli archivi dell'INPS.

Come per i capitoli precedenti, i dati estratti dalla banca dati Aida-Bureau van Dijk sono impiegati per ricostruire sia la dimensione economica al 2013¹, in termini di valore della produzione, delle cooperative sociali, sia per approfondire la dinamica di tali organizzazioni negli anni 2008-2013 in termini di valore generato (valore della produzione e redditi da lavoro dipendente) e grado di capitalizzazione. Entrando nel dettaglio, per ricostruire la dimensione economica al 2013 sono presentati i dati relativi a 10.871 cooperative sociali per le quali, al 31 gennaio 2015, era disponibile il bilancio relativo all'anno 2013 nella banca dati Aida e per le quali il valore della produzione dell'anno in questione è risultato positivo. Per ricostruire la dinamica economica per gli anni 2008-2013, sono invece utilizzati i dati delle 7.114 cooperative sociali per le quali alla data sopracitata erano disponibili i bilanci con valori positivi di tutti gli anni dell'arco temporale considerato.

1 Ultimo anno per il quale al momento dell'analisi sono stati depositati i bilanci.

Il quadro dell'occupazione nel settore, sia al 2013 che per gli anni 2008-2013, è invece ricostruito mediante l'analisi dei dati relativi alle 13.041 cooperative sociali estratti dall'archivio amministrativo delle denunce retributive mensili (Emens) dell'INPS. I dati si riferiscono alle posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali nel corso degli anni 2008-2013, suddivisi per lavoratori sia dipendenti a tempo indeterminato, determinato che parasubordinati con almeno un versamento contributivo accreditato nell'anno. I dati presentati nei prossimi paragrafi si riferiscono a tutte le cooperative sociali² per le quali sono disponibili negli archivi INPS i dati occupazionali per almeno un anno del quadriennio considerato, a prescindere dalla disponibilità del bilancio o meno nella banca dati Aida-Bureau van Dijk.

L'analisi che segue si riferisce alle cooperative sociali di primo livello e non include i consorzi la cui consistenza e la cui dinamica sono già state analizzate nei Capitoli 1 e 5.

1

Il quadro della cooperazione sociale al 2013

Nel 2013, le 10.871 cooperative sociali di cui è risultato disponibile il bilancio hanno registrato un valore della produzione complessivo di 10,1 miliardi di euro, pari all'11,1% del valore complessivo delle cooperative di primo grado.

A livello territoriale (tabella 1), si rileva che il 65,7% del valore della produzione (pari a 3,3 miliardi di euro) è stato prodotto da cooperative sociali con sede nelle regioni settentrionali, il 19,8% (poco più di 2 miliardi di euro) in quelle centrali, l'8,4% in quelle meridionali ed il 6,2% nelle regioni insulari.

² 11.334 cooperative sociali nel 2008 e 13.041 nel 2013. Sono esclusi dall'analisi i consorzi di cooperative sociali.

Tabella 1 - Valore della produzione (in milioni di €) delle cooperative sociali per area geografica - anno 2013

Area geografica	N. cooperative sociali	v.a.	%	% sul totale cooperative
Nord-Est	1.849	2.966,7	29,3	8,7
Nord-Ovest	2.723	3.665,5	36,3	15,9
Centro	2.123	2.004,6	19,8	10,5
Sud	2.548	847,5	8,4	12,4
Isole	1.628	622,3	6,2	15,3
Italia	10.871	10.106,6	100,0	11,1

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

L'analisi del valore della produzione per settore di attività (tabella 2) evidenzia come prevalga nettamente - e conformemente alle attese vista la particolare vocazione di queste cooperative - il settore dei servizi e, in particolare, quello della sanità e dell'assistenza sociale che, da solo, genera il 68,6% (6,9 miliardi di euro) del valore della produzione complessivo. Importante è, tuttavia, anche il contributo del settore degli altri servizi con un valore della produzione complessivo di 2,3 miliardi di euro (22,5%). Il peso di questi due settori risulta rilevante anche quando rapportato al valore generato dal settore cooperativo nel suo complesso: le cooperative sociali attive nel settore sanitario ed assistenziale hanno, infatti, generato il 97,7% del valore della produzione di tutte le cooperative che offrono questo tipo di servizi, mentre quelle attive negli altri servizi raggiungono quota 19,5%.

Tabella 2 - Valore della produzione (in milioni di €) delle cooperative sociali per settore d'attività - anno 2013

Settore d'attività	v.a.	%	% sul totale cooperative
Agroalimentare	132,9	1,3	0,6
Altra industria	366,9	3,6	9,7
Costruzioni e attività immobiliari	77,8	0,8	0,8
Commercio	137,0	1,4	0,5
Trasporti e magazzinaggio	178,7	1,8	2,6
Sanità e assistenza sociale	6.937,0	68,6	97,7
Altri servizi	2.272,1	22,5	19,5
Dato mancante	4,2	0,0	8,1
Totale	10.106,6	100,0	11,1

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Passando all'analisi della rilevanza occupazionale della cooperazione sociale, si rileva innanzitutto che, nel 2013, le 13.041 cooperative sociali registrate come tali presso l'INPS hanno attivato circa un terzo delle posizioni previdenziali attivate complessivamente dal settore cooperativo. Dai dati estratti dagli archivi INPS emerge, infatti, che, nel corso del 2013, le cooperative sociali hanno attivato, con varie forme contrattuali, 518.997 posizioni previdenziali, delle quali, alla fine dell'anno, ne risultavano attive 390.079 (tabella 3).

Dai dati riportati in tabella appare inoltre del tutto evidente il peso del lavoro femminile nelle cooperative sociali: più del 70% delle posizioni - sia attivate nel corso dell'anno sia quelle risultate attive alla fine dell'anno - era occupato da lavoratrici. Inoltre, sempre secondo i dati INPS, poco più del 40% delle donne occupate nel 2013 in una cooperativa, lavorava in una cooperativa sociale. Per quanto riguarda invece il lavoro giovanile, le cooperative sociali hanno attivato 164.398 posizioni occupate, nel corso d'anno, da lavoratori con meno di 35 anni, e di queste 113.000 sono risultate attive alla fine dell'anno.

Rilevante, infine, anche il numero di inserimenti lavorativi di soggetti svantaggiati³: a fine 2013 risultavano inseriti in cooperative sociali, con contratti di dipendenza a tempo indeterminato o determinato, 24.509 soggetti, numero che supera la soglia di 31 mila, se si considerano tutte le posizioni attivate nel corso dell'anno.

Tabella 3 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali - anno 2013

	Posizioni in corso d'anno		Posizioni dicembre	
	v.a.	% sul settore coop	v.a.	% sul settore coop
Totale	518.997	29,4	390.079	31,0
Femmine	378.862	43,5	290.306	45,3
Meno di 35 anni	164.398	29,6	113.000	32,6
Svantaggiati	31.752	0,0	24.509	0,0

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Passando all'analisi della distribuzione sul territorio, si rileva, come per il valore della produzione, la maggiore concentrazione dei lavoratori nelle cooperative delle regioni settentrionali: poco meno del 60% delle posizioni previdenziali, sia in corso d'anno che nel mese di dicembre, è stata attivata da cooperative sociali con sede in queste regioni. Seguono le cooperative sociali delle regioni centrali (che hanno attivato il 19,6% delle posizioni in corso d'anno ed il 20,1% di quelle del mese di dicembre), quelle delle regioni meridionali (rispettivamente 13,3% e 12,2%) e di quelle insulari (rispettivamente 9,4% e 8,2%).

³ Lavoratori o soci svantaggiati di cooperative sociali ex art. 4, comma 3, della Legge 8/11/1991 n. 381, ai quali si applica l'esonero totale dei contributi previdenziali e assistenziali (circ. INPS n. 296/92). Si tenga presente che, per un'analisi più completa, andrebbero aggiunti tutti i lavoratori con queste caratteristiche assunti dalle cooperative sociali con modalità diverse (borse lavoro, tirocini, ecc.).

Tabella 4 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali per area geografica - anno 2013

	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Totale	% femmine	% giovani	Totale	% femmine	% giovani
Nord-Est	130.922	74,0	30,0	103.310	75,8	27,7
Nord-Ovest	168.030	74,3	33,3	128.822	75,1	30,3
Centro	101.932	72,3	30,4	78.540	73,4	27,5
Sud	69.272	68,8	33,6	47.466	70,4	31,4
Isole	48.833	73,3	30,6	31.934	75,6	27,9
Dato mancante	8	62,5	50,0	7	57,1	42,9
Italia	518.997	73,0	31,7	390.079	74,4	29,0

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

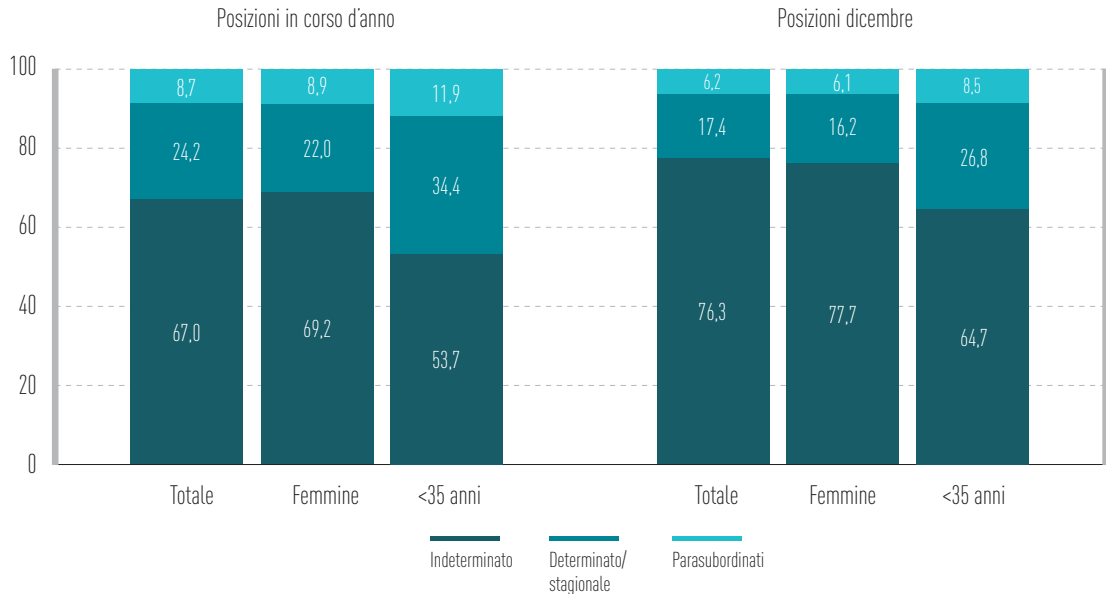
I dati per settore d'attività evidenziano che, nel 2013, più del 90% delle posizioni previdenziali è stato attivato da cooperative sociali che operano nei servizi. In particolare, dai dati riportati nella tabella 5, si ha conferma del rilevante peso occupazionale delle cooperative sociali attive nel settore della sanità ed assistenza sociale (circa il 65% delle posizioni totali sia nei dati in corso d'anno sia in quelli del mese di dicembre), degli altri servizi (circa 21% delle posizioni previdenziali) e dell'istruzione (4,4%). Il settore sanitario/assistenziale e quello dell'istruzione confermano la netta prevalenza della componente femminile. Più dell'80% delle posizioni attivate nel 2013 da cooperative sociali attive in questi due settori ha, infatti, interessato delle lavoratrici.

Tabella 5 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali per settore d'attività - anno 2013

	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Totale	% femmine	% giovani	Totale	% femmine	% giovani
Agroalimentare	5.776	33,4	26,8	4.189	36,4	24,8
Industria	15.951	36,8	24,1	12.076	37,9	21,5
Costruzioni	5.619	34,1	30,8	3.238	37,6	27,4
Commercio	3.428	48,6	29,7	2.485	50,5	26,5
Trasporti	14.757	52,0	24,9	10.851	54,1	22,1
Sanità e assistenza sociale	340.074	81,1	33,2	260.341	81,7	30,5
Istruzione	22.897	81,1	39,7	17.251	81,6	37,7
Altri servizi	110.098	59,4	27,7	79.520	61,7	24,6
Dato mancante	397	29,0	40,3	128	40,6	46,9
Totale	518.997	73,0	31,7	390.079	74,4	29,0

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Analizzando, infine, i dati delle posizioni attivate nel 2013 dalle cooperative sociali per forma contrattuale, si rileva che, in linea con quanto rilevato per il settore cooperativo nel suo complesso e contrariamente a quanto spesso ritenuto, la maggior parte delle posizioni attivate nel corso del 2013 dalle cooperative sociali era di tipo stabile: il 67% delle posizioni attivate nel corso dell'anno e il 76,3% di quelle risultate attive nel mese di dicembre era a tempo indeterminato. Come evidenziato nella figura 1, tale percentuale risulta leggermente inferiore tra i lavoratori con meno di 35 anni (53,7% delle posizioni in corso d'anno e 64,7% di quelle del mese di dicembre), ma non a favore, come si sarebbe portati a pensare, di contratti di lavoro di tipo parasubordinato, bensì di contratti di lavoro dipendente a tempo determinato.

Figura 1 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali per forma contrattuale - anno 2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

2

La dinamica economico-patrimoniale negli anni della crisi

Come ricordato nella Premessa, l'analisi dei dati di bilancio su più anni comporta una riduzione del numero di osservazioni a seguito della mancata disponibilità di almeno un bilancio nel corso del periodo considerato. Infatti, l'analisi dell'andamento economico-patrimoniale per il periodo 2008-2013 è possibile solo per 7.114 cooperative sociali, per le quali si dispone dei bilanci per tutti gli anni tra il 2008 ed il 2013. La perdita di informazioni è tuttavia limitata

perché il campione utilizzato copre tutte o quasi le grandi cooperative sociali⁴ e consente, quindi, di ricavare indicazioni importanti sull'andamento economico delle cooperative sociali lungo tutti gli anni della crisi.

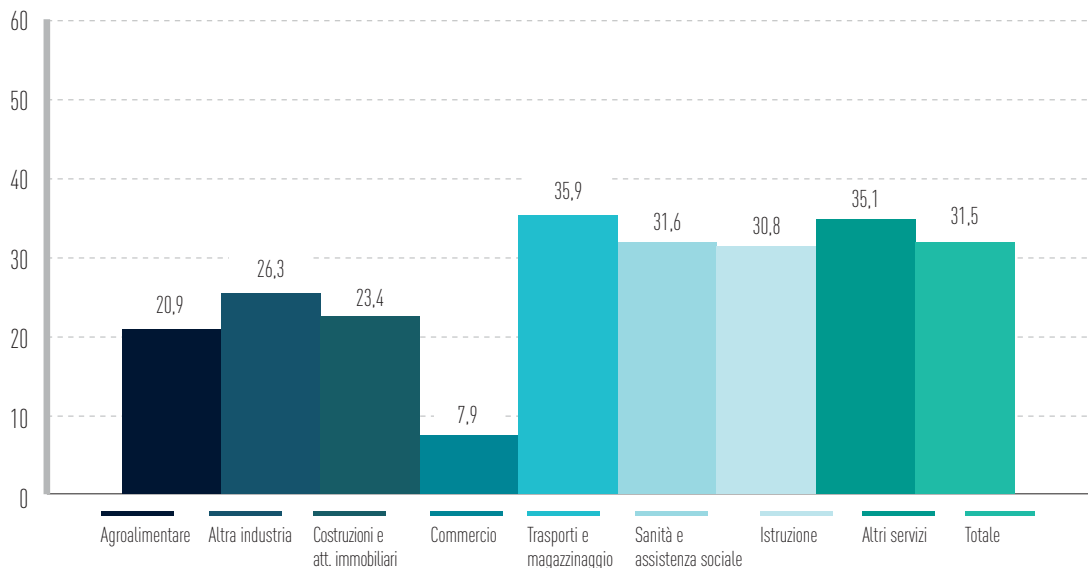
L'analisi rivela, innanzitutto, un consistente aumento del valore della produzione che è passato dai 6,8 miliardi di euro nel 2008 ai 9 miliardi nel 2013 (+31,5%).

A livello territoriale non si rilevano grosse differenze tra le cinque macro-regioni italiane, i cui tassi di crescita si mantengono tutti tra il 30% ed il 35%. Anche dall'analisi per settore d'attività (figura 1) emergono incrementi del valore della produzione superiori al 30% in tutti i settori dei servizi, con la sola eccezione del settore del commercio (+7,9%; 8,2 milioni di euro). In particolare, la sanità e assistenza sociale e gli altri servizi sono quelli in cui si sono registrati, tra il 2008 ed il 2013, i maggiori incrementi in termini assoluti, rispettivamente +1,5 miliardi di euro (+31,6%) e +417 milioni di euro (+35,1%). Tra gli altri settori - quelli in cui operano soprattutto cooperative sociali di inserimento lavorativo - il dato dell'agroalimentare è in linea con quanto emerso per il settore cooperativo nel suo complesso (+20,9%; +20,6 milioni di euro), mentre per le cooperative industriali, edili e immobiliari si rilevano incrementi rispettivamente pari a +26,3% (+71,4 milioni di euro) e +23,4% (+11,5 milioni di euro). La crescita sostenuta delle cooperative sociali anche in questo periodo di crisi ha interessato quindi sia le a) che le b).

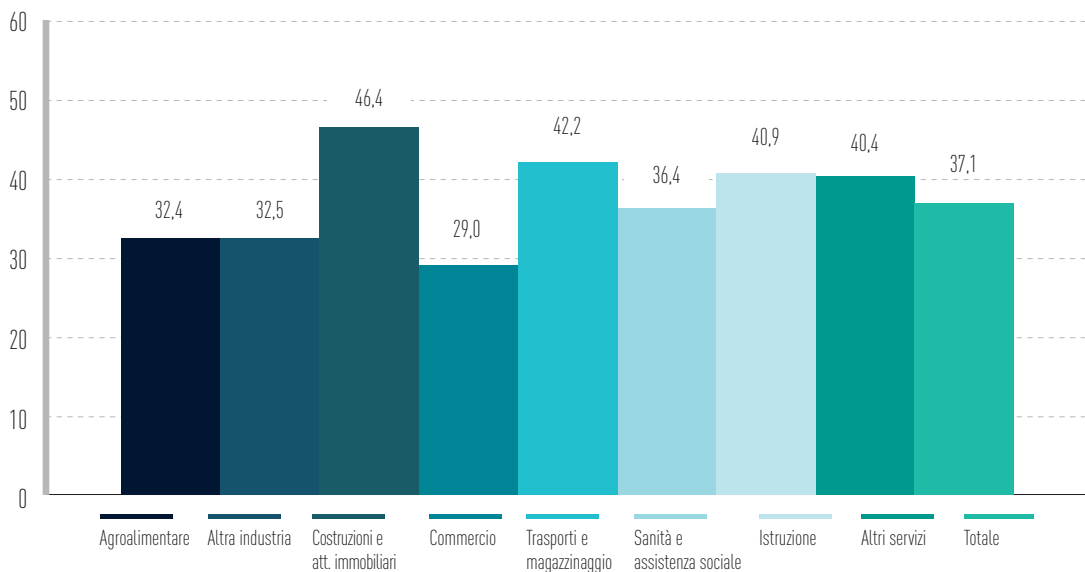
Come il valore della produzione anche i redditi da lavoro dipendente sono cresciuti in modo sostenuto, passando dai 4,1 miliardi di euro registrati nel 2008 ai 5,6 miliardi registrati nel 2013 con un aumento di 1,5 miliardi di euro, (+37,1%). Anche nelle cooperative sociali quindi i redditi da lavoro dipendente sono cresciuti ad un tasso superiore a quello del valore della produzione.

Entrando più nel dettaglio dei settori, spicca l'incremento, in termini assoluti, dei redditi da lavoro dipendente nel settore della sanità e assistenza: +1,1 miliardi di euro, pari a una variazione in termini percentuali del 36,4% (figura 3). Seguono il settore degli altri servizi (+277,5 milioni di euro; +40,4%) e l'istruzione (+62,8 milioni di euro; +40,9%). Si registrano tassi di crescita compresi tra il 29% (+8,2 milioni di euro) del commercio ed il 46,4% (+10,4 milioni di euro) del settore edile e immobiliare.

⁴ A sostegno di questa affermazione si può portare il fatto che il valore della produzione delle 7.114 cooperative considerate era, nel 2013, pari a 9 miliardi di euro - l'89,1% di tutte quelle per le quali era disponibile il bilancio.

Figura 2 - Valore della produzione per settore d'attività - variazioni % 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Figura 3 - Redditi da lavoro dipendente per settore economico - variazioni % 2008-2013

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

L'analisi dell'andamento del risultato d'esercizio (tabella 6) segnala invece una decisa contrazione dell'utile che si è mantenuto comunque positivo, da 85,68 milioni di euro nel 2008 a 13,19 milioni nel 2013. In particolare, va segnalato che, rispetto al 2008, la riduzione dei margini ha portato alla maturazione di una perdita d'esercizio generalizzata a tutti i settori, con le significative eccezioni delle cooperative sociali della sanità e assistenza sociale - che hanno comunque dimezzato i propri utili da 58 a 27 milioni di euro - e di quelle industriali (con l'esclusione dell'industria agroalimentare) che hanno visto diminuire l'utile di esercizio da 6,85 a 2,69 milioni di euro.

Tabella 6 - Risultato d'esercizio in milioni di euro delle cooperative sociali per settore d'attività - anni 2008-2013

Settori	2008	2013
Agroalimentare	-2,04	-3,22
Altra industria	6,85	2,69
Costruzioni e attività immobiliari	1,12	-0,99
Commercio	-1,39	-2,45
Trasporti e magazzinaggio	1,48	-0,50
Sanità e assistenza sociale	58,12	26,98
Istruzione	2,26	-0,44
Altri servizi	19,28	-8,88
Totale	85,68	13,19

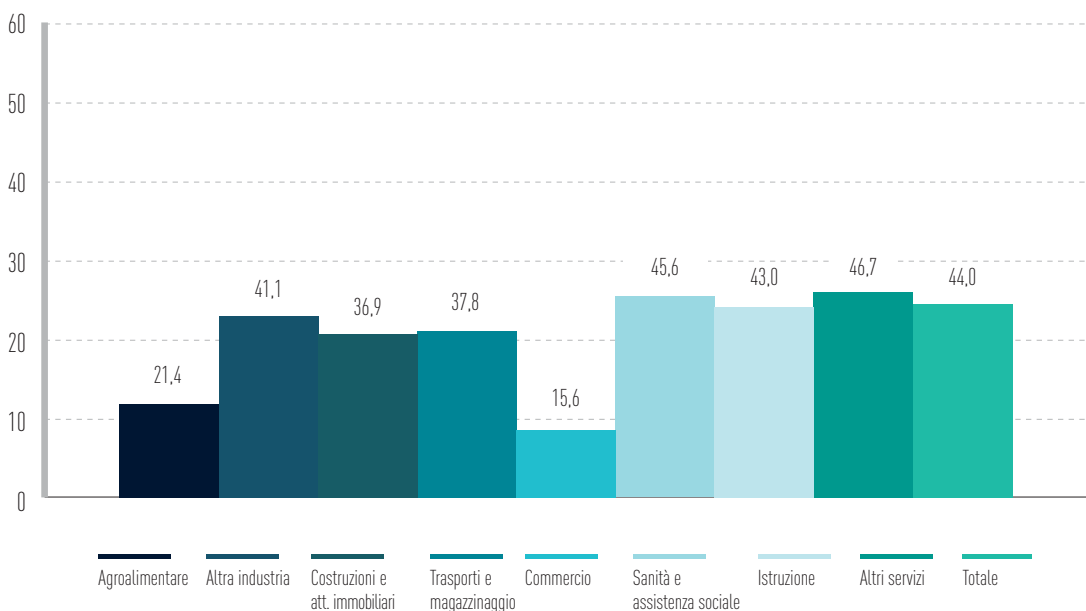
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

Anche gli investimenti delle cooperative sociali hanno registrato, nel periodo considerato, una crescita significativa: nel 2013 esse avevano in essere investimenti complessivi per 7,7 miliardi di euro, con un aumento del 44% rispetto a quelli in essere nel 2008.

Come evidenziato nella figura 4, le variazioni maggiori si rilevano per i settori dei servizi ed in particolare per gli altri servizi (+46,7%; +456,5 milioni di euro), per la sanità e l'assistenza

sociale (+45,6%; +1,6 miliardi di euro) e per l'istruzione (+43%; +94,6 milioni di euro). Tra gli altri settori d'attività rilevanti sono stati gli incrementi degli investimenti nelle altre attività manifatturiere (+41,1%; 108 milioni di euro). Il settore edile e immobiliare ha registrato un incremento, in termini assoluti, di poco superiore ai 17 milioni di euro.

Figura 4 - Capitale investito per settore economico - variazioni % 2008-2013



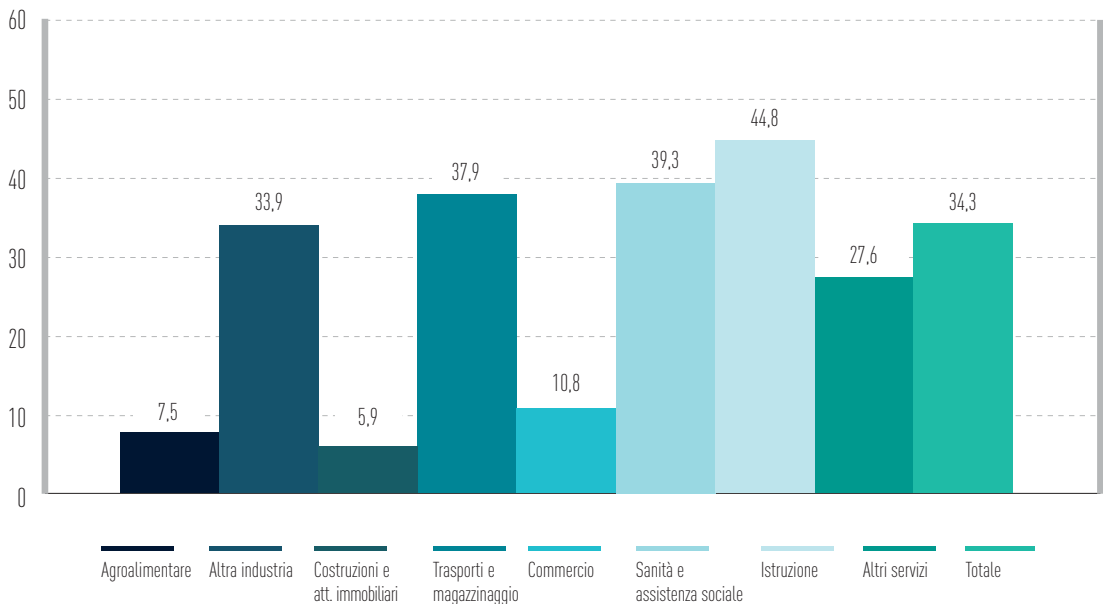
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

L'attività di investimento è stata accompagnata da una significativa crescita del capitale proprio, ad un tasso di poco inferiore a quanto rilevato per il capitale investito, con un aumento tra il 2008 ed il 2013 pari al 34,3% (pari a +520 milioni di euro).

L'analisi per settore d'attività (figura 5) evidenzia variazioni nel periodo esaminato meno omogenee rispetto a quanto rilevato per il totale delle risorse investite. I due settori che registrano il maggiore incremento del capitale proprio in termini percentuali sono l'istruzione (+44,8%; +18,6 milioni di euro) e la sanità ed assistenza sociale (+39,3%; +375,8 milioni di

euro). Sempre superiori al 30% sono stati gli incrementi registrati per le cooperative sociali manifatturiere (+33,9%), dei trasporti (+37,9%). Più contenuti, invece, gli aumenti registrati per il settore agroalimentare (+7,5%), quello edile e immobiliare (5,9%) ed il commercio (+10,8%).

Figura 5 - Patrimonio netto per settore economico - variazioni % 2008-2013



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida (aggiornamento 31 gennaio 2015)

3

La dinamica occupazionale negli anni della crisi

Tra il 2008 e il 2013, anche il numero complessivo delle posizioni attivate dalle cooperative, sia in corso d'anno sia nel mese di dicembre, è decisamente aumentato, passando, per le prime da 474.783 a 518.997 posizioni (tabella 7; +9,3%) e per le seconde da 339.763 a 390.079 (+14,8%).

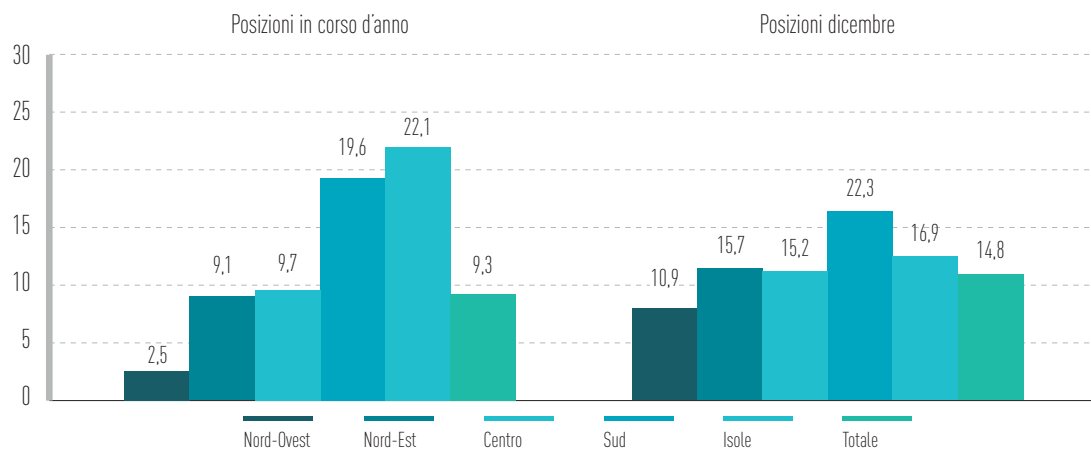
Tabella 7 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali - anni 2008-2013

Anno	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cooperative sociali	11.334	11.761	12.378	12.843	13.149	13.041
Posizioni in corso d'anno	474.783	485.542	500.741	515.763	522.138	518.997
Posizioni a dicembre	339.763	355.471	371.278	381.248	386.696	390.079

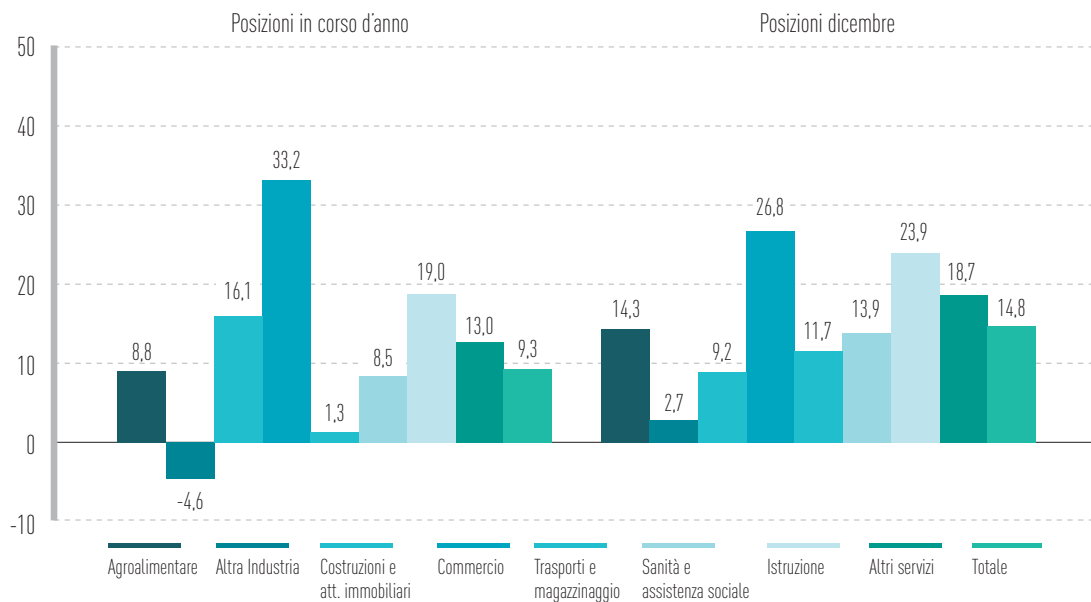
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Dall'analisi delle variazioni rilevate nel periodo per area geografica (figura 6) emergono variazioni positive, tra il 2008 ed il 2013, del numero delle posizioni attivate in tutte e cinque le macroaree geografiche. Nel dettaglio, le cooperative sociali delle regioni settentrionali hanno registrato 15.013 posizioni in più (5,3%) nel corso d'anno e 26.636 posizioni in più (+13%) per quelle del mese di dicembre. Per le cooperative del Centro Italia gli incrementi in termini assoluti sono stati rispettivamente pari a 8.980 posizioni nel corso d'anno (+9,7%) e 10.383 posizioni a fine anno (+15,2%). Le cooperative sociali delle regioni meridionali hanno registrato 11.362 posizioni in più nel corso d'anno (+19,6%) e 8.664 in più (+22,3%) per quelle del mese di dicembre. Infine, per le cooperative delle regioni insulari si è registrato un aumento di 8.851 posizioni nel corso d'anno (+22,1%) e di 27.308 posizioni nel mese di dicembre (+16,9%).

Passando all'analisi per settore d'attività (figura 7) si rilevano incrementi degli occupati, di diversa entità, in tutti i comparti esaminati, con l'esclusione - per quanto riguarda le sole posizioni in corso d'anno - del settore manifatturiero.

Figura 6 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali per area geografica

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Figura 7 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero di posizioni previdenziali per settore di attività

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

In termini assoluti, si rilevano incrementi rilevanti nel settore della sanità e dell'assistenza sociale, dell'istruzione e del settore altri servizi. Nel settore sanitario/assistenziale, tra il 2008 ed il 2013, il numero delle posizioni previdenziali attivate nel corso d'anno è aumentato di 26.557 unità (+8,5%), mentre quelle risultate attive nel mese di dicembre sono aumentate di 31.837 unità (+13,9%). Per il settore dell'istruzione gli incrementi sono stati rispettivamente pari a 3.656 (+19%) e 3.330 (+23,9%) unità, mentre per gli altri servizi sono state registrate poco più di 12.000 posizioni sia in corso d'anno che a fine d'anno. Per i rimanenti settori d'attività l'aumento, o il calo nel caso del settore manifatturiero, in termini assoluti è risultato più contenuto e ha riguardato alcune centinaia di posizioni.

Approfondendo l'andamento delle posizioni previdenziali attive per forma contrattuale (tabella 8 e figura 8), emerge come, tra il 2008 ed il 2013, l'aumento complessivo del numero di posizioni sia legato sostanzialmente all'aumento di quelle di lavoro dipendente. Analizzando il numero di posizioni relative a lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, si rileva un incremento di poco più di 50mila posizioni nel corso d'anno (+16,8%) e poco più di 55mila posizioni nel mese di dicembre (+22,8%).

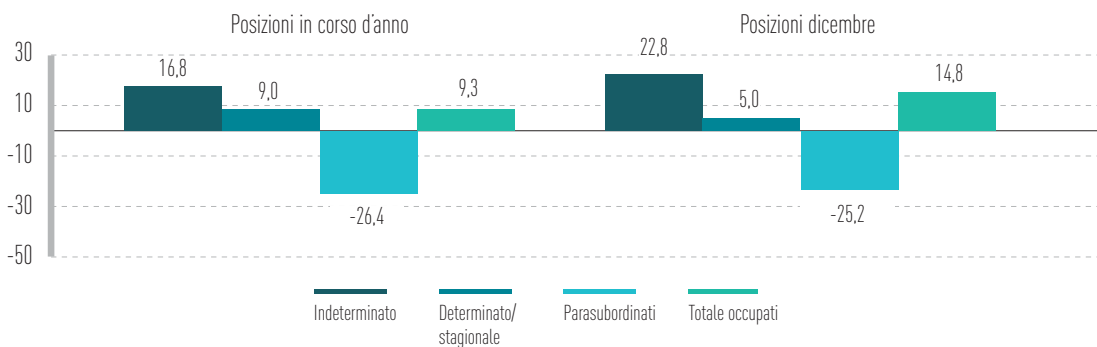
Tabella 8 - Posizioni previdenziali attivate dalle cooperative sociali - anni 2008-2013

Anno	Posizioni in corso d'anno			Posizioni dicembre		
	Indeterminato	Determinato/ stagionale	Parasubordinati	Indeterminato	Determinato/ stagionale	Parasubordinati
2008	297.926	115.441	61.416	242.467	64.803	32.493
2009	306.531	119.790	59.221	253.868	68.069	33.534
2010	314.398	125.613	60.730	264.855	71.653	34.770
2011	323.848	130.033	61.882	274.116	72.159	34.973
2012	337.875	126.633	57.630	290.468	67.660	28.568
2013	347.981	125.841	45.175	297.772	68.016	24.291

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Per quanto riguarda invece i dipendenti a tempo determinato, si è registrato un aumento di 10.400 posizioni nel corso dell'anno (+9%) e di 3.213 posizioni a fine anno (+5%). Infine, per i lavoratori parasubordinati si conferma il calo già registrato per l'intero settore cooperativo, con percentuali che, per le cooperative sociali, si attestano a -26,4%, pari a un calo di 16.241 unità, per le posizioni in corso d'anno e al -25,2%, ossia 8.202 unità, per quelle del mese di dicembre.

Figura 8 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero totali di posizioni previdenziali per forma contrattuale

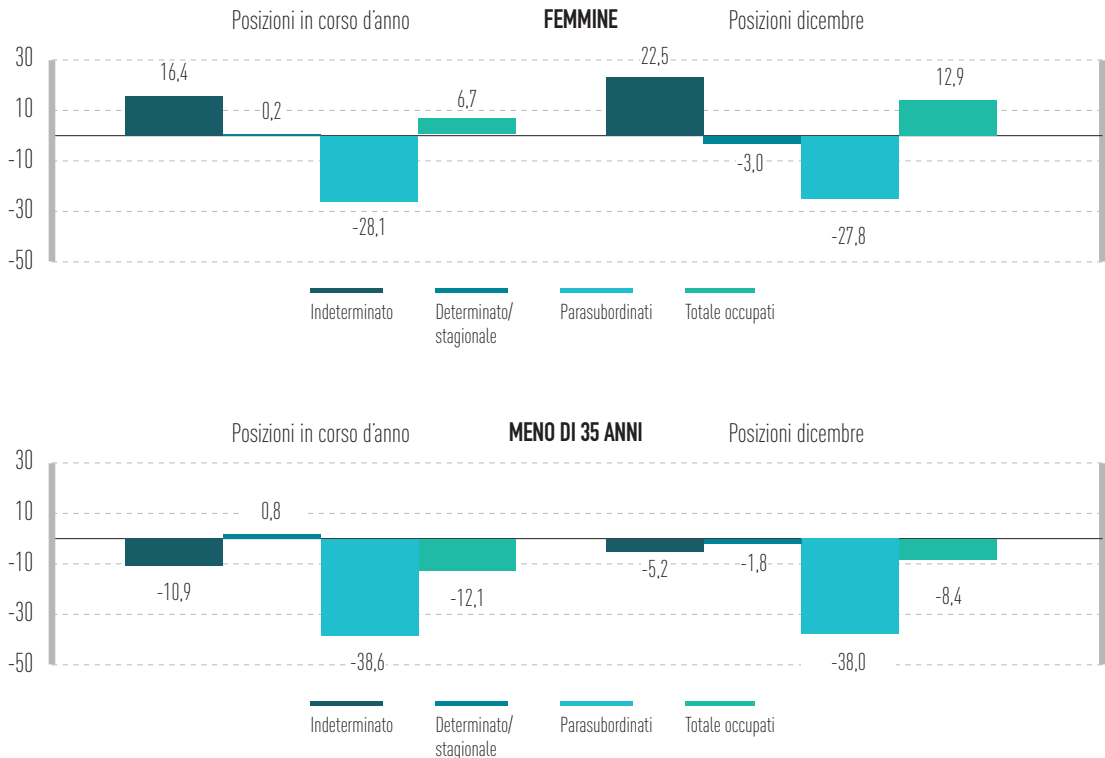


Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati riportati nella figura 9 evidenziano come il calo delle posizioni di lavoro parasubordinato abbia interessato sia le lavoratrici, per le quali si è registrato un calo di circa il 28% tra il 2008 ed il 2013, che - soprattutto - i lavoratori con meno di 35 anni, categoria per la quale il calo è stato superiore al 38% sia nei dati in corso che a fine anno.

Prescindendo dalla forma contrattuale, tra il 2008 e il 2013, il numero delle posizioni nel corso d'anno relative a lavoratori di sesso femminile è aumentato di circa 24mila posizioni (+6,7%), mentre il numero delle posizioni attivate nel mese di dicembre è aumentato di circa 33mila posizioni (+12,9%). Lo stesso non può essere detto per i giovani. I dati riportati nella figura 3 evidenziano un calo complessivo, nel periodo esaminato, delle posizioni relative a lavoratori con meno di 35 anni sia in corso (-22.550 posizioni; -12,1%) che a fine d'anno (-10.424 posizioni; -8,4%).

Figura 9 - Variazioni percentuali 2008-2013 del numero totali di posizioni previdenziali per forma contrattuale. Dati occupati di sesso femminile e occupati con meno di 35 anni



Fonte: Elaborazioni Euricse su dati INPS

Conclusioni

I dati presentati nei paragrafi precedenti evidenziano chiaramente la rilevanza economica ed occupazionale della cooperazione sociale. Nel 2013 le cooperative sociali hanno registrato un valore della produzione pari a 10,1 miliardi di euro, pari all'11,1% del valore complessivo di tutte le cooperative di primo grado, ed hanno attivato, con varie forme contrattuali, poco meno

di 520.000 posizioni previdenziali in corso d'anno e oltre 390.000 posizioni a fine anno, pari al 30% delle posizioni previdenziali attivate dal settore cooperativo nel suo complesso.

L'analisi del periodo 2008-2013 evidenzia inoltre che, nonostante la crisi economica, sia il valore della produzione sia i redditi da lavoro dipendente hanno registrato una forte variazione positiva, superiore al 30%. Anche sul piano patrimoniale si sono registrati forti incrementi sia per il capitale investito che per i mezzi propri.

Nello stesso periodo l'occupazione nelle cooperative sociali è andata aumentando. I dati INPS evidenziano, infatti, un aumento del numero di posizioni attivate nel corso d'anno, ma soprattutto di quelle risultate attive nel mese di dicembre. Infine, l'aumento delle posizioni previdenziali di dipendenti a tempo indeterminato, e in misura minore, a tempo determinato a discapito di quelle parasubordinate segnalano un netto miglioramento delle condizioni lavorative all'interno delle cooperative sociali.

Riferimenti bibliografici

- Carini C., Carpita M. (2013), "L'evoluzione delle cooperative tra il 2008 e il 2011: gli aspetti occupazionali", in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 25-36.
- Carini C., Costa E., Carpita M., Andreaus M. (2013), "L'evoluzione delle cooperative tra il 2008 e il 2011: gli aspetti economici e patrimoniali", in Euricse, *La cooperazione italiana negli anni della crisi. Secondo Rapporto Euricse*, Euricse Edizioni, Trento, pp. 11-24.
- Centro Studi Legacoop (2013), "La cooperazione nei primi dati del Censimento 2011", *Note Brevi*, n. 11/luglio.
- ISTAT (2008), "Le cooperative sociali in Italia - Anno 2005", *Informazioni*, n. 4, Roma.

Massimo Arnone*

Il credito cooperativo negli anni della crisi: un'analisi territoriale

* ISSIRFA-CNR.

Introduzione

Già dalle disaggregazioni dell'andamento del credito cooperativo nelle diverse Federazioni proposte nel capitolo precedente è emerso come nel corso della crisi - dal 2008 al 2014 - il settore abbia registrato dinamiche significativamente diverse a livello regionale. Diversità che trovano la loro giustificazione sia nella diversa presenza di istituzioni del credito cooperativo, sia nei diversi modelli di sviluppo e di organizzazione e composizione settoriale dell'attività economica. La natura di "banche del territorio" (Azzi, 2007; Bonfanti, 2009), determina modalità di interazione tra BCC e sistema reale del tutto particolari, cui sono associati vantaggi e limiti peculiari. Tra i vantaggi del *relationship lending*¹ vi è certamente la maggior attenzione alle esigenze di liquidità delle imprese, evidente soprattutto negli anni iniziali della crisi, mentre tra i limiti il principale è probabilmente quello della possibilità di "cattura" della banca da parte dei settori di attività prevalenti nei territori di riferimento. Secondo Di Clemente (2013) sono individuabili due forme di localismo: il "localismo virtuoso" e il "localismo pericoloso". Il primo è quello realizzato negli anni precedenti alla crisi, quando anche le BCC hanno adottato strategie di espansione territoriale e diversificazione della clientela che ne hanno favorito l'espansione e migliorato le performance. Il localismo pericoloso si manifesta, invece, quando la banca locale è "catturata" dal territorio di appartenenza, perdendo la capacità di valutare efficacemente il profilo di rischio della clientela, oltre che di gestire in modo efficiente il proprio processo produttivo.

Per migliorare la comprensione del ruolo giocato dalle banche di credito cooperativo nel corso della crisi e per valutare le strategie adottate dalle BCC per ridurre i propri svantaggi è, quindi, utile un'analisi più articolata a livello territoriale delle informazioni già proposte a livello nazionale. Le domande a cui si cercherà di rispondere sono: risultano differenze spaziali e temporali dell'impatto della crisi globale sull'evoluzione dei crediti alla clientela (imprese e famiglie) e dei crediti deteriorati (*non performing*) delle BCC? Dopo l'irrompere della crisi iniziata nel 2007, vi sono stati cambiamenti nelle relazioni tra le BCC e i loro clienti? E in quale direzione?

1 Per una rassegna sulle caratteristiche del *relationship lending* si rinvia a Ferri et al. (2014), Arnone et al. (2013), Gabbi e Matthias (2013), mentre sul tema "*relationship lending* e crisi" si rinvia a Gobbi e Sette (2012), Bongini et al. (2009, 2013), De Mitri et al. (2010).

Le aree di seguito considerate per il confronto spaziale corrispondono alle quattro macroregioni italiane. Il periodo preso in considerazione va dal 2006 al 2011 ed è stato suddiviso in due sottoperiodi per tenere in considerazione il diverso impatto della crisi finanziaria prima (2006-2008), e della crisi reale/strutturale (2009-2011), poi. Si cerca così anche di verificare se tra le macroregioni ci sono state differenti dinamiche nel passaggio da una fase all'altra della crisi.

1

Le dinamiche dei crediti alla clientela e dei crediti deteriorati nel primo periodo della crisi: 2006-2008

Nella prima fase della crisi l'analisi dell'evoluzione dei crediti alla clientela consente di sostenere che il credito cooperativo non ha optato per il contenimento dell'offerta di credito. La scelta di continuare a concedere prestiti, coerentemente con l'approccio del *relationship lending*, tipico non soltanto delle BCC, ma di tutte le banche a vocazione locale² nonostante la congiun-

2 Il tema della banca locale è stato oggetto di diversi contributi in letteratura che hanno investigato i seguenti aspetti tipici dell'operatività di una qualsiasi banca locale: il radicamento della banca nella comunità locale; la relazione tra dimensione e performance economiche e patrimoniali; l'orientamento verso i segmenti di clientela di piccole-medie dimensioni. Con riferimento al primo aspetto, Alessandrini (1994, 2000) afferma che la banca locale si differenzia dalla banca nazionale per la presenza di una forte interdipendenza con la collettività sociale ed economica dell'area geografica in cui opera. Cesarini e Ferri (1997) e Pagano (2000), seguono la stessa interpretazione di Alessandrini definendo il "localismo bancario" come un fenomeno contrassegnato da piccole dimensioni e riferito soprattutto a quegli intermediari creditizi che hanno sede legale e gran parte della loro rete distributiva in un determinato contesto amministrativo (provincia o regione). Secondo altri autori il radicamento nella comunità locale favorisce superiori performance economiche nella tradizionale attività di finanziamento alle famiglie e alle imprese grazie, in particolare, ai vantaggi di natura informativa (Berger e Mester, 1997; De Bruyn e Ferri, 2005; Cesarini e Ferri, 1997; Goddard, Molyneux e Wilson, 2001); inoltre, il forte radicamento sul territorio e la preferenza verso la forma cooperativa favoriscono anche la stabilità della raccolta (Cesarini et al., 1994; Ruozzi, 2003; Morelli e Seghezza, 2004). Un'altra interessante caratteristica delle banche locali che è stata evidenziata dai diversi studi prodotti in letteratura è il finanziamento di attività imprenditoriali di piccole e medie dimensioni. La maggior parte di questi studi, per spiegare la relazione esistente tra la performance delle banche locali e la loro preferenza per una clientela di piccole e medie dimensioni, fa ricorso alla teoria delle asimmetrie informative (Diamond, 1984, Fama, 1985, De Laurentis, 2001, 2011), Piluso (2009) e propone una definizione di banca locale che racchiude tutte le precedenti caratteristiche, in passato investigate separatamente: "intermediari capaci di sfruttare la disponibilità di informazioni sull'economia e tessuto industriale locale e la persistenza di operatività in contesti produttivi in cui l'efficienza allocativa richiede che l'approccio di *relationship banking* sia temperato da specifici meccanismi di fiducia e regolazione dei rapporti fiduciari".

tura economica avversa, ha accomunato le BCC di tutte e quattro le macroregioni (tabella 1). Questa evidenza conferma che la capacità delle banche locali di valorizzare le informazioni qualitative sul prenditore di fondi può effettivamente contribuire a rendere l'intero settore finanziario più stabile e ad attenuare i contraccolpi delle crisi finanziarie sull'economia reale. Come ben sottolinea Becattini (1991) “la banca locale è un organismo nato e cresciuto nel distretto, molto ben collegato agli imprenditori locali, fortemente coinvolto nella vita locale, che conosce in tutti i suoi dettagli. Un'istituzione di questo tipo ha la possibilità di dare molto più peso alle qualità personali di chi richiede un prestito e alle specifiche prospettive di un dato e noto investimento, di quanto non possa fare una banca meno radicata nella realtà locale”.

Qualche differenza tra macroregioni è individuabile invece nell'intensità di erogazione dei crediti alla clientela, che è risultata più elevata per le BCC operative nel Nord-Ovest, seguite da quelle del Centro, del Nord-Est e, infine, del Sud. Ciò probabilmente a seguito della maggior domanda di liquidità delle imprese delle regioni più sviluppate.

La diversa intensità di erogazione dei crediti ha però comportato anche una diversa crescita delle esposizioni deteriorate per cassa verso la clientela, con le BCC delle regioni del Nord Italia che presentano tassi di crescita dei crediti deteriorati nettamente al di sopra di quelli rilevati dalle BCC del Centro e Sud Italia. All'interno dell'aggregato “esposizioni deteriorate per cassa”, le sofferenze bancarie e gli incagli sono cresciuti a ritmi sistematicamente superiori per le banche operative nel Nord-Est e Nord-Ovest. Gli incagli presentano tassi di variazione minori delle sofferenze, con l'eccezione delle BCC del Centro Italia, dove costituiscono la parte più rilevante dell'insieme delle esposizioni deteriorate. Anche i crediti ristrutturati e scaduti hanno conosciuto delle significative accelerazioni, soprattutto per le BCC del Nord-Est e del Nord-Ovest, di gran lunga superiori rispetto a quelle riscontrate per le sofferenze e gli incagli. Soltanto le BCC del Centro Italia presentano un tasso di variazione negativo dei crediti ristrutturati, che segnala una diminuzione di tali crediti *non performing* nei bilanci di tali banche. Infine, anche i tassi di variazione biennali dei crediti scaduti sono tutti positivi e mostrano una crescita nel Nord-Ovest che si distacca in modo netto da quella delle altre macroregioni.

Tabella 1 - La situazione del credito per le BCC dal 2006 al 2008 (var. % per il periodo)

	Nord-Est	Nord-Ovest	Centro	Sud
Crediti alla clientela	23,8	37,2	26,8	17,1
Esposizioni deteriorate per cassa	44,6	45,3	30,8	17,4
Sofferenze lorde	51,9	46,3	28,3	17,9
Incagli lordi	43,7	41,2	32,2	16,2
Crediti ristrutturati lordi	149,7	83,4	-29,9	50,4
Crediti scaduti lordi	26,1	61,5	35,7	17,4

Fonte: Nostra elaborazione su dati Federcasse

2

Le dinamiche dei crediti alla clientela e dei crediti deteriorati nella seconda fase della crisi: 2009-2011

Dal 2009 si è assistito al passaggio da una crisi di natura finanziaria ad una crisi reale con ricadute significative sulla situazione economica di famiglie ed imprese. Nonostante il protrarsi e l'evolversi della crisi e il peggioramento della qualità del credito già emersa nel periodo precedente, i crediti alla clientela erogati dalle BCC in tutte e quattro le macroregioni non si sono significativamente contratti, come evidenziano i tassi di variazione annuali di segno positivo sull'intero periodo. Questo risultato è coerente con quanto mostrato da Arnone e Ofria (2014) che, osservando l'evoluzione temporale dei crediti alla clientela ed in particolare dei crediti alle imprese erogati dalle BCC e dai principali gruppi bancari italiani, rilevano la presenza di un più attivo sostegno alle imprese da parte delle BCC³. Tuttavia, anche se positivi, i tassi di variazione biennali evidenziano un rallentamento nei ritmi di crescita. Tale rallentamento ha caratterizza-

3 Per risultati simili si rinvia a Berger e Udell, 2002, 2006; DeYoung e Rice, 2004; Tutino et al., 2012; Minnetti, 2013.

to maggiormente le BCC del Nord-Est e del Nord-Ovest. Soltanto le BCC del Mezzogiorno sembrano non aver in nessun modo rallentato l'erogazione di credito alla clientela nel passaggio dalla prima alla seconda fase della crisi.

L'ulteriore crescita dei prestiti concessi alla clientela ha determinato anche un aumento delle dimensioni delle BCC, in termini di totale attivo⁴. Il monitoraggio dell'evoluzione temporale dei crediti alle imprese, su un campione di 163 BCC (il 38% di tutto l'universo del credito cooperativo al 31 dicembre 2007) ha confermato l'esistenza di dinamiche comportamentali differenti tra le BCC e i gruppi bancari che hanno determinato una crescita delle BCC più significativa di quella dei grandi gruppi bancari. Queste differenze comportamentali sono state messe in evidenza anche da Ferri et al. (2014), dimostrando che, nel 2009, in Europa e per le PMI, l'adozione di *lending technologies* transazionali ha aggravato il razionamento creditizio, diversamente da quanto è avvenuto per chi ha adottato una *lending technology* relazionale basata su *soft information*. Neppure quando la crisi è divenuta una crisi reale, il sostegno finanziario alle imprese da parte delle BCC italiane è quindi venuto meno. I gruppi bancari, invece, come evidenziato da Tutino et al. (2012) hanno preferito specializzarsi nell'offerta di servizi finanziari a più alto valore aggiunto nell'area d'affari del *corporate banking* (Minnetti, 2011, 2013; Baravelli e Minnetti, 2011). Inoltre, non è da sottovalutare il fatto che le BCC abbiano mantenuto un'incidenza annua dei debiti verso clientela sul totale dell'attivo stabilmente su livelli superiori di quelli dei gruppi bancari, in entrambe le fasi temporali della crisi internazionale.

Il perdurare della crisi ha, tuttavia, determinato anche un'ulteriore crescita dell'aggregato delle esposizioni creditizie deteriorate in tutte e quattro le macroregioni (tabella 2). A registrare una maggiore crescita dei crediti deteriorati sono state ancora le BCC del Nord Italia. Emerge tuttavia una differenza rispetto al primo periodo della crisi: mentre negli anni 2008-2009, i ritmi di crescita delle esposizioni deteriorate sono stati simili tra le BCC del Nord-Est e del Nord-Ovest, negli anni 2009-2011 sono state le BCC del Nord-Ovest a registrare un'accelera-

⁴ A tal proposito, Tutino et al. (2012) hanno evidenziato che le piccole banche (tra cui anche le banche di credito cooperativo) hanno dimostrato una certa stabilità del loro totale attivo a differenza delle banche di grandi dimensioni accomunate da una più significativa contrazione. In particolare, le BCC, nonostante la crisi internazionale, hanno quindi continuato a privilegiare modelli di *business* incentrati maggiormente sul tradizionale *corporate lending*. A simili conclusioni anche Brighi, 2009; Bodega, 2011; Boscia e Lopez, 2011.

zione maggiore delle esposizioni deteriorate, distaccandosi in modo netto (di almeno 20 punti percentuali) dalle BCC delle altre macroregioni. Cambiano anche i tassi di crescita delle BCC del Sud Italia che registrano un aumento delle esposizioni deteriorate che vede raddoppiare l'incidenza di tale aggregato nei loro bilanci. Quest'ultimo aumento può essere ricondotto a tre possibili motivazioni. La prima, come emerge dalle analisi dell'Osservatorio Banche e Imprese (OBI, 2013), attiene all'ampia presenza di imprese che soffrono maggiormente di condizioni di fragilità finanziaria endogena (ad esempio, sottodimensionamento, sottocapitalizzazione, rapporti banca/impresa tradizionalmente meno fluidi). La seconda motivazione è che la maggiore vicinanza geografica di tali imprese agli sportelli bancari o la loro identità di imprese distrettuali alimentano relazioni creditizie più strette e durature tra le parti, in particolare con le banche locali (Beretta e Del Prete, 2013). La terza motivazione attiene alla presenza di un maggior condizionamento sulla gestione delle BCC da parte di soggetti della criminalità organizzata (Arnone e Ofria, 2014; Mazzanti e Rago, 2012).

Secondo Arnone e Ofria (2014), è soprattutto dal 2010 che le differenze nella rischiosità creditizia tra BCC e banche di grande dimensione diventano sempre più marcate⁵. In particolare, le BCC presentano tassi di crescita delle esposizioni deteriorate stabilmente superiori rispetto ai gruppi bancari. Per le BCC questa dinamica dei crediti deteriorati è stata trainata principalmente dalle esposizioni ristrutturate, mentre nel caso dei gruppi bancari sono stati gli incagli e le esposizioni scadute ad assumere un maggior peso.

Anche i crediti in “sofferenza” alla clientela e quelli “incagliati” (tabella 2) hanno continuato a crescere in questa seconda fase della crisi internazionale, penalizzando maggiormente le BCC operative nelle regioni del Nord Italia.

Lo stesso è successo per i crediti ristrutturati (tabella 2) che hanno pure registrato aumenti di gran lunga superiori a quelli rilevati per le sofferenze e gli incagli. In particolare le BCC del Centro Italia presentano tassi di crescita biennali doppi rispetto a quelli rilevati per le BCC localizzate nelle altre tre macroregioni. Tra tutte le BCC italiane sono quelle operative nel Nord-Est a beneficiare di una crescita biennale meno intensa dei crediti ristrutturati. La crescita di questi

5 A simili conclusioni anche Demma (2013).

crediti che contraddistingue soprattutto le BCC⁶ potrebbe essere interpretata come il frutto di una sempre maggiore attenzione da parte delle piccole banche locali nel gestire attivamente i crediti *non performing*. In altre parole, le BCC - diversamente dalle banche di grandi dimensioni - piuttosto che avviare procedure coatte di recupero del credito, preferiscono modificare le condizioni applicate sui crediti erogati, trattenendo i clienti in una relazione creditizia duratura. Tuttavia, questo stesso dato potrebbe anche essere interpretato in modo meno positivo, come conseguenza della cattura della banca da parte del cliente. Piuttosto che rinunciare alla possibilità di far rientrare un prestito soprattutto se ingente, la banca sceglie di ristrutturare il debito offrendo condizioni migliori. L'insolvenza del cliente determinerebbe in questo caso seri problemi di bilancio alla BCC.

Infine, i crediti scaduti (tabella 2) sono cresciuti stabilmente soltanto nelle regioni del Nord-Ovest e del Centro Italia, indicando probabilmente la presenza di un prolungamento del periodo di difficoltà per le BCC di queste macroregioni. Nel Nord-Est e Sud Italia le BCC sono invece riuscite a ridurre l'ammontare dei crediti scaduti.

Tabella 2 - La situazione del credito per le BCC dal 2009 al 2011 (var. % per il periodo)

	Nord-Est	Nord-Ovest	Centro	Sud
Crediti alla clientela	4,7	13,5	13,7	17,8
Esposizioni deteriorate per cassa	44,7	63,6	43,3	35,9
Sofferenze lorde	70,6	76,5	58,7	39,5
Incagli lordi	39,1	59,2	40,2	44,1
Crediti ristrutturati lordi	117,6	218,1	418,6	148,7
Crediti scaduti lordi	-5,5	14,8	4,9	-4,1

Fonte: Nostra elaborazione su dati Federcasse

⁶ Una maggiore crescita dei crediti ristrutturati erogati dalle BCC rispetto ai gruppi bancari è rilevata anche da Arnone e Ofria (2014) per gli ultimi anni della crisi internazionale.

Conclusioni

L'analisi evidenzia come le banche di credito cooperativo, sebbene con intensità differenti nelle quattro macroregioni, abbiano continuato a garantire il loro sostegno finanziario al territorio dall'inizio della crisi fino al 2011. Il mantenimento di questo ruolo attivo può essere spiegato come la conseguenza delle caratteristiche sulle quali tali banche fondano il proprio vantaggio competitivo, quali la piccola dimensione, la mutualità e il legame con l'area di operatività funzionale all'instaurarsi di relazioni creditizie intense e durature. Al contrario delle banche di grandi dimensioni - in *primis* i gruppi bancari - che hanno razionato il credito, le BCC si sono mosse in controtendenza, subendo tuttavia un peggioramento più marcato della qualità dei crediti a cui hanno risposto continuando a sostenere le imprese affidate, anche rivedendo le condizioni pattuite e/o allungando i tempi di pagamento.

Riferimenti bibliografici

- Arnone M., Modena M., Quintiliani A. (2013), "Il ruolo delle banche locali e del *Relationship Lending* in scenari economici in profondo cambiamento", *Arethuse - Rivista di studi economico-gestionali*, vol. 2/2, set., pp. 91-106, Bologna, ISSN 2282-8443.
- Arnone M., Ofria F. (2014), "Local Banks and Credit: From Crisis to the New Regulatory Proposals for the Development of Lending Policies in Favour of the Real Economy", in Bracchi G., Masciandaro D. (a cura di), *XIX Rapporto sul sistema finanziario italiano della Fondazione Rosselli - Reshaping Commercial Banking: New Challenges from Lending to Governance*, Edibank, Milano.
- Azzi A. (2007), "BCC sapore aggiunto", *Credito Cooperativo*, apr.
- Baravelli M., Minnetti F. (2011), "Corporate Relationship Banking: Between Theory and Practice in the Italian Market", *Bancaria*, n. 10.
- Becattini G. (1991), *Market and Local Forces: The Industrial District*, Il Mulino, Bologna.
- Beretta E., Del Prete S. (2013), "Banking Consolidation and Bank-firm Credit Relationships: The Role of Geographical Features and Relationship Characteristics", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 901, feb.
- Berger A.N., Udell G. (2002), "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", *Economic Journal*, n. 112, pp. 32-53.
- Berger A.N., Udell G. (2006), "A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, Issue 11, pp. 2945-2966.

- Bodega D. (2011), "BCC: ambiente, organizzazione, cultura", in Carretta A. (a cura di), *Il credito cooperativo. Storia, diritto, economia, organizzazione*, Il Mulino, Bologna.
- Bonfanti A. (2009), *Le Banche di Credito Cooperativo. Un futuro che viene da lontano*, Giuffrè Editore, Milano.
- Bongini P., Di Battista M.L., Nieri L. (2009), "Relationship Banking: An Old Solution for the Present Crisis?", *Bancaria*, n. 5.
- Bongini P., Nieri L., Di Battista M.L. (2013), "Può il *relationship banking* contribuire a ridurre il *credit crunch* in Italia?", *Osservatorio Monetario*, n. 1, ASSBB, Milano.
- Boscia V., Lopez J.S. (2011), "Il posizionamento del sistema cooperativo del credito nel sistema bancario italiano", in Carretta A. (a cura di), *Il credito cooperativo. Storia, diritto, economia, organizzazione*, Il Mulino, Bologna.
- Brighi P. (2009), *Evoluzione strutturale e reddituale del sistema bancario locale: dieci anni di indicatori di bilancio a confronto (1997-2007)*, Alma Mater Studiorum Università di Bologna, Polo Scientifico Didattico di Rimini.
- DeYoung R., Rice T. (2004), "How do Banks Make Money? A Variety of Business Strategies", *Economic Perspectives*, Issue Q IV, pp. 52-67.
- De Mitri S., Gobbi G., Sette E. (2010), "Relationship Lending in a Financial Tumor", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 772.
- Demma C. (2013), *L'andamento della qualità del credito e l'utilizzo di tecniche di scoring durante la crisi*, paper presentato al Convegno "Prestare in tempo di crisi: economie locali e credito nella grande recessione 2008-2009", Modena 21-22 marzo.
- Di Clemente A. (2013), *Verso una nuova architettura internazionale di vigilanza finanziaria. L'impatto delle nuove regole su banche e imprese italiane*, Aracne Editrice, Roma.
- Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2014), "Bank Lending Technologies and SME Credit Rationing in Europe in the 2009 Crisis", in Bracchi G., Masciandaro D. (a cura di), *Reshaping Commercial Banking in Italy: New Challenges from Lending to Governance*, Bancaria Editrice, Roma.
- Gabbi G., Matthias M. (2013), *Relationship Lending. Le informazioni qualitative nel processo del credito*, Egea Editrice, Milano.
- Gobbi G., Sette E. (2012), *Relationship Lending in a Financial Tumor*, MoFiR Working Paper, n. 59, marzo.
- Mazzanti G.M., Rago S. (2012), *Legalità e credito. L'investimento in sicurezza per la libera attività d'impresa*, Franco Angeli Editore, Milano.
- Minnetti F. (2011), *Corporate banking e finanza straordinaria d'impresa*, Bancaria Editrice, Roma.
- Minnetti F. (2013), *Banche locali e PMI nel mercato del credito: dalla crisi un forte impulso per rivedere la relazione in chiave evolutivista*, CASMEF Working Papers, n. 8, dic.
- OBI (2013), *Rapporto 2013 Impresa e Competitività. Le regioni meridionali nel contesto italiano: fattori di crescita e trasformazione produttiva*, Osservatorio Bancario Italiano, Roma.
- Tutino F., Colasimone C., Brugnoli G.C. (2012), "Il credito alla clientela in Italia e la recente crisi finanziaria: andamento, qualità e modello di intermediazione. Evidenze empiriche per dimensione di banca", *Banca, Impresa e Società*, n. 3, pp. 365-99.

Ivana Catturani*, Raffaele Brancati**

Cooperative di credito e imprese italiane nella seconda fase della crisi

* Euricse.

** MET Economia.

Introduzione

Il perdurare della crisi ha determinato profonde variazioni nei rapporti tra banche e imprese. Da un lato, le condizioni dei mercati finanziari e la struttura degli attivi patrimoniali delle banche ha risentito fortemente della crisi dei debiti sovrani e delle stringenti regole operative poste dagli enti di controllo nazionali ed europei, dall'altro, le condizioni di domanda calante, almeno per quanto riguarda il mercato interno italiano, hanno portato ad aggravamenti delle condizioni operative delle imprese con effetti rilevanti sull'economicità e sulle condizioni finanziarie.

Una conseguenza di rilievo è stata la brusca riduzione dei flussi di credito concessi al sistema produttivo, cui hanno fatto seguito mutamenti degli assetti organizzativi e regolamentari delle banche, dei modelli di valutazione dei rischi e del merito di credito e dei processi selettivi delle imprese, nonché delle specializzazioni produttive e dei processi innovativi (Zazzaro, 2014).

Le banche lamentano come il costo della crisi economica si sia riversato inevitabilmente sulla qualità dei propri *assets*. L'aumento dei crediti deteriorati e dei conseguenti accantonamenti hanno determinato una riduzione del capitale necessario per la concessione di nuovi crediti. Secondo i dati della Relazione annuale della Banca d'Italia (2014), nel 2013 i prestiti erogati in Italia sono diminuiti del 3,7% (contro una diminuzione dello 0,2% nel 2012). Le imprese hanno risentito maggiormente di questa riduzione, registrando una diminuzione del 5,0%. La riduzione dei prestiti erogati può dipendere sia da fattori di domanda che di offerta. Dalle indagini effettuate dalla Banca d'Italia, emerge come siano state significative le politiche di offerta delle banche nella restrizione del credito. Le scelte prudenziali delle stesse banche hanno colpito soprattutto le imprese, in particolare quelle più rischiose. L'andamento negativo ha riguardato tutte le classi dimensionali di banche: è stato più ampio per i cinque gruppi maggiori (-5,6%), mentre i prestiti delle altre grandi banche sono diminuiti del 2,5. Dai dati della Banca d'Italia emerge tuttavia come le banche di minori dimensioni siano riuscite a contenere questo andamento negativo, registrando un valore di -0,7% nel 2013. Il 2013 è anche il primo anno dall'inizio della crisi in cui la Banca d'Italia segnala un tasso di crescita negativo per le banche minori, tra cui si inseriscono la maggior parte delle banche di credito cooperativo (BCC). Fino al 2012, anche se con contrazioni via via più decise, i prestiti di queste banche avevano mantenuto

un *trend* positivo, dal 5,9% di crescita del 2009 all'1,6 del 2012 (Banca d'Italia, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013a).

Oltre ad un peggioramento in termini di quantità, il sistema bancario italiano ha registrato un peggioramento della qualità del credito. Le nuove sofferenze sono aumentate di 11 miliardi rispetto al 2012, raggiungendo quota 50 miliardi. L'apporto maggiore alla determinazione di questo aumento è stato dato dalle imprese, per le quali il tasso di ingresso in sofferenza è stato pari al 4,7% nel quarto trimestre del 2013. Nello stesso anno, l'incidenza delle posizioni deteriorate (sofferenze, incagli, ristrutturati, scaduti o sconfinanti) sul totale dei crediti verso la clientela è stato del 16,0%, 2,5 punti percentuali in più rispetto al 2012. Sono tuttavia proprio i prestiti all'impresa che hanno determinato un calo del tasso di ingresso in sofferenza nel primo trimestre del 2014.

Le condizioni di credito si sono deteriorate per le imprese anche a causa dell'aumento dei tassi. Secondo Confartigianato, nell'autunno 2013, il tasso medio per i prestiti fino a 1 milione di euro era del 4,5% (66 punti base in più rispetto alla media Ue), che saliva al 5% per i prestiti fino a 250.000 euro, vale a dire 44 punti base in più rispetto alla media Ue. La situazione più critica si è verificata in Calabria, dove i tassi sono di quattro punti percentuali più elevati rispetto alla Provincia di Bolzano, dove in media raggiungono il 6,1%. Le imprese che più di altre hanno sofferto per la riduzione dei prestiti sono le imprese con meno di 20 addetti. A livello geografico, la situazione più grave si è registrata in Molise dove i prestiti alle imprese sono calati del 9,2%, seguita dalla Campania (-8,3%) e dalla Sicilia (-8,1%) (Merletti, 2013).

Il credito, scarso e costoso, non agevola lo sviluppo delle imprese né l'innovazione, soprattutto di quelle con pochi addetti, compromettendone le capacità di competere sui mercati. Come in un vortice negativo, la ridotta offerta di prestiti non permette lo sviluppo delle aziende che, sfiduciate, non domandano crediti. Inoltre, le imprese chiedono prestiti soprattutto per avere liquidità e non per investire. Come visto in precedenza, le banche minori hanno cercato di mitigare questa tendenza, peggiorando, da un lato, la qualità del loro credito, ma mantenendo un livello di finanziamento non troppo inferiore ai livelli abituali.

Nei paragrafi che seguono si cercherà di analizzare eventuali differenze di comportamento

tra le BCC, annoverate tra le banche di minori dimensioni, e gli altri principali attori del sistema del credito nazionale¹.

I dati fanno riferimento all'indagine campionaria MET nel 2013 che ha coinvolto 930 mila imprese rappresentative dell'industria in senso stretto e dei servizi alla produzione, offrendo anche informazioni sulle banche di riferimento per gli operatori². In particolare, l'analisi che segue vuole rilevare quali siano le caratteristiche delle imprese che sono finanziate da BCC rispetto a quelle finanziate dalle altre banche. Inoltre, i risultati emersi nel 2013 saranno messi a confronto con quelli delle indagini precedenti (2011 e anche con riferimenti al 2008) per verificare eventuali variazioni.

1

Le caratteristiche strutturali

Le imprese finanziate da BCC nel 2013 sono cresciute rispetto al 2008. Se, infatti, nel primo anno di riferimento le BCC finanziavano l'11,2% delle aziende dell'industria e dei servizi alla produzione, nell'ultima rilevazione la percentuale ha raggiunto il 13%. In termini assoluti si tratta di un incremento di circa 11.500 imprese.

La percentuale di imprese che ha rapporti con BCC è uguale nella fascia da 1 a 49 addetti (pari a circa il 13%), segnalando come le BCC abbiano la medesima capacità di attrazione sia tra le micro attività che tra le aziende relativamente più "strutturate". Nel periodo considerato, l'aumento delle imprese che hanno rapporti con le BCC ha riguardato tutte le classi dimensionali ad eccezione delle imprese con oltre 250 addetti, dove la percentuale è passata dal 5,0 al 4,4%.

È possibile inoltre analizzare gli spostamenti da una tipologia di banca all'altra dal 2008 al 2013. Fatto cento il numero di aziende finanziate dalle BCC nel 2013, l'80,8% è costituito da clienti fidelizzati, mentre i clienti che in precedenza si affidavano ad altre banche rappresentano il 19,2%. Le altre banche hanno invece ceduto l'1,3% della clientela alle BCC.

1 La dizione "altre banche" include le banche popolari, le banche commerciali indipendenti e i grandi gruppi bancari.

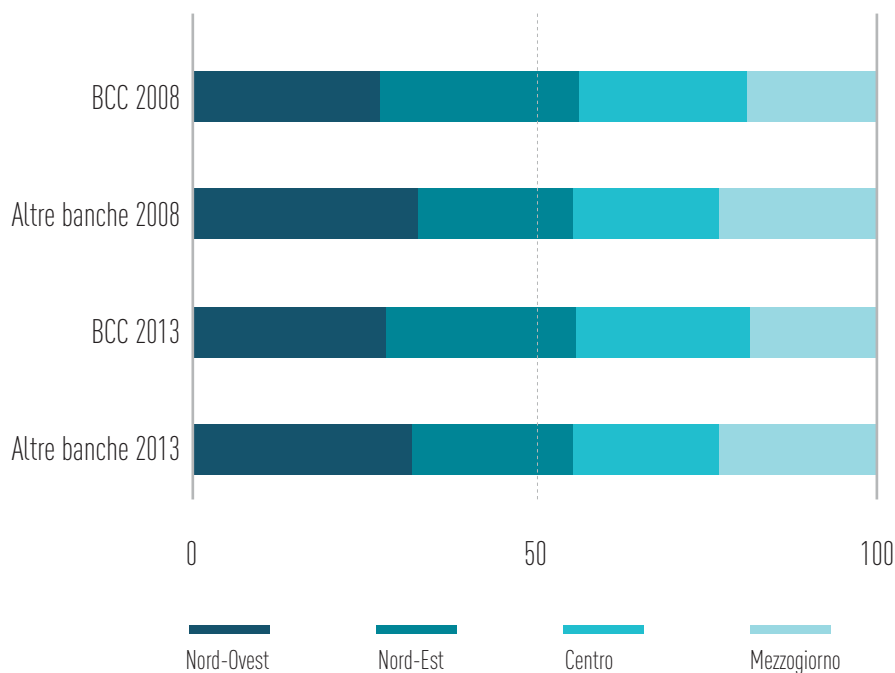
2 L'indagine è statisticamente rappresentativa delle imprese di tutte le dimensioni, incluse quelle con meno di 10 addetti. Per un approfondimento metodologico si veda Brancati et al. (2015).

Analizzando la dinamica relativa al numero degli addetti, l'andamento delle aziende finanziate da BCC è stato peggiore rispetto a quello delle altre banche. Il 17,8% delle imprese legate al credito cooperativo ha diminuito gli addetti nel periodo 2011-2013, mentre tra le imprese finanziate da altre banche la riduzione è stata di 1,9 punti inferiore. Nel confronto con il periodo precedente, 2010-2012, si nota un deciso miglioramento. Infatti, la percentuale di aziende caratterizzate da una riduzione degli addetti era del 41,7% tra i clienti BCC (di poco inferiore per le altre banche). Nella nuova rilevazione si nota una tendenza prevalente di stabilizzazione dell'andamento per gli addetti. Le imprese, infatti, che hanno ampliato le proprie risorse umane sono il 3,3% contro una quota del 16% rilevata tra il 2010 e il 2012. Il 79% delle imprese dichiara di non aver variato il numero di addetti. La situazione non è diversa per le imprese finanziate da altre banche.

La composizione della clientela delle BCC per tipologia d'azienda non è diversa da quella delle altre banche. La quota maggiore di aziende è di tipo individuale, seguono le società di capitali, le società di persone e, infine, le cooperative. La quota di cooperative finanziate da BCC è rimasta stabile tra il 2008 e il 2013, con una percentuale del 2,2%, così come la percentuale di società di capitali (23%). La crescita maggiore si è verificata per le ditte individuali con una percentuale che nel 2013 ha raggiunto il 59%. Al contrario è diminuita la quota di società di persone pari, nel 2013, al 15,8% delle aziende finanziate da BCC. Considerando la suddivisione delle varie imprese per tipologia, finanziate da BCC o da altre banche, i dati dimostrano come - in generale - le BCC siano state in grado di aumentare la loro quota in tutte le tipologie di aziende. Solo per le società di persone, la quota delle altre banche è cresciuta di 0,1 punti.

Le BCC hanno una forte influenza nel territorio in cui operano, data la loro vocazione locale, da un lato, e i limiti imposti per legge, dall'altro. Analizzando la distribuzione territoriale delle imprese finanziate dalle BCC emerge come nel 2013 non vi siano grosse differenze tra le quattro macroregioni italiane in termini di percentuale di imprese finanziate da BCC. La percentuale varia dal 28,5% per il Nord-Ovest al 18,7% del Mezzogiorno. In questo *range* si colloca il Nord-Est al 27,6% e il Centro con il 25,2%. Nella rilevazione precedente, il Nord-Est figurava, invece, come l'area con la maggior concentrazione di imprese finanziate da BCC, seguita dal Nord-Ovest. Nel 2013, l'impatto maggiore delle BCC rispetto alle altre banche è stato registrato ancora nel Nord-Est, ma seguito dal Centro (figura 1).

Figura 1 - Confronto tra la distribuzione della clientela nelle macroregioni per tipologia di banca (percentuale, 2008 e 2013)



Fonte: Indagine MET 2013

Rispetto al 2008, la quota di imprese finanziate da BCC è cresciuta in tutte le aree. Per quanto riguarda le aziende finanziate da altre banche, la concentrazione maggiore si trova nel Nord-Ovest (32,7%), seguito dal Mezzogiorno e dal Nord-Est (rispettivamente 23,5% e 22,9%). Il Centro risulta essere la macroarea che conta la minor concentrazione di imprese finanziate da banche non BCC.

Tabella 1 - Confronto tra la presenza di BCC per regione e la percentuale di imprese finanziate (percentuale, vari anni)

	BCC*	Sportelli*	Imprese finanziate BCC**	Imprese settore manifatturiero***
Piemonte	2,1	4,2	5,3	8,6
Valle D'Aosta	0,3	0,3	0,3	0,2
Lombardia	11,1	18,2	21,8	21,8
Trentino Alto-Adige	23,2	11,7	1,5	1,6
Veneto	9,3	15,2	11,8	12,3
Friuli-Venezia Giulia	3,9	5,4	4,2	2,2
Liguria	0,3	0,5	1,1	2,2
Emilia-Romagna	5,7	9,8	10,2	10,0
Toscana	7,5	7,8	11,1	10,4
Umbria	0,8	1,1	1,4	1,8
Marche	5,2	4,4	4,9	4,5
Lazio	6,4	6,5	7,8	5,9
Abruzzo	0,3	0,3	2,2	2,5
Molise	2,1	1,9	0,2	0,5
Campania	4,9	3,1	4,5	7,2
Puglia	6,2	2,7	4,1	5,9
Basilicata	0,8	0,9	0,6	0,8
Calabria	3,4	1,9	2,2	2,3
Sicilia	6,4	3,8	4,1	5,8
Sardegna	0,5	0,2	0,8	2,2

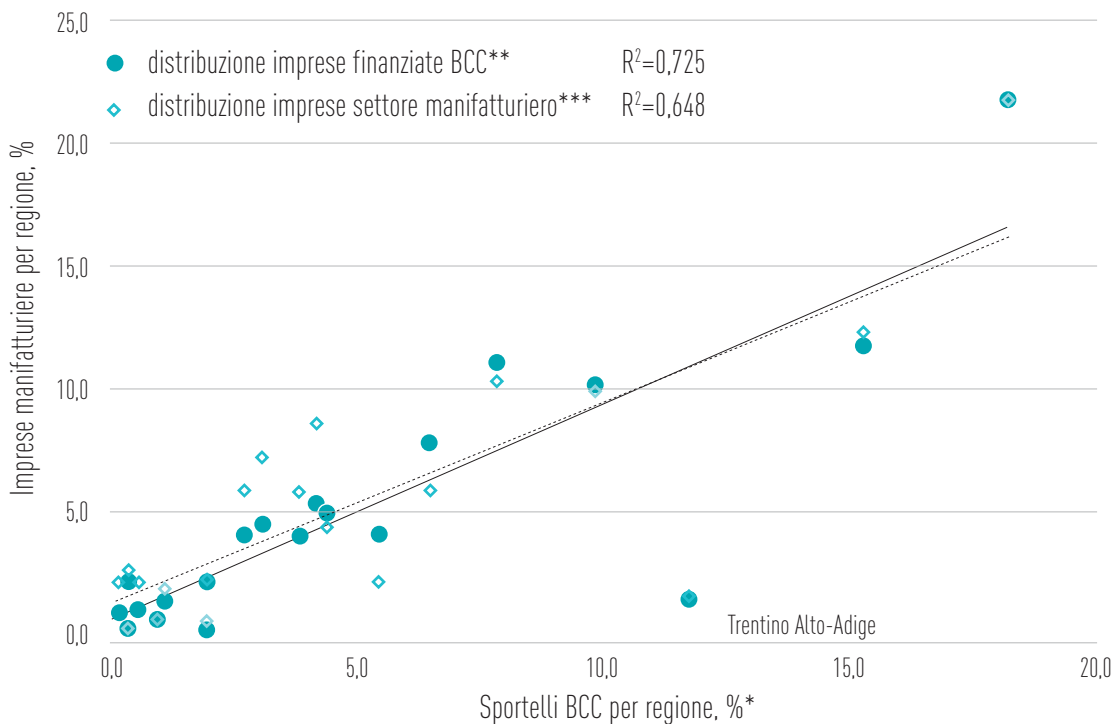
* Fonte: Bollettino statistico Banca d'Italia (2013b)

** Fonte: Indagine MET 2013

*** Fonte: ISTAT. 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi 2011

Analizzando i dati per regione emerge come questa distribuzione rispecchi la diffusione degli sportelli BCC nel paese, con l'unica eccezione in Trentino Alto-Adige, dove ad una forte presenza di BCC non corrisponde un'altrettanta elevata presenza di imprese finanziate da BCC (tabella 1 e figura 2).

Figura 2 - Relazione tra presenza di sportelli BCC e di imprese manifatturiere finanziate o meno da BCC



* Fonte: Bollettino statistico Banca d'Italia (2013b)

** Fonte: Indagine MET 2013

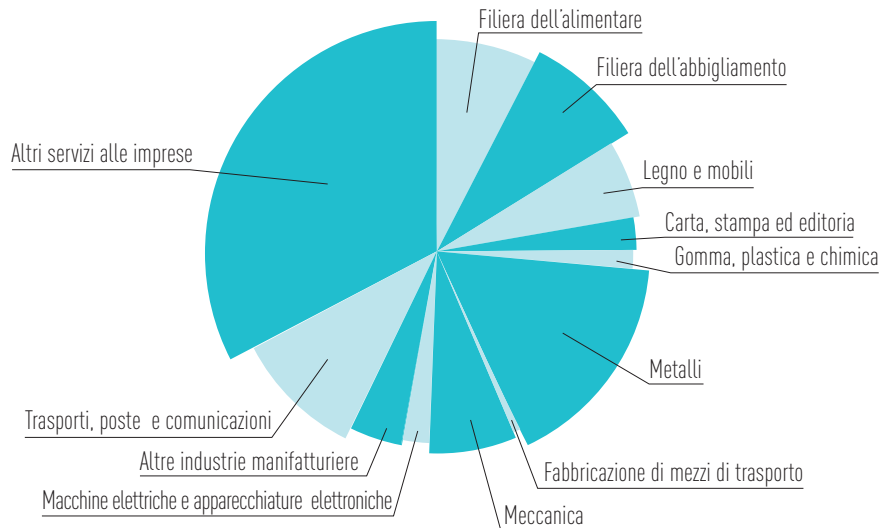
*** Fonte: ISTAT. 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi 2011

Per quanto riguarda i settori in cui le BCC sono presenti, nel 2013 esse hanno finanziato per il 15,4% aziende nel settore dei metalli, seguito dalla produzione di mezzi di trasporto (9,7%) e dalla filiera dell'abbigliamento (9%). I settori relativamente meno finanziati sono fabbricazione di mezzi di trasporto (0,8%), preceduto da gomma, plastica e chimica e da macchine elettriche e apparecchiature elettroniche, entrambe con una quota di 1,7% (figura 3a). Anche in questo caso le differenze rispetto alle altre imprese non sono troppo marcate. Il settore dei trasporti, poste e comunicazioni è quello più

rappresentato (11,1%), seguito da metalli (10,2%) e dalla meccanica (6,7%). I settori meno presenti sono fabbricazione di mezzi di trasporto (0,6%), preceduto da macchine elettriche e apparecchiature elettroniche (1,7%) e da gomma, plastica e chimica (1,9%) (figura 3b).

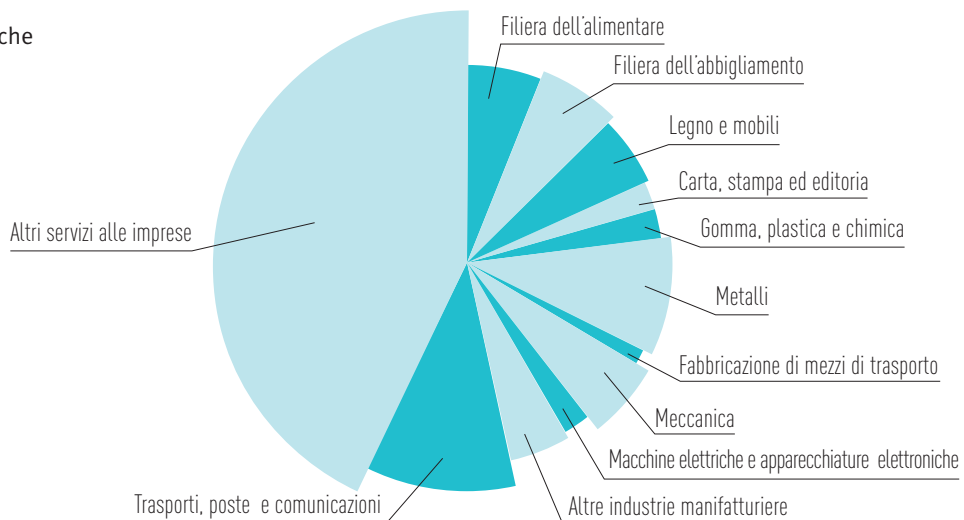
Figura 3 - I settori economici: confronto tra le imprese finanziate da BCC e le imprese finanziate da altre banche (percentuale, 2013)

a) BCC



Fonte: Indagine MET 2013

b) Altre banche



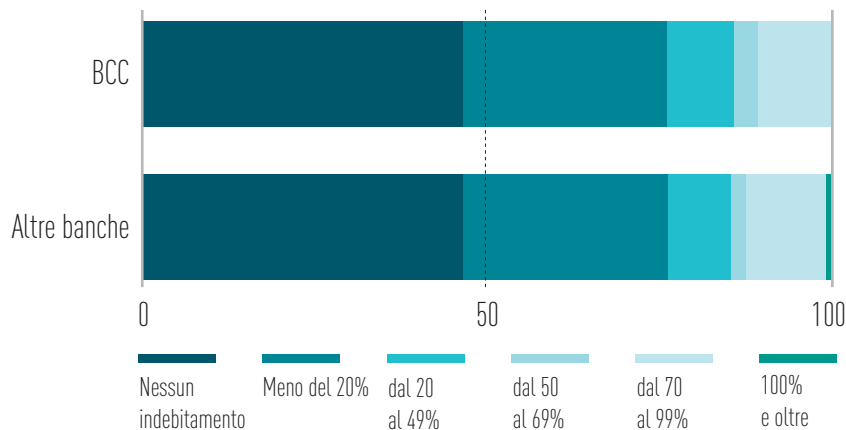
Fonte: Indagine MET 2013

Le imprese legate alle BCC oltre ad avere una dimensione ridotta, sono solitamente descritte come locali. In realtà il 14,3% delle aziende finanziate da BCC fattura all'estero. Le imprese strettamente locali sono il 43,1% del totale, una fetta decisamente più elevata rispetto al corrispondente valore per i clienti delle altre banche, 32,6%. Confrontando poi la percentuale di imprese con un mercato nazionale (sia all'interno della stessa regione, che in altre regioni), le quote dei due gruppi di imprese analizzati si avvicinano: 42,6% per i clienti delle BCC e 45,6% per i clienti delle altre banche. Inoltre, tra le imprese che hanno svolto nel triennio 2011-2013 attività economiche con l'estero (esportazioni e importazioni incluse), il 10,3% è un cliente del credito cooperativo, mentre la percentuale di clienti BCC che non hanno avuto attività con l'estero è del 13,8%, superiore alla quota di mercato del credito cooperativo. Anche se persiste una preferenza per la produzione locale, le BCC finanziano imprese che hanno rapporti internazionali in misura solo leggermente inferiore a quella delle imprese finanziate dalle altre banche (16,6% contro 21,6%).

2

La struttura finanziaria

Il fatto che le BCC non abbiano ridotto in maniera significativa il loro sostegno all'economia, unito al deteriorarsi della qualità del loro credito, fa supporre che abbiano sostenuto negli anni della crisi aziende con maggiori problemi di tipo finanziario, probabilmente escluse dal credito tradizionale. I dati dell'indagine MET 2013 mostrano come il 29,7% risultava avere un indebitamento uguale o inferiore al 20% del fatturato. Solo lo 0,3% dei rispondenti dichiara di aver avuto un indebitamento superiore al 70% del fatturato. La differenza con le altre banche non è pronunciata, soprattutto per quanto riguarda le imprese con un livello di indebitamento pari a zero o inferiore al 20% (figura 4).

Figura 4 - Livello di indebitamento delle imprese per tipologia di banca a cui si affidano (percentuale, 2013)

Fonte: Indagine MET 2013

Nella fascia più problematica, quella per cui l'incidenza dell'indebitamento supera il 70%, le altre banche hanno una presenza di imprese maggiore (1,1%). Questi dati paiono quindi almeno in parte smentire l'idea che le BCC abbiano una composizione della clientela sbilanciata verso aziende in una situazione finanziaria precaria. L'analisi empirica basata su questo campione dimostra come non vi siano grosse differenze tra la composizione della clientela delle BCC e delle altre banche, e laddove vi è un divario, mostra come siano le altre banche maggiormente coinvolte con aziende più esposte.

Le imprese che hanno fatto una qualche forma di investimento contano per circa un terzo del campione. Le differenze tra il gruppo finanziato da BCC e il gruppo finanziato da altre banche sono di qualche punto percentuale. In particolare le imprese legate al credito cooperativo hanno investito di più delle altre imprese (38,3% per le BCC contro 35,9% delle altre banche). Tuttavia, indipendentemente dal tipo di banca a cui si affidano, le imprese hanno investito maggiormente in beni materiali piuttosto che in beni immateriali. In particolare, il 68,4% nel caso di imprese legate a BCC e il 67,4% delle altre imprese ha investito in macchinari. Per quanto riguarda i beni immateriali, le imprese hanno investito in software, servizi e siti internet, con una percentuale pari al 31%, sostanzialmente uguale per le due tipologie di imprese. Per le altre

voci legate agli investimenti immateriali (brevetti e diritti d'uso, formazione, risparmio energetico) poco meno del 10% delle imprese finanziate da BCC ha fatto investimenti, mentre tra le imprese finanziate da altre banche la percentuale è del 12%. Emerge, quindi, come le imprese che si affidano alle BCC siano piuttosto improntate ad un *business* di tipo più tradizionale, dove rimane centrale il capitale immobilizzato rispetto a quello mobile. Il 17,4% delle imprese del campione dichiara di non aver potuto prendere parte a programmi di investimento economicamente vantaggiosi per mancanza di risorse. Tra le imprese clienti delle BCC, questa percentuale è più elevata (16,9%), sintomo che le imprese che si affidano a queste banche soffrono maggiormente di *credit crunch* anche se non risultano più indebitate delle altre imprese. Tuttavia, pensando alla possibilità di ricevere un prestito per investimenti dalla propria banca, i clienti delle BCC sono più ottimisti rispetto alla possibilità di riceverlo con il 59,2% del campione che ritiene che la banca avrebbe concesso il prestito a condizioni favorevoli (55,5% per le imprese finanziate da altre banche). Solo il 7,6% (9,1% per clienti di altre banche) ritiene che la BCC non concederebbe il finanziamento a causa delle caratteristiche economico-finanziarie dell'impresa, mentre l'11,8% (12,5% per clienti di altre banche) risponde che il prestito non sarebbe stato accordato perché le banche sono restie a concedere credito anche alle imprese redditive.

3

Innovazione, ricerca e sviluppo

La situazione fotografata nei paragrafi precedenti pare descrivere una fase di assestamento generalizzata a tutte le imprese, siano queste finanziate da BCC oppure da altre banche. Motore del cambiamento sono gli investimenti in ricerca e sviluppo e il sostegno all'innovazione. Nel periodo 2011-2013, il 20,4% delle imprese finanziate da BCC ha introdotto innovazioni. Questo dato è importante se confrontato con il corrispondente valore per le imprese non finanziate da BCC: la percentuale di esse che ha innovato è di quasi quattro punti percentuali in meno. La percentuale di imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto, sia principali che secondarie, è maggiore tra i clienti delle BCC che tra i clienti di altre banche (9,9 contro 7,8% per le innovazioni di prodotto principali e 8,3 contro 6,9% per quelle secondarie). Lo stesso vale

per le innovazioni di processo sia principali che secondarie (6,6 contro 4,9% nel primo caso e 7 contro 4,6% nel secondo caso). Infine, tra le varie innovazioni, quelle di tipo organizzativo, gestionali e/o commerciali fanno rilevare la maggior percentuale di imprese che dichiarano di averle introdotte, soprattutto tra la clientela delle BCC (10% contro 7,4% per le imprese clienti di altre banche).

L'attività di ricerca e sviluppo segnala la dinamicità di un'impresa e la capacità di rispondere nel medio e lungo periodo alle sfide del mercato. Inoltre, la possibilità di destinare parte dei profitti a ricerca e sviluppo può considerarsi come un segnale di salute dell'azienda che ha a disposizione fondi in bilancio da destinare a un'attività non immediatamente remunerativa. La percentuale di imprese nel campione che hanno intrapreso attività in questo senso è pari a 8,5%; tra le imprese finanziate da BCC questa percentuale scende di 0,3 punti percentuali ed è pari a 8,2%. Infine, fatto cento il numero di aziende nel campione, la percentuale di imprese legate alle BCC che hanno destinato fondi alla ricerca è di poco inferiore alla quota totale di imprese legate alle BCC.

4

Quali sono i nuovi clienti delle BCC (e quali non lo sono più)?

I dati MET evidenziano come nel 2013 le imprese più grandi, quelle con un numero di addetti sopra i 50, siano state clienti di più banche. Le imprese di questa grandezza che segnalano le BCC come "prima" banca sono legate, in media, anche ad altri due istituti di credito, mentre le imprese legate ad altre banche segnalano di affidarsi ad una sola altra banca. Tuttavia, mentre rispetto al 2008 la media per le imprese clienti di banche non BCC è aumentata del 3%, le imprese clienti di BCC hanno ridotto questa media del 5,1%. Analizzando la forma giuridica delle imprese, emerge come non vi siano differenze rilevanti nel numero di banche a cui si affidano le società di capitali finanziate da BCC o da altre banche (rispettivamente 1,65 contro 1,52). Per quanto riguarda invece le imprese cooperative, se queste sono legate a BCC,

allora quella diventa la loro unica banca, mentre, se affidate ad altre banche, circa un quarto è anche cliente di un'altra banca.

Il legame con l'una o con l'altra banca può variare nel corso del tempo. Come visto al paragrafo 2, dal 2008 al 2013 alcune imprese hanno modificato la tipologia di banca a cui si affidavano. Secondo alcuni, le imprese che si sono spostate dal credito tradizionale a quello cooperativo lo hanno fatto per sfuggire alla morsa creditizia. Questo però ha significato anche che alcune delle imprese giudicate come più rischiose dalle banche tradizionali si sono rivolte alle BCC, che, basando la propria attività sul *relationship lending* sono meno in grado di valutare la rischiosità di un investimento.

Quali sono allora le caratteristiche strutturali delle imprese che hanno deciso di cambiare banca? Fatto cento il numero delle imprese che da altre banche si sono spostate verso il credito cooperativo, il 79,7% ha meno di cinque addetti. Sono invece relativamente più numerose le imprese con meno di cinque addetti che si sono spostate da BCC verso altre banche (81,5%). Tra le imprese nuove clienti delle BCC, quelle con un numero di addetti compreso tra 10-49 sono quasi il doppio delle imprese della stessa dimensione che da BCC si sono rivolte ad altre banche (9,7% contro 5,9%). Le imprese più grandi, con un numero di addetti superiore ai 250, sono quelle più fidelizzate alle banche di riferimento. Solo l'1,4%, contro il 3,6% del campione totale, ha cambiato banca: lo 0,6% si è rivolto a BCC, lo 0,8% ha scelto altre banche. I nuovi clienti delle BCC sono aziende che lavorano principalmente nel settore manifatturiero (53,7%) seguito dai servizi (37,5%) e dalla filiera alimentare (8,9%). La composizione della nuova clientela per le altre banche vede invece al primo posto il settore dei servizi (48,3%) seguito dall'industria manifatturiera (42,2%) e, infine, dalla filiera alimentare. In generale, le BCC hanno una clientela (nuovi clienti o clienti persistenti) composta da imprese che operano prevalentemente nell'industria manifatturiera, mentre per i clienti di altre banche il settore più rappresentato è quello dei servizi. Infine, analizzando la forma giuridica, emerge come solo lo 0,1% delle cooperative abbia scelto di spostarsi da una BCC ad un'altra banca, mentre l'1,3% è diventata cliente di una BCC. Anche se con percentuali diverse, la stessa dinamica si riscontra per le società di persone (2,7% verso BCC contro 1,2% verso altre banche) e per le società di capitali (2,1% verso BCC contro 1% verso altre banche). I nuovi clienti di BCC sono per la maggior parte società di persone, seguono le società di capitale e, infine, le cooperative. Lo stesso

ordine di composizione caratterizza i nuovi clienti di banche non cooperative. Tuttavia, rispetto alla media del campione, le società di persone sono più rappresentate tra le imprese che hanno cambiato banca che tra quelle fidelizzate, mentre le società cooperative sono più presenti tra le imprese fidelizzate alla propria banca.

I dati dell'indagine MET 2013 hanno evidenziato come la percentuale di imprese che dichiarano di aver realizzato investimenti materiali sia più ampia tra le aziende che si sono spostate da altre banche verso le BCC, rispetto alla percentuale registrata tra le imprese che da BCC si sono spostate verso altre banche (44,7% e 30,8%, rispettivamente). Lo stesso vale per investimenti fatti in software, siti e servizi informatici (33,5% contro 31,1%) e in risparmio energetico (1,7% contro 0,7%). D'altro canto le imprese che hanno lasciato le BCC per rivolgersi ad altre banche hanno una maggior incidenza di investimenti in brevetti e diritti d'uso (9,2% rispetto a 4%) e in formazione del personale (3,7% contro un 2,2%). Le imprese nuove clienti di BCC inoltre mostrano una maggior propensione verso l'introduzione di innovazione, sia in generale che di innovazioni principali di prodotto e processo. Infine, sono queste imprese che mostrano una percentuale maggiore di innovazioni di carattere organizzativo, gestionale e/o commerciale. Le imprese ex clienti di BCC sono invece più orientate verso innovazioni secondarie sia di prodotto che di processo. Va notato, tuttavia, come - in generale - le imprese che hanno cambiato la propria banca di riferimento, sono più propense ad investimenti in innovazione rispetto alle aziende che non hanno cambiato banca. Per quanto riguarda le attività di ricerca e sviluppo, la percentuale di nuovi clienti BCC che ha svolto queste attività è più bassa (pari all'8%) di quella registrata dalle imprese che si sono spostate da BCC verso altre banche (di queste il 9,7% ha svolto attività di ricerca e sviluppo) o dalle imprese che non hanno cambiato banca (8,3% per i clienti BCC e 8,5% per i clienti di altre banche).

Analizzando la dinamica degli addetti, nel periodo 2011-2013, il 77,5% delle aziende che sono passate da BCC ad altre banche ha mantenuto la quota dei lavoratori sostanzialmente invariata, mentre per le imprese che si sono spostate dalle altre banche alle BCC questa percentuale risulta di 4,3 punti inferiore. Più elevata invece per queste ultime è la percentuale di aziende (23,4 contro 17,9%) che hanno ridotto il numero degli addetti. Dal confronto con il periodo precedente, 2010-2012, risulta invece che la percentuale di imprese ex clienti di BCC che avevano ridotto il numero di addetti, era inferiore a quella delle imprese nuove clienti di

BCC. Il 57,9% delle imprese nuove clienti di BCC ritiene che se avesse richiesto un prestito bancario per la realizzazione di investimenti nell'ultimo anno, la banca lo avrebbe accordato a condizioni favorevoli. Questa fiducia è molto meno marcata tra gli ex clienti di BCC che si sono affidati ad altre banche. In questo caso, solo il 48,5% mostra lo stesso livello di fiducia. Va tuttavia sottolineato come, rispetto alle imprese che non hanno variato la banca a cui si affidano, quelle che hanno cambiato danno maggiore rilevanza alla possibilità che una banca scelga di non finanziare un prestito per un investimento perché le banche sono restie a concedere credito anche alle imprese redditizie. In un certo senso, queste imprese sono più sensibili al *credit crunch*. Le imprese ex clienti di BCC sono più propense a pensare che la disponibilità di garanzie reali limiti l'accesso al credito, rispetto invece alle aziende che sono nuove clienti di BCC (23,7 contro 17,4%). Ancora una volta, queste percentuali sono più elevate rispetto a quelle delle imprese fidelizzate alla propria banca. Infine, tra le imprese nuove clienti di BCC la percentuale di quelle che dichiarano di aver utilizzato fondi di garanzia pubblici è dell'1,9%, 0,7 punti percentuali in più rispetto al dato delle imprese ex clienti di BCC.

I dati sulla localizzazione del fatturato mostrano come nel triennio 2011-2013, il 15,5% delle imprese nuove clienti di BCC ha svolto attività con l'estero contro il 16,8% delle imprese che sono rimaste legate alle BCC e il 26,9% delle imprese che, invece, ha lasciato il credito cooperativo per altre banche. Un confronto tra i vari gruppi di imprese suddivise a seconda che abbiano cambiato o meno banca, evidenzia come la maggior parte delle aziende fatturi nell'area di localizzazione dell'impresa stessa. Anche se le percentuali sono molto simili, le imprese che rimangono legate a BCC sono quelle per cui l'incidenza del fatturato locale è minore (59,6%), mentre le imprese che da BCC sono passate ad altre banche hanno la quota maggiore (64%). Tra le imprese clienti di altre banche il fatturato verso l'estero ha un peso maggiore (6,1%), rispetto alle altre imprese (le percentuali per gli altri gruppi sono del 4,6%). Tra i nuovi clienti BCC, il 22,2% fattura nel resto della regione e il 12,1% nel resto del paese. Tra i nuovi clienti delle altre banche, il 14,3% fattura nella stessa regione e il 17,1% nel resto del paese. I nuovi clienti BCC sono meno locali dei clienti "persi", hanno una maggiore propensione a operare su scala regionale e lo stesso grado di internazionalizzazione.

Conclusioni

I dati dell'indagine MET mostrano come, in generale, le BCC abbiano finanziato imprese non troppo diverse da quelle finanziate anche da altre banche. Si tratta di imprese generalmente di piccole dimensioni con una tendenza alla stabilità occupazionale. Va notato però come sia cresciuta la rilevanza del credito cooperativo tra le imprese di medie dimensioni, mentre si è ridotta quella, registrata nella prima fase della crisi, verso aziende lontane dal *core business* delle BCC, imprese cioè di grandi dimensioni, per le quali gli strumenti di controllo delle BCC non sono del tutto adeguati. Il credito cooperativo è stato inoltre in grado di attrarre nuove aziende, mentre le altre banche non sono riuscite con altrettanto successo a sottrarre clientela alle BCC. Si tratta di imprese che mostrano qualche segno di difficoltà in più rispetto al gruppo finanziato da altre banche, soprattutto per una maggiore inclinazione a ridurre gli addetti. Tuttavia, se confrontato con il periodo precedente, si segnalano apprezzabili reazioni alla crisi, con un numero crescente di soggetti dinamici.

La presenza di imprese finanziate da BCC ripropone la diffusione di questo tipo di banche sul territorio e rispetta la proporzione di imprese manifatturiere nelle varie regioni. Anche nella suddivisione per settori, la differenza tra i due gruppi di imprese non è marcata, a riprova del fatto che l'autoselezione delle imprese verso il credito cooperativo non è così evidente come descritto spesso e in maniera aneddotica. Così come non corrisponde completamente al vero l'idea che le BCC finanzino imprese a vocazione locale. Se è vero che sono la percentuale più rilevante della loro clientela e che la loro presenza è maggiore tra le imprese legate alle BCC che tra quelle di altre banche, rimane il fatto che le BCC riescono a finanziare anche aziende che fatturano all'estero e nel resto del paese e che hanno attività di *import* ed *export*. Risulta, inoltre, smentita anche la tesi secondo cui le imprese finanziate dalle BCC siano meno innovative: i dati dimostrano addirittura il contrario. Inoltre, le BCC sono anche riuscite ad attrarre tra i propri clienti una quota interessante di imprese attive nell'innovazione, nella ricerca e nello sviluppo. Tra le imprese finanziate dalle BCC sembra esserci, più che tra quelle finanziate dalle altre banche, una propensione per il miglioramento della propria produzione e del proprio assetto organizzativo. Non solo quindi imprese tradizionali, piccole e legate al proprio territorio, ma

aziende di media dimensione, che stanno affrontando una fase economica difficile, ma con un approccio di medio termine.

Tra le imprese finanziate da BCC vi sono meno aziende indebitate in maniera allarmante, anche se il *credit crunch* pare essere stato più rilevante. In generale, si tratta di aziende fiduciose rispetto al fatto di poter avere un finanziamento dalla propria banca.

Per concludere, i dati mostrano come le BCC abbiano in parte abbandonato la tendenza della fase pre-crisi a sostenere la domanda di credito delle aziende più grandi e difficilmente controllabili con gli strumenti del *relationship lending*, per concentrarsi su imprese con caratteristiche più coerenti con il loro modo di fare credito.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2009), *IV Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2010), *IV Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2011), *IV Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2012), *IV Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2013a), *IV Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2013b), *III Bollettino Statistico*. www.bancaditalia.it

Banca d'Italia (2014), *Relazione annuale della Banca d'Italia*. www.bancaditalia.it

Brancati R., Centra M., Falorsi P. D., Maresca A. (2015), "L'Indagine MET: logica, conduzione e metodologia", in
Brancati R. (a cura di), *Le strategie per la crescita, Rapporto MET 2015*, Donzelli Editore, Roma.

Merletti G. (2013), *Rapporto Confartigianato "Sempre meno risorse alle imprese"*. www.confartigianato.it

Zazzaro A. (a cura di) (2014), *Le banche e il credito alle imprese durante la crisi*, Il Mulino, Bologna.

**Le nuove frontiere
della cooperazione:
alcuni esempi**

Marcelo Vieta*, Sara Depedri**

Le imprese recuperate in Italia

* Università di Toronto e Centre for Learning, Social Economy & Work (CLSEW).

** Euricse e Università degli Studi di Trento.

Come evidenziato tanto nella riflessione teorica quanto nei contributi empirici, obiettivo della cooperazione di lavoro e delle relative politiche gestionali è la tutela dell'occupazione. Ciò comporta che nei periodi di crisi i soci delle cooperative di lavoro tendano a promuovere politiche gestionali solidali volte prioritariamente alla tutela dell'occupazione, come il ridimensionamento degli orari di lavoro e dei salari (ove concesso giuridicamente), o la parziale conversione aziendale, facendo comunque prevalere gli obiettivi sociali su quelli di profitto (Pérotin, 2012). Si tratta evidentemente di un elemento di grande interesse e attualità, data la crisi economica ancora in corso, anche se - almeno in alcuni settori - esso può risultare compromesso dalla situazione economico-finanziaria delle imprese interessate. La politica della tutela occupazionale emerge tuttavia ancora più spiccatamente quando si analizza un fenomeno specifico a cui gli studiosi stanno volgendo l'attenzione da qualche anno: il recupero delle imprese da parte dei lavoratori e la trasformazione delle stesse da imprese tradizionali a cooperative di lavoro, attraverso il processo di *workers' buyout* (WBO da qui in poi) (Dow, 2003; Vieta, 2013).

Un WBO è un'acquisizione o un salvataggio di un'impresa convenzionale da parte dei dipendenti che vi hanno lavorato. Con questo termine viene cioè indicata una ristrutturazione aziendale, un salvataggio o un processo di conversione, in base al quale i dipendenti acquistano la proprietà dell'intera azienda che li impiega o di una parte di essa.

Il fenomeno dei WBO non ha caratterizzato solo l'Italia, ma è alquanto comune a numerosi paesi. Il movimento forse più noto è stato quello delle *empresas recuperadas por sus trabajadores* (ERT) dell'America Latina (Vieta, 2013), ma la recente crisi economica ha portato anche nei paesi del Sud Europa ad un aumento dei WBO come soluzioni per salvare posti di lavoro, imprese e, allo stesso tempo, evitare un impoverimento delle comunità locali. Francia, Spagna e Italia hanno così assistito, negli ultimi sei anni, a una crescita di *start-up* e di cooperative di lavoro provenienti da processi di WBO avviati su aziende in difficoltà (Vieta et al., 2015; Zevi et al., 2011).

Dato l'interesse per questo fenomeno, il presente contributo vuole illustrare alcuni dei principali risultati di una recente ricerca¹ condotta sulle cooperative di lavoro italiane

1 La ricerca, intitolata *Recuperating Enterprises, Reviving Communities: Converting Businesses into Labour-Owned and Labour-Managed Organizations* (RERECOM), è stata condotta nell'ambito di un periodo di visiting del Ph.D. Marcelo Vieta presso Euricse e ha portato alla scrittura di un rapporto sul fenomeno, di cui il presente scritto riporta alcuni estratti.

finanziate² nell'ambito della Legge Marcora - la legge nazionale che ha riconosciuto il ruolo socio-economico ricoperto dalle imprese recuperate e ne ha favorito la costituzione. Il capitolo presenta quindi i dati sull'universo delle cooperative di lavoro nate da WBO in Italia, presentandone numerosità, *trend*, tassi di attivazione e di chiusura e dimensioni aziendali, al fine di valutare la capacità di questo fenomeno di rappresentare non semplicemente un fatto transitorio o un processo volto a posticipare i licenziamenti di qualche anno, ma una reale opportunità per i lavoratori. Con l'obiettivo di enucleare anche le principali caratteristiche delle cooperative di lavoro recuperate, il capitolo presenta poi i risultati della rilevazione campionaria realizzata su 24 cooperative di lavoro recuperate con particolare attenzione all'approfondimento del processo di *buyout* e delle politiche poste in essere dall'impresa post-recupero.

1

Il contesto

Lo sviluppo delle istituzioni e in particolare delle forme organizzative è generalmente influenzato dal contesto giuridico, da quello economico e da quello socio-culturale. Anche per le imprese recuperate italiane è possibile affermare che il loro sviluppo è sicuramente legato all'interazione tra queste diverse dinamiche di contesto.

1.1. La regolamentazione

Innanzitutto, per quanto riguarda il contesto giuridico, va da subito ricordato che il riconoscimento della possibilità da parte dei lavoratori di acquisire la proprietà di un'impresa pre-esistente e il sostegno economico alla conversione è stato istituito solo negli anni Ottanta dello scorso secolo e ha avuto un'evoluzione che presenta diverse peculiarità. È del 1985 l'ap-

2 I finanziamenti ministeriali sono stati erogati alle cooperative attraverso l'intermediazione di Cooperazione Finanza Impresa (CFI), che ha collaborato con gli autori ed Euricse, mettendo a disposizione il proprio *datawarehouse* e sostenendo la ricerca.

provazione della Legge n. 49 - nota con il nome di Legge Marcora - che ha promosso la costituzione di cooperative da parte di lavoratori licenziati, cassaintegrati o dipendenti di aziende in crisi o sottoposte a procedure concorsuali attraverso un fondo di rotazione per il finanziamento di progetti presentati da società cooperative (fondo gestito principalmente da Cooperazione Finanza Industria - CFI³), nonché attraverso un fondo statale speciale per gli interventi a salvaguardia dei livelli occupazionali tramite l'assunzione da parte dei lavoratori di opportune iniziative imprenditoriali in forma cooperativa. Nel dettaglio, la legge favoriva la creazione di nuovi strumenti di finanziamento per le imprese cooperative e prevedeva l'erogazione di contributi secondo un rapporto di 3:1 fra quanto versato dallo Stato e quanto versato dai lavoratori.

Alla fine degli anni '90, il quadro normativo della Legge Marcora è stato temporaneamente sospeso a causa di una pronuncia dell'Unione europea secondo la quale il regime messo in atto dalla legge italiana violava le regole di concorrenza, in quanto lo Stato finanziava "ingiustificatamente" le cooperative di WBO. A seguito di questa sentenza, è stata approvata, ma solo il 5 marzo 2001, una riforma della Legge Marcora, la L. 57/2001, basata sull'aggiunta di due nuovi articoli. L'articolo 7, comma 1, limita il finanziamento di un WBO da parte dello Stato portandolo entro il limite del rapporto 1:1. Tale finanziamento deve essere restituito dai dipendenti entro un periodo di 7/10 anni. L'articolo 17, comma 5, consente poi al WBO di avere un socio finanziatore come membro della cooperativa per l'intera durata dell'investimento. Il socio finanziatore può essere una persona giuridica, una cooperativa o una qualsiasi altra entità avente "interessi finanziari", anziché mutualistici. La quota di voto di un socio finanziatore in assemblea non può superare un terzo del totale. Questa figura di socio permette anche ai consorzi finanziatori di partecipare al processo decisionale e alla gestione delle cooperative finanziate (Fici, 2013; Vieta et al., 2015).

Il contesto che si è determinato a seguito di questi provvedimenti ha di certo favorito lo sviluppo dei WBO in Italia, anche se con effetti non continuativi, come si avrà modo di dimostrare di seguito.

3 CFI è una cooperativa per azioni di secondo livello che opera a supporto delle cooperative di lavoro. È operativa dal 1986. I suoi principali compiti sono: fornire assistenza tecnica, condurre analisi aziendali SWOT, effettuare studi di fattibilità, e finanziare con capitale di debito o di rischio i WBO o altre cooperative che generano lavoro. Dalla costituzione, CFI è intervenuta in quasi l'85% dei WBO presenti oggi in Italia, spesso in collaborazione con Coopfond e Fondosviluppo.

1.2. La collaborazione tra parti

Poiché il processo di WBO è anche frutto di un meccanismo negoziato tra lavoratori, Stato e settore cooperativo e richiede quindi un approccio collaborativo, basato sulla fiducia, la condivisione solidale di obiettivi comuni e l'attenzione alle ricadute sociali, il contesto socio-culturale e istituzionale ha diversamente influenzato lo sviluppo dei WBO in Italia.

Innanzitutto, elemento fondamentale per il successo di un WBO è la cultura e la volontà di adesione dei lavoratori. Il processo di WBO è un processo di conversione tecnica che inizia dalla cessione o liquidazione dell'azienda o di parte di essa da parte dei proprietari; consta di contrattazioni e incontri con sindacati, organismi di rappresentanza delle cooperative, esperti e consulenti; e prevede la sottoscrizione del capitale sociale⁴ attraverso i risparmi personali dei dipendenti o l'anticipazione della cassa integrazione o dell'indennità di disoccupazione⁵. Per dare continuità all'azione esso richiede quindi la partecipazione dei lavoratori al processo decisionale, la condivisione delle politiche, la volontà di partecipare al rischio di impresa, la condivisione solidale degli obiettivi e della ricerca di risposte ai problemi. Serve quindi che i lavoratori credano nel progetto e nel valore sociale della propria iniziativa. Ciò spiega perché i WBO tendano ad emergere all'interno di forti reti sociali e di legami di solidarietà che si sono formati sul lavoro. Proprio per questo essi sono più sviluppati nelle PMI che hanno una dimensione ideale a "soddisfare le richieste di partecipazione da parte dei soci" (Ben-Ner, 1988, pp. 23 e 25). Inoltre, la partecipazione dei lavoratori al progetto è talvolta stimolata anche da una sorta di cameratismo che sorge anche dalla consapevolezza di aver superato insieme altri momenti di crisi (Vieta, 2013).

Un sostegno concreto allo sviluppo dei WBO deriva poi, guardando all'esperienza italiana, dal rapporto con il resto del settore cooperativo e dalla sua presenza sul territorio. La Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (Legacoop), la Confederazione Cooperative Italiane

4 Il contributo minimo di ogni lavoratore al capitale iniziale non può essere inferiore a 4.000 euro. Inoltre, la maggior parte dei WBO in Italia sono cooperative di lavoro a responsabilità limitata, proteggendo in tal modo il patrimonio personale dei lavoratori partecipanti al WBO in caso di fallimento.

5 Una volta che i lavoratori attingono a tali ammortizzatori sociali non possono più accedervi fino a tre anni dopo averli utilizzati per il finanziamento del WBO.

(Confcooperative) ed altre federazioni⁶ hanno messo a disposizione finanziamenti in capitale sociale o di debito soprattutto attraverso i fondi mutualistici del movimento cooperativo (Fici, 2013)⁷, ma anche assistenza tecnica e accesso al *know-how*, spesso in sinergia con CFI ed altre organizzazioni.

Un altro attore fondamentale è lo Stato. Come già ricordato, attraverso il Dipartimento del Tesoro Italiano, e sotto la supervisione del Ministero dello Sviluppo Economico, lo Stato ha messo a disposizione due fondi per le operazioni di WBO, al fine di promuovere e assicurare i livelli di occupazione e di favorire la conversione di aziende in cooperative, soprattutto in tempi di crisi (Vieta et al., 2015): (a) Foncooper, un fondo di rotazione costituito da prestiti a basso interesse (controllato dalla Banca Nazionale del Lavoro), e (b) il “Fondo Speciale per la salvaguardia dei livelli occupazionali” (“Fondo Speciale”) per lo sviluppo di nuove cooperative, messo a disposizione delle istituzioni finanziarie che hanno il compito di gestire il fondo per conto dello Stato. Questi fondi hanno contribuito alla capitalizzazione delle nuove cooperative sotto forma di capitale sociale o di debito.

L'investitore istituzionale principale e storico per il sostegno e il finanziamento di WBO in Italia è comunque la cooperativa di secondo livello oggi denominata Cooperazione Finanza Impresa (CFI)⁸, che è stata gestore del Fondo Speciale, come si è già avuto modo di introdurre. Numerose sono state le collaborazioni tra CFI e istituzioni, sindacati, autorità locali e operatori nazionali e regionali (Vieta et al., 2015).

1.3. Il contesto economico

A premere o incentivare lo sviluppo dei WBO sono principalmente le dinamiche economiche sia a livello macro che micro. Per quanto riguarda le componenti macroeconomiche, si-

6 Ad ottobre 2014, il 57% dei WBO italiani erano affiliati a Legacoop, il 19% a Confcooperative, il 5% a AGCI, il 4% alla Federazione Trentina della Cooperazione, l'1% all'UNIT, mentre il 14% non contava alcuna affiliazione diretta con una federazione cooperativa (Vieta et al., 2015).

7 Mentre il fondo mutualistico Coopfond è gestito da Legacoop, Fondosviluppo è gestito da Confcooperative.

8 In molti casi e soprattutto quando coinvolto in investimenti in capitale di debito, CFI partecipa temporaneamente alle nuove cooperative come “socio finanziatore”.

curamente le cooperative di lavoro recuperate hanno cercato di rispondere alle crisi economiche offrendo possibilità occupazionali in periodi di elevata disoccupazione. Come le figure 1 e 2 mostrano, i WBO italiani (al pari di quanto rilevato in altri paesi), sono concentrati nei periodi di crisi caratterizzati da riduzione del prodotto interno lordo ed aumento della disoccupazione (Vieta et al., 2015). Allo stesso tempo, essi possono costituire una risposta anche alle crisi di settore.

A livello micro-economico o aziendale, è possibile individuare alcune condizioni che favoriscono un processo di WBO. Fra tutte, la dimensione aziendale e la presenza sul territorio di forti reti relazionali inter ed intra-impresa (Ben-Ner, 1988).

Partendo da queste considerazioni, il prossimo paragrafo analizza l'evoluzione delle cooperative di lavoro recuperate in Italia e le loro caratteristiche.

2

La comparsa e le caratteristiche del WBO in Italia

Nell'analisi dell'evoluzione del numero di cooperative di lavoro nate da esperienze di recupero di imprese in crisi, sembra fondamentale guardare non solo ai dati nel loro complesso, ma anche al loro legame con alcune dimensioni economiche e con le caratteristiche economico-finanziarie delle imprese interessate. Nell'analisi che segue, oltre a queste riflessioni, i WBO costituiti negli ultimi 35 anni circa vengono suddivisi in tre periodi: il periodo pre-Legge Marcora (prima del 1985), il periodo Legge Marcora I (1986-2002) e, infine, il periodo Legge Marcora II (dal 2003⁹ ad oggi).

2.1. Le determinanti macro-economiche

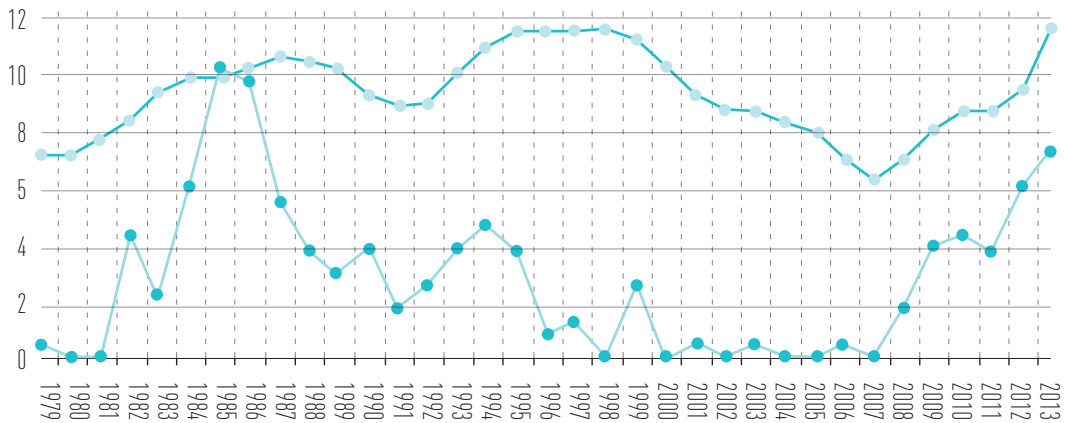
Come per la maggior parte dei casi a livello internazionale, anche i WBO italiani nati negli ultimi 35 anni si sviluppano secondo un *trend* influenzato innanzitutto dal tasso di di-

9 Il 2003 è stato il primo anno in cui i nuovi WBO hanno potuto far riferimento alle disposizioni della L. 59/2001.

soccupazione (figura 1)¹⁰. I dati mostrano chiaramente che le prime operazioni di WBO sono comparse in Italia nei primi anni '80 come risposta all'aumento della disoccupazione causata dai ridimensionamenti, dalle ristrutturazioni e dalle chiusure di imprese soprattutto manifatturiere.

La flessione registrata tra il 2000 e il 2007 è associata invece ad un quadro macro-economico nazionale in ripresa, con meno disoccupazione e difficoltà economiche (figure 1 e 2), ma anche al temporaneo blocco della Legge Marcora¹¹. È invece dopo la riforma del 2001 e in parallelo con il nuovo aumento nei tassi di disoccupazione dovuto alla crisi iniziata nel 2008, che anche i WBO hanno ripreso a crescere.

Figura 1 - Comparazione fra l'andamento dei tassi di nascita dei WBO e dei tassi di disoccupazione in Italia. Valori %



— I tassi di disoccupazione in Italia, ultimo semestre di ogni anno (ISTAT)

— % di WBO totali che sono emersi per anno

Fonte: ISTAT; IRL Database (Vieta et al., 2015).

¹⁰ Le operazioni di recupero delle imprese da parte dei lavoratori erano già conosciute in Italia a partire dai primi anni del XX secolo; sono poi riemerse durante la ricostruzione economica italiana nel secondo dopoguerra e negli anni '60. Per ulteriori informazioni, si veda Vieta et al. (2015).

¹¹ Durante questo periodo CFI ha fornito consulenza tecnica a WBO già esistenti, ma ha invece investito in pochi WBO.

Tuttavia a spiegare questi diversi andamenti concorrono anche altre variabili economiche rilevanti. Come graficamente evidenziato dagli indicatori socio-economici in figura 2, il processo di WBO vede una forte espansione nella prima metà degli anni '90, caratterizzata da un'ondata di ristrutturazioni aziendali e di privatizzazioni, da un processo di riforma del diritto del lavoro, da una contrazione del settore manifatturiero delle PMI, e da andamenti insoddisfacenti delle esportazioni e del Pil. Il ricorso al processo di WBO negli anni più recenti, invece, corrisponde non solo a un aumento della disoccupazione, ma anche alla caduta del Pil e al declino del settore industriale.

Più in particolare, va tenuto presente che tre tendenze negative del settore manifatturiero hanno stimolato l'aumento dei WBO negli ultimi sei anni: (1) un nuovo e costante aumento della disoccupazione dopo il biennio 2007-2008, (2) il divario crescente tra chiusure ed aperture aziendali a partire dalla metà degli anni '90 (rappresentato dal divario crescente fra la linea rossa chiara e quella blu, in figura 2), e (3) la contrazione del settore manifatturiero (rappresentato dalla linea verde¹²)¹³. Tale peggioramento della situazione economica, insieme ad una lunga storia di cooperativismo e del supporto garantito dalla rinnovata Legge Marcora, ha reso l'Italia di nuovo "pronta" per una seconda fase di sviluppo di WBO, soprattutto nelle regioni del "made in Italy". Non è un caso, infatti, che quasi il 76% dei WBO sorti in Italia fra il 1979 e il 2014 si trovi nelle regioni del Centro¹⁴ e del Nord-Est¹⁵, ossia nelle regioni caratterizzate da una forte

12 La linea verde in figura 2 rappresenta il tasso di crescita che si ottiene dividendo la differenza tra il totale di aziende manifatturiere con attività cessate ("cessate") ed il totale di *start-up* ("iscritte") con il totale delle imprese manifatturiere attive ("attive") nell'anno di riferimento.

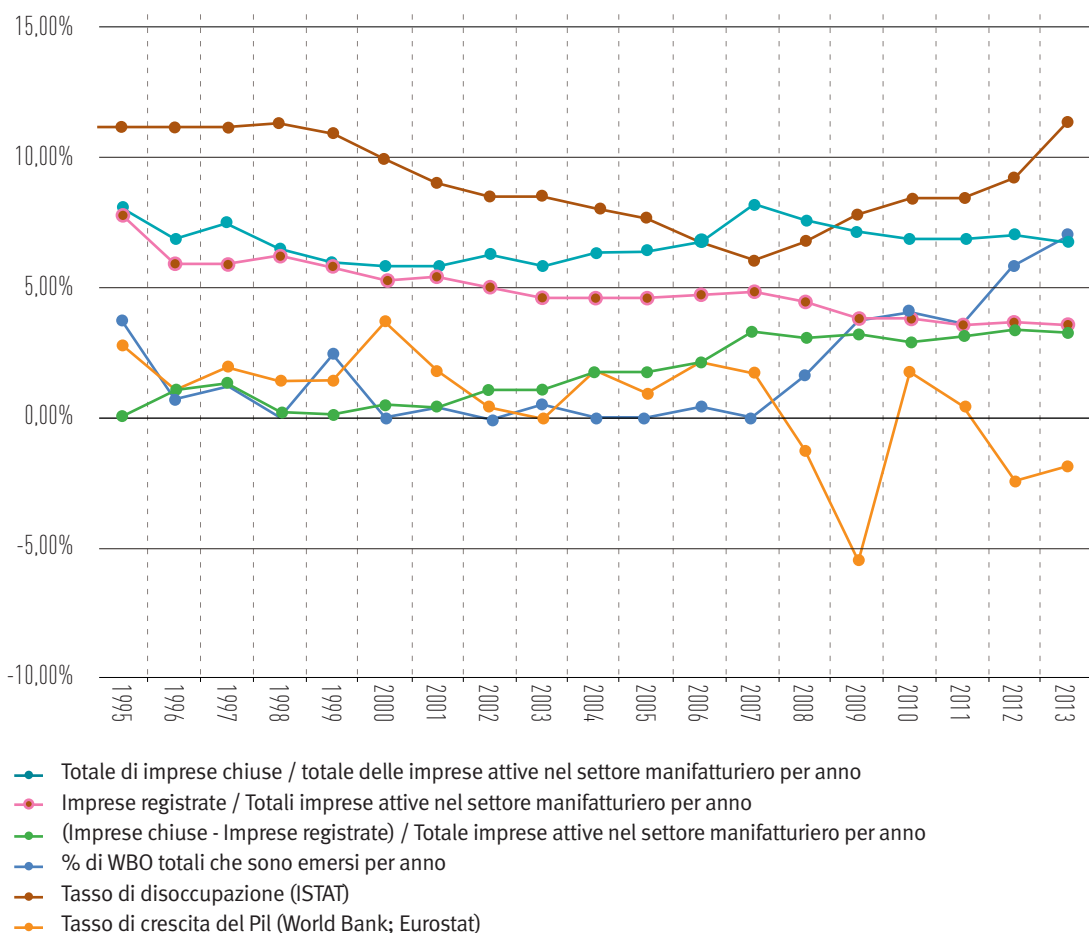
13 Ad esempio, secondo la banca dati InfoCamere-Movimprese (fino a luglio 2014) della Camera di Commercio Italiana, ed in base ai nostri calcoli, nel 1995 in Italia erano presenti 639.100 imprese manifatturiere. Nel 2013, invece, queste imprese sono scese a 596.200 con un calo di 42.900 imprese in quasi 20 anni. Più allarmante, come mostra il *database* InfoCamere-Movimprese, è il divario crescente fra la chiusura e le *start-up* delle imprese nel settore manifatturiero a partire dal 1995, rappresentato dall'incremento della linea verde e dall'incremento del divario fra le linee blu e rossa osservabile nella figura 2. Mentre nel 1995 ci sono state quasi 50.400 chiusure di imprese manifatturiere e 49.700 aperture - una differenza positiva di circa 700 imprese -, nel 2013 ci sono state più di 35.100 chiusure aziendali e solo 18.000 aperture, con una differenza negativa di oltre 17.000 imprese.

14 In particolare in Toscana, Umbria, Marche e Lazio.

15 Specialmente in Emilia-Romagna e Veneto, ma anche in Friuli-Venezia Giulia e nella Provincia di Trento.

presenza di industria manifatturiera¹⁶, cui il 63,2% della produzione dei WBO appartiene (figura 3)¹⁷.

Figura 2 - Indicatori socio-economici e la nascita del WBO in Italia (1995-2013)



Fonte: Chiusure aziendali, imprese di nuova immatricolazione, totale imprese attive (InfoCamere-Movimprese, 2014, luglio). Tasso di crescita del Pil (Banca mondiale, 2014, novembre; Eurostat, 2014, novembre). I tassi di disoccupazione (ISTAT, 2014, agosto). % del totale WBO emergenti all'anno (Vieta et al., 2015).

16 Le regioni del "made in Italy" sono note per la presenza dei cosiddetti "distretti industriali", formati soprattutto da PMI che collaborano in piccoli gruppi, in funzione della loro specialità produttiva, con processi di produzione intra-impresa e situati in reti animate da legami familiari, sociali e associativi (Becattini et al., 2009) (tabella 1 e figura 3).

17 Gli altri settori economici in cui possiamo trovare cooperative di WBO sono: il settore dei servizi (14,8%), il settore commerciale (8,4%), il settore delle costruzioni (5,8%), ed altri settori (quasi il 2%) (figura 3).

2.2. I fattori micro-economici

Come mostra la tabella 1, i WBO italiani sono prevalentemente PMI, tra cui in particolare aziende aventi da 10 a 49 dipendenti (quasi il 70%), da 50 a 249 dipendenti (poco più del 22%) e con meno di 10 dipendenti (quasi il 7,5%); solo due imprese, fra quelle che compaiono nel nostro *database* di WBO italiani, hanno oltre 250 dipendenti. Benché più grandi rispetto alla media aziendale nazionale - corrispondente al settore delle micro-imprese (Morone e Testa, 2008) - la loro dimensione aziendale non è inconsueta¹⁸ e si allinea a quella tipica dei processi di WBO sperimentati a livello internazionale (Dow, 2003; Ruggeri, 2014). Tale ridotta dimensione si è dimostrata ideale per una gestione da parte dei lavoratori, soprattutto nel momento in cui è necessario rispondere rapidamente alle fluttuazioni della domanda e quindi della produzione, ad esempio, variando gli stipendi, regolando i flussi di ingresso e di uscita o modificando la produzione (Ben-Ner, 1988; Dow, 2003).

18 La dimensione media dei WBO in Italia è quella corrispondente alla piccola impresa, con circa 41 dipendenti (Vieta et al., 2015). I WBO italiani tendono successivamente ad essere molto più grandi della dimensione media aziendale italiana che è di quattro dipendenti, e che corrisponde ad una micro-impresa. Come Morone e Testa (2008, p. 311) confermano: “[le PMI] giocano un ruolo importante all’interno del sistema economico italiano. Rappresentano quasi il 99% delle imprese nazionali, e di esse le micro-imprese (quelle con meno di 10 dipendenti) rappresentano l’ampia maggioranza. [...] il 95,2% del sistema imprenditoriale italiano ed il 30% del fatturato complessivo”.

Tabella 1 - Dimensione dei WBO italiani in funzione del numero dei lavoratori (lavoratori soci e lavoratori assunti) (1979-2014)

Dimensioni dell'impresa	Pre-L. Marcora e L. Marcora I WBO (1979-2002) ¹⁹		L. Marcora II WBO (2003-2014)	
	n.	%	n.	%
<10 dipendenti	8	4,9	8	14,6
Da 10 a 49 dipendenti	117	72,3	34	61,8
Da 50 a 249 dipendenti	35	21,6	13	23,6
>=250 dipendenti	2	1,2	0	0,0
Totale	162	100,0	55	100,0

n = 217 WBO con i dati dei dipendenti noti, tra cui i membri e non membri della cooperativa²⁰

Fonte: Aida-Bureau van Dijk, Cooperazione Finanza Impresa (CFI); IRL Database (Vieta et al., 2015).

Oltre ad una dimensione economica che favorisce la nascita dei WBO, vi è anche un elemento esperienziale e territoriale. I lavoratori sono più propensi ad adottare il processo di WBO nelle realtà in cui altre aziende del loro territorio o affiliate agli stessi sindacati o alle federazioni di cooperative lo hanno fatto, tendendo successivamente a raggrupparsi fra loro sotto forma di gruppi informali di WBO. In Italia si trovano gruppi di WBO, per esempio, nelle province di Ancona, Firenze, Modena, Reggio Emilia, Roma e Perugia (Vieta et al., 2015), che danno luogo ad una certa concentrazione regionale del fenomeno (tabella 2).

¹⁹ Incluso un WBO fondato nel 1952.

²⁰ Si sottolinea che i dati relativi ai dipendenti definitivi sono difficilmente calcolabili a causa delle fluttuazioni del numero dei lavoratori nel corso del tempo. Le cifre riportate sono calcolate in base ai dati più recenti sul numero dei dipendenti (31 dicembre 2014) forniti dal *database* di Aida-Bureau van Dijk e da CFI.

Tabella 2 - Distribuzione regionale di tutti i WBO conosciuti in funzione del periodo della Legge Marcora (1979-2014)²¹ (a dicembre 2014)

Area e regione	Pre-Legge Marcora e Legge Marcora I WBO (1979-2002) ²²		Legge Marcora II WBO (2003-2014)		Totale WBO in Italia per area e regione	
	n.	% sul totale WBO	n.	% sul totale WBO	n.	%
Nord-Est	46	18,3	29	11,5	75	29,8
Emilia-Romagna	20	7,9	18	7,1	38	15,1
Friulia-Venezia Giulia	2	0,8	4	1,6	6	2,4
Trentino Alto-Adige	11	4,4	0	0,0	11	4,4
Veneto	13	5,2	7	2,8	20	7,9
Nord-Ovest	25	9,9	7	2,8	32	12,7
Liguria	6	2,4	0	0,0	6	2,4
Lombardia	12	4,7	6	2,4	18	7,1
Piemonte	7	2,8	1	0,4	8	3,2
Centro	88	34,9	28	11,1	116	46,0
Lazio	10	3,9	6	2,4	16	6,4
Marche	21	8,3	3	1,2	24	9,5
Toscana	41	16,3	15	5,9	56	22,2
Umbria	16	6,4	4	1,6	20	7,9
Sud	15	5,9	6	2,4	21	8,3
Abruzzo	3	1,2	1	0,4	4	1,6
Basilicata	0	0,0	1	0,4	1	0,4
Calabria	1	0,4	0	0,0	1	0,4
Campania	5	1,9	4	1,6	9	3,5
Molise	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Puglia	6	2,4	0	0,0	6	2,4
Isole	0	0,0	8	3,2	8	3,2
Sardegna	0	0,0	2	0,8	2	0,8
Sicilia	0	0,0	6	2,4	6	2,4
Totale	174	69,0	78	31,0	252	100,0

Percentuali calcolate sul totale noto di WBO in Italia al 31 dicembre 2014 (N = 252).

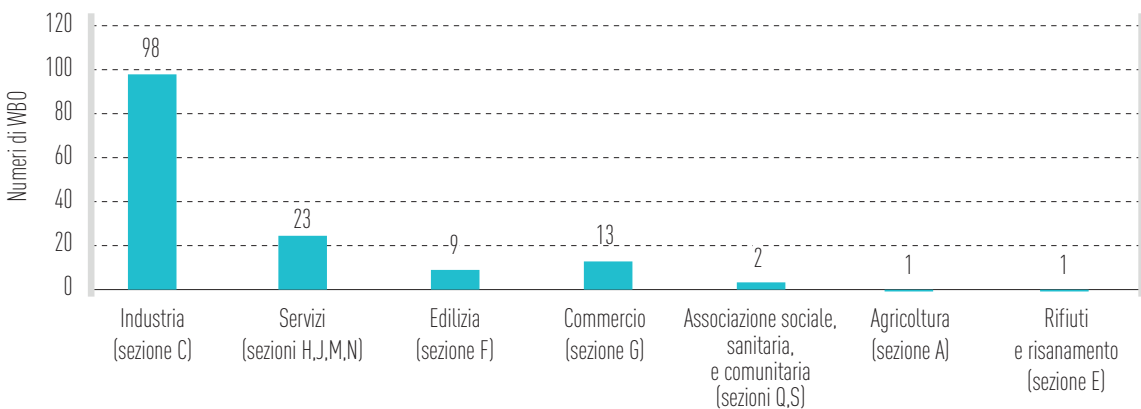
Fonte: IRL Database (Vieta et al., 2015).

21 Per ulteriori dettagli sulla metodologia utilizzata per la raccolta dei dati e per il *database* di WBO italiane completo, si veda Vieta et al. (2015).

22 Incluso un WBO fondato nel 1952 in Toscana.

Inoltre, sia le PMI che i WBO tendono a formarsi in settori ad alta intensità di lavoro; nel caso dei WBO italiani il settore prevalente è quello manifatturiero (63,3%) e quasi tutti sono costituiti dalla trasformazione di imprese con manodopera altamente qualificata e ad alta intensità di lavoro (per un'analisi dei settori vedere la figura 3)²³. Le loro “piccole dimensioni, la semplicità del processo di produzione e la capacità di seguire un prodotto attraverso l'intero processo sono gli aspetti caratterizzanti”, mentre è più ridotta la necessità di grandi quantità di capitale e limitati i costi di entrata (Ben-Ner, 1988, p. 24).

Figura 3 - Disaggregazione per settore economico dei WBO



n = 155 cooperative nate da WBO e di cui sono noti i dati dell'attività principale.

Fonte: ATECO2007 (sezione classificazione indicata); IRL Database (Vieta et al., 2015).

Da un'analisi congiunta di questi dati, si giunge ad affermare che (come rilevato in letteratura) i WBO tendono a formarsi in contesti tendenzialmente uniformi e stabili dal punto di vista geografico e settoriale (Ben-Ner, 1988). Ciò è forse dovuto anche al fatto che l'organico delle PMI convertite è composto tipicamente da lavoratori specializzati non facilmente trasferibili ad altre mansioni e settori o contesti territoriali (Becattini et al., 2009). In altri termini, si tratta di lavora-

23 È il caso dei WBO del made in Italy.

tori con una scarsa propensione alla mobilità e un forte legame con il territorio e le relazioni sociali esistenti e ciò li rende maggiormente disposti a ricorrere al processo di WBO.

3

Il processo di conversione: un'analisi empirica

Al fine di comprendere meglio il processo di conversione, le motivazioni all'origine dell'acquisizione dell'impresa da parte dei lavoratori e il significato di essere una cooperativa di lavoro recuperata da un processo di WBO²⁴, è utile la lettura dei dati rilevati da un'indagine campionaria sui WBO italiani. L'indagine, che inizialmente si poneva l'obiettivo di intervistare l'universo delle cooperative recuperate risultanti dal *database* di tutti i WBO italiani²⁵, è riuscita a raccogliere in totale 24 questionari: un numero piuttosto basso, ma tuttavia soddisfacente.

L'analisi dei dati risulta di particolare interesse poiché permette di disporre di informazioni sia qualitative che quantitative relative ai processi di conversione e alla situazione attuale della cooperativa. Così, pur data la natura illustrativa del campione, l'indagine permette di proporre alcune interessanti riflessioni. I dati utilizzati di seguito fanno riferimento ad una cooperativa recuperata nel 1952, quindi in periodo precedente alle riforme, a 14 cooperative recuperate in seguito all'originale Legge Marcora (L. 49/1985, o "Legge Marcora I") e a 9 cooperative sorte dopo la riforma del 2001 (L. 57/2001, o "Legge Marcora II"), e di ciò si terrà conto nella misura in cui il contesto normativo può avere qualche influenza sulle politiche realizzate dall'impresa o sul processo di conversione.

I settori in cui le cooperative sono attive sono comunque diversificati e ciò può ulteriormente influenzare i risultati, ma anche aggiungere interessanti sfumature sulle caratteristiche della conversione. Maggiore omogeneità si ritrova nel raggio d'azione delle cooperative intervistate, quasi interamente operative a livello nazionale, mentre sono relativamente poche quelle

24 In termini sia di efficienza e vantaggi che di limiti e prospettive future.

25 Compilato con la collaborazione di CFI (si veda Vieta et al., 2015).

che agiscono solo a livello regionale o provinciale (rispettivamente 4 e 5 casi). Da ciò deriva un posizionamento dimensionale delle cooperative su livelli medi, con un 18% delle intervistate che ha meno di 15 lavoratori e un quarto che ha più di 40 lavoratori: una distribuzione per dimensioni simile a quella dell'universo di WBO in forma cooperativa presentata nella tabella 1. Infine, il campione è composto da una sola cooperativa in fase di ridimensionamento, 15 cooperative in fase di stabilità, 6 cooperative in fase di crescita ed una in fase di *start-up*.

3.1. Percorso di conversione dell'impresa

Innanzitutto, si possono analizzare le motivazioni alla trasformazione e il percorso seguito. Le imprese avevano prima della conversione in prevalenza la ragione sociale di srl²⁶. Seguendo il modello “WBO negoziato” (vedi sopra e Vieta, 2015), l'acquisizione da parte dei lavoratori è avvenuta nella maggior parte dei casi senza particolari problemi e conflitti; solo in cinque cooperative si sono avuti casi di occupazione e pesanti scioperi. In questa fase i lavoratori hanno ricevuto supporto, prevalentemente di natura economica, da CFI o da altre società finanziarie, oltre che in quattro casi dai fondi di rotazione. Un quarto delle cooperative è stato affiancato nel percorso di recupero da consorzi e organizzazioni di secondo livello territoriali e alcune sono state aiutate anche dai sindacati (cinque casi)²⁷. I finanziamenti ricevuti sono stati usati perlopiù per l'acquisto delle strutture aziendali e dei macchinari, per la formazione del capitale di base della cooperativa o per la sua acquisizione dalla precedente proprietà.

3.2. Ridimensionamento del business e luogo di lavoro

Da un confronto tra la precedente impresa e la cooperativa post-recupero, si osservano cambiamenti e operazioni di ridimensionamento: per sostenere la competitività del mercato

26 Ma è stato intervistato anche qualche caso di organizzazione che ha subito un percorso di rinnovamento essendo già prima cooperativa.

27 Solo quattro cooperative dichiarano che il livello di coinvolgimento del sindacato in fase di recupero è stato alto, mentre per la maggioranza delle cooperative i rappresentanti sindacali sono rimasti completamente fuori dai giochi nonostante i lavoratori perlopiù aderissero ad un sindacato.

e superare la precedente crisi dell'impresa, molte cooperative hanno cambiato la produzione, investendo in qualità e caratteristiche del bene o modificandone la tipologia (rispettivamente 7 e 8), mentre solo quattro hanno mantenuto esattamente la stessa produzione, contro due che l'hanno, all'opposto, completamente rivoluzionata. Ciò spiega quindi la presenza di cooperative che hanno mantenuto il tipo di clientela precedente, con cooperative che hanno addirittura mantenuto gli stessi clienti di prima e di cooperative che hanno aumentato la varietà dei clienti per tipologie di acquisto. Certa è comunque la necessità, soprattutto per le cooperative provenienti da imprese con grossi problemi economici, di puntare maggiormente anche sulle *partnership* con nuove imprese (otto casi tra le intervistate). In modo interessante, generalmente i rapporti con clienti e altre imprese sono basati sui soli scambi economici, senza essere influenzati dalla natura cooperativa. Tuttavia dai dati emerge che due cooperative dichiarano che i propri clienti sono molto sensibili alla loro natura cooperativa e alla loro storia di impresa recuperata, mentre all'opposto due dichiarano indifferenza tra gli acquirenti. Indipendentemente dal rapporto con i clienti, oltre la metà delle cooperative è comunque riuscita a raggiungere oggi livelli di produzione anche significativamente superiori a quelli dell'impresa nella fase precedente al recupero, mentre un quarto delle cooperative ha subito un ridimensionamento delle attività e le restanti hanno sostanzialmente mantenuto stabili i livelli. I buoni risultati sono stati garantiti dagli investimenti realizzati²⁸, mentre le situazioni di crisi sono dipese solo da circostanze di mercato²⁹. È vero comunque che oltre la metà delle cooperative ha affermato di non aver realizzato profitti negli ultimi tre anni, dato indicativo forse degli effetti della recente crisi economica.

L'elemento più rilevante nel processo di conversione sono i lavoratori. Innanzitutto, si osserva che tre cooperative su quattro hanno visto un netto ridimensionamento nel numero di lavoratori nel passaggio dalla fase precedente alla successiva³⁰: in alcuni casi ciò non ha portato alla creazione di disoccupazione poiché i lavoratori che hanno lasciato hanno accettato nuovi lavori (per sette cooperative) e in alcuni casi sono ricorsi al pre-pensionamento; mentre per cin-

28 La quasi totalità ha nel tempo acquistato nuovi macchinari.

29 Con la diminuzione delle commesse per sette cooperative per le quali oggi si rilevano maggiori difficoltà.

30 Con riduzione del numero di lavoratori anche a meno della metà.

que cooperative le uscite sono state determinate da necessità oggettive di ridimensionamento dell'attività, nella metà del campione sono stati i lavoratori in molti casi a non accettare di diventare soci per timore dell'impegno che ciò comportava, per l'incertezza economica che aveva colpito il settore o perché consideravano la remunerazione non soddisfacente. Il recupero ha comunque portato talvolta le neo-nate cooperative a creare nuovi profili professionali medio-bassi (cinque casi), magari eliminando alcune posizioni più di vertice (cinque casi). Questi processi di ristrutturazione della forza lavoro non sono rari tra i WBO (Ben-Ner, 1988). In una certa misura i lavoratori devono adattare i loro livelli occupazionali all'inizio del processo di WBO (Vieta et al., 2015). D'altronde, essi sottolineano anche la volontà delle cooperative nate da WBO di evitare il determinarsi di situazioni di disoccupazione, bensì di cercare di creare nuova occupazione (Ben-Ner, 1988).

3.3. Scenari economici abbastanza stabili

L'evoluzione nel tempo delle cooperative intervistate e la loro situazione economica complessivamente positiva e stabile, hanno dato luogo a rapporti con i lavoratori giudicati nel complesso molto positivi. Non solo vi è una buona stabilità occupazionale sotto il profilo contrattuale e per anzianità di servizio, ma le cooperative sono decisamente cresciute nel tempo³¹, reclutando molto frequentemente non solo lavoratori sul mercato aperto, ma anche familiari o amici dei dipendenti. Sei cooperative hanno inoltre cercato di garantire ai propri lavoratori contratti e orari di lavoro più flessibili; la maggior parte delle cooperative ha tuttavia mantenuto contratti e orari di lavoro inalterati poiché rispondenti alle necessità gestionali. Similmente, guardando alla retribuzione, un quarto delle cooperative ha mantenuto i salari inalterati, poco più di un quarto li ha aumentati, un venti per cento li ha diminuiti ed altrettante hanno fatto ricorso ad integrazioni in forma di *bonus* e premi produzione. Le politiche salariali attuali sono comunque generalmente quelle applicate dal settore. Pochissime sono anche le innovazioni nei benefici economici erogati, come le misure di *welfare* aziendale, poco o per nulla praticato.

Le cooperative hanno invece cercato soprattutto di dare ai propri lavoratori sia stabilità

31 Fatta eccezione ovviamente per quelle che sono in fase di *start-up* o da poco avviate.

contrattuale che sicurezza sul posto di lavoro. Interessante è l'auto-valutazione che le cooperative fanno sulla soddisfazione dei propri lavoratori: una decina di cooperative afferma che la soddisfazione è medio-bassa (punteggi da 1 a 3 su scala da 1 a 5), mentre le restanti credono nella soddisfazione dei propri lavoratori; più diffusa è comunque l'opinione che i lavoratori capiscano che la cooperativa si prodiga per il loro benessere (accordo medio di 4,0 su scala da 1 a 5).

3.4. Imprese più democratiche

Un'ultima possibile riflessione riguarda le pratiche e le politiche che attengono alla natura cooperativa, sociale e di governo dell'impresa. Rispetto alla distribuzione degli utili, le scelte risultano molto eterogenee e parzialmente influenzate dalla situazione in cui la cooperativa si trova³². Rispetto alla rendicontazione della propria attività e del proprio ruolo nella società, il 61% delle cooperative redige il bilancio sociale, il 30% valuta il proprio impatto ambientale e due cooperative hanno addirittura sistemi di valutazione dell'impatto sociale generato. Anche la comunicazione verso i dipendenti è chiara e democratica, con tutti i lavoratori informati su statuto e regolamenti aziendali e coinvolti in numerose assemblee (media di tre all'anno) che presentano tassi di partecipazione dei soci quasi totali (11 cooperative dichiarano la partecipazione di tutti i soci all'assemblea). L'apertura della base sociale è elevata, con necessità di mera approvazione del CdA nella maggioranza dei casi, o con la sola richiesta di un'esperienza minima in cooperativa per il 15% delle cooperative intervistate. I soci hanno pieno potere di controllo anche nei CdA e questi organismi coinvolgono in un quarto circa delle cooperative anche lavoratori non soci, dimostrando quindi una reale possibilità per i lavoratori di influenzare la gestione dell'impresa. I dirigenti sono perlopiù individuati tra i lavoratori soci della cooperativa, mentre è molto contenuto (solo due cooperative nel complesso) il ricorso a professionisti o a dirigenti provenienti da esperienze esterne. Il rapporto tra manager e CdA è molto buono e di continuo scambio e altrettanto lo sono i rapporti con i soci lavoratori.

³² Qualche cooperativa tende a distribuire ai soci il più possibile, qualcuna accumula a riserve pensando al lungo periodo e ai giovani soci lavoratori, qualcuna accumula a riserve solo nei limiti di legge, mentre in numero leggermente più elevato si accumula di più a riserve durante le fasi espansive.

Infine, se per la metà delle cooperative intervistate il processo di recupero e la storia rappresentano un elemento portante del loro essere cooperativa, le restanti affermano che le vicende legate al recupero hanno ormai solo occasionalmente effetti su gestione e attività o che è ormai storia passata, che non influenza l'azione attuale. Per questo, come i dati dimostrano, le cooperative recuperate italiane sembrano essere solo in alcuni casi in grado di rappresentare per il proprio territorio e per i propri soci un esempio, di portare loro valori e creare occasioni di coinvolgimento con la cittadinanza; la cooperativa è più (ma non sempre in modo netto) creatore di occupazione e di sicurezza.

4

La resilienza dei WBO in Italia

L'analisi dei dati dei WBO esistenti in Italia dagli anni '80 pone in luce un buon tasso di sopravvivenza di queste cooperative, con una vita media di poco inferiore ai 13 anni. Tale dato (anche se inferiore alla vita media di tutte le cooperative italiane, pari a 17 anni) è quasi pari alla vita media delle imprese italiane (13,5 anni)³³. Inoltre, come emerge in tabella 3, ben il 35,3% delle cooperative di lavoro recuperate ha avuto una vita attiva superiore ai 16 anni.

La tabella 4 mostra inoltre che più del 36% dei WBO (per un totale di 63 cooperative) sorti durante il periodo pre-Legge Marcora ed il periodo Legge Marcora I esistono ancora oggi. Essi corrispondono al 25% dei 252 casi di WBO presenti all'interno del *database* utilizzato. La resistenza dei WBO in Italia è ulteriormente confermata se si considera che quasi l'85% dei WBO nati durante il secondo periodo della Legge Marcora sono ancora attivi. Dato significativo se accompagnato anche dalla lettura dell'andamento numerico degli ultimi anni: nei sette anni dall'inizio della crisi (tra il 2007 e il 2013) si è passati da 81 WBO attivi a 122 WBO, con un importante ruolo nel salvataggio di posti di lavoro nei periodi di gravi difficoltà economiche (si veda anche Zevi et al., 2011).

33 Si veda Unioncamere-Tagliacarne: www.unioncamere.gov.it/download/907.html

Tabella 3 - Percentuale di WBO totali in Italia attivi e inattivi per fasce di anni di vita (1979-2014)

Classi di anni attivi	Attive		Inattive		Totale	
	n.	%	n.	%	n.	%
< 5 anni	47	19,4	30	12,4	77	31,7
Da 6 a 10 anni	10	4,1	40	16,4	50	20,6
Da 11 a 15 anni	2	0,8	28	11,5	30	12,3
Da 16 a 20 anni	8	3,3	13	5,4	21	8,6
> 20 anni	54	22,2	11	4,5	65	26,8
Totale	121	49,8	122	50,2	243	100,0

Percentuali in colonna calcolati in base ad un *range* pluriennale di vita e per WBO con anno di apertura e di chiusura noti (n= 243). Fino a 31 dicembre 2014.

Fonte: IRL Database (Vieta et al., 2015).

Tabella 4 - Distribuzione geografica di tutti i WBO attivi e inattivi in Italia in funzione del periodo e della distribuzione territoriale

Area geografica	Pre-L. Marcora e Marcora I WBO (1979-2002) ³⁴				L. Marcora II WBO (2003-2014)			
	Attive		Inattive		Attive		Inattive	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
Nord-Est	20	11,5	26	14,9	27	34,6	2	2,6
Nord-Ovest	6	3,5	19	10,9	6	7,7	1	1,3
Centro	33	18,9	55	31,6	22	28,2	6	7,7
Sud	4	2,3	11	6,3	3	3,7	3	3,8
Isole	0	0,0	0	0,0	8	10,3	0	0,0
Totale	63	36,2	111	63,7	66	84,5	12	15,4
	Totale periodo 174				Totale periodo 78			

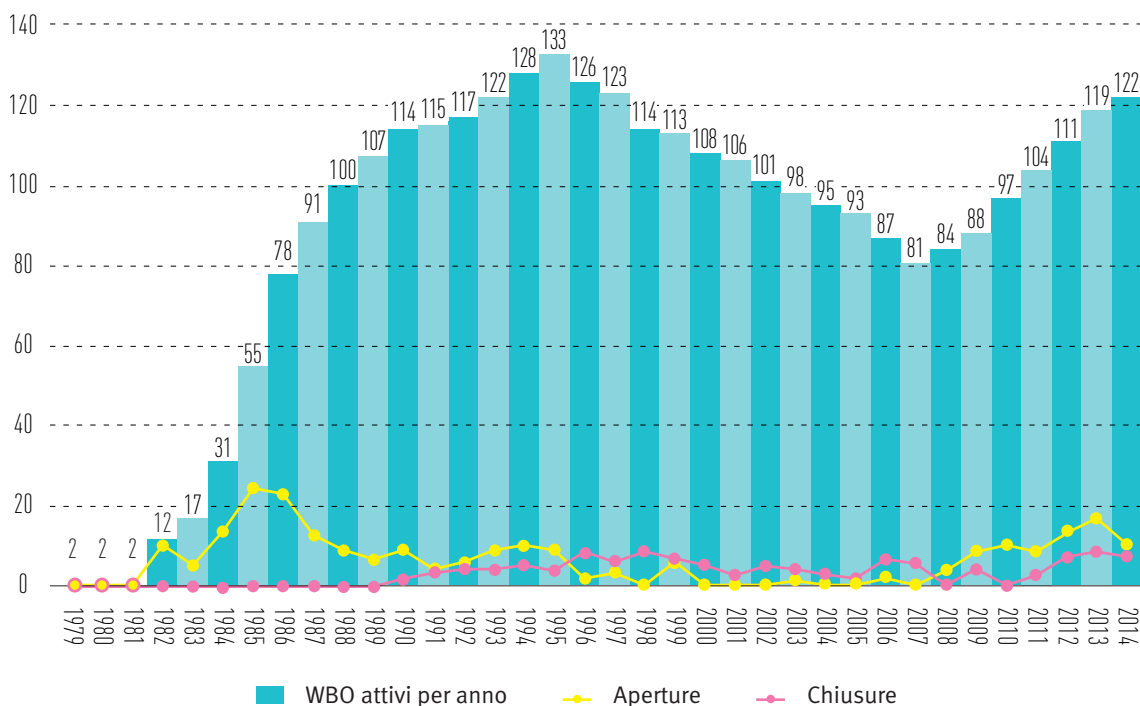
Percentuali totali periodo calcolato (pre e LM I, n = 174; LM II, n = 78; totale WBO N = 252). Fino a 31 dicembre 2014.

Fonte: IRL Database (Vieta et al., 2015).

34 Incluso un WBO fondato nel 1952.

Un altro modo di misurare la rilevanza dei WBO è costituito dal rapporto tra tassi di apertura e tassi di chiusura delle imprese recuperate dai lavoratori. Questo viene calcolato considerando “il numero totale delle unità formate diviso il numero delle unità esistenti durante il periodo preso in considerazione, che rappresenta una misura lorda dell’appartenenza a un particolare settore” (Ben-Ner, 1988, p. 13). La figura 4 mappa i tassi globali di nascita e di chiusura dei WBO italiani negli ultimi 36 anni. A partire dal 1990, con le prime chiusure di WBO, fino al 2014, il tasso medio di natalità dei WBO è stato del 4,9%, mentre il tasso medio di chiusura è stato del 4,5%, da cui si deduce un tasso di crescita netto leggermente positivo.

Figura 4 - WBO attivi all'anno rispetto alle aperture e chiusure di WBO per anno (1979-2014)



n = 243 WBO in Italia, con la data di apertura e di chiusura (se applicabile) come WBO. Primo anno di chiusura di WBO, 1990. Fino a 31 dicembre 2014.

Fonte: IRL Database (Vieta et al., 2015).

È vero tuttavia che, causa la lacuna legislativa e il positivo andamento dell'economia italiana, nel periodo 2000-2007 sono nati solo tre WBO e ciò ha portato quasi a zero il tasso di apertura. Quando si guarda invece agli anni di pieno funzionamento della Legge Marcora (1990-1999 e 2008-2014), i tassi di apertura e di chiusura si fanno più significativi, sottolineando un tasso di formazione di WBO superiore alla media delle imprese manifatturiere sia italiane che degli altri paesi OCSE: tra 1990-1999 e tra 2008-2014 i WBO italiani hanno registrato un tasso medio di apertura pari al 6,9% a fronte di un tasso medio di chiusura del 4,6%. Sebbene il primo dato sia leggermente inferiore al tasso medio di apertura calcolato per le imprese manifatturiere italiane (intorno 7,5%)³⁵, il tasso medio di chiusura di WBO è tuttavia molto inferiore rispetto a quello di tutte le imprese manifatturiere italiane (prossimo al 7%) e della media paesi OCSE (che è intorno al 6,5%). Inoltre, questo basso tasso di chiusura dei WBO è significativo visto che, sulla base di dati storici, esso è anche molto più basso di quello di tutte le imprese italiane nell'arco di tempo compreso fra il 1975 ed il 1981 (calcolato al 9,3%; Ben-Ner, 1988, p. 14).

Nei sette anni compresi fra il 2008 e il 2014, invece, si rilevano tassi di apertura elevati - 9,9% in media - e tassi di chiusura bassi - 5,4%. Questi indicatori si dimostrano ancora una volta più positivi di quelli rilevati per le imprese del settore manifatturiero nella maggioranza dei paesi OCSE e ancor più significativi di quanto rilevato in paesi portati, ad esempio, per il fenomeno dei WBO, come l'Argentina (Ruggeri, 2014).

Va sottolineato, infine, che i risultati dell'indagine non mostrano, nel complesso, che i WBO chiudono perché i lavoratori non sono in grado di gestirli. Anzi, molti di essi sono sopravvissuti per oltre due decenni (ed alcuni anche di più) proprio grazie alla decisione dei lavoratori di assumere la gestione dell'impresa, che ha consentito loro di dimostrare le proprie abilità imprenditoriali ed amministrative.

35 Si veda Organization for Economic Co-operation and Development: <http://www.oecd.org/site/innovationstrategy/45188031.pdf>

Conclusioni

Le conversioni da imprese capitaliste ad imprese di lavoratori sono avvenute in periodi diversi della storia italiana e si sono perfezionate in processi di WBO durante le ultime tre decadi, soprattutto nelle regioni a maggior presenza di industrie manifatturiere. E oggi, nel bel mezzo della crisi economica, i casi di WBO sono in aumento. I WBO che assumono la forma cooperativa sorgono soprattutto nei periodi di crisi economica, svolgendo una funzione anticiclica (Birchall e Hammond Ketilson, 2009). È chiaro, infatti, che le cooperative di lavoro che nascono a seguito di questi processi salvano posti di lavoro, agendo come “ammortizzatori sociali”, ma - al contempo - conservano e talvolta migliorano le capacità produttive delle loro imprese e quindi rafforzano l'economia dei rispettivi territori.

Insieme al favorevole quadro legislativo garantito dalla Legge Marcora, sono diversi i fattori che aiutano a spiegare anche il forte aumento di WBO a partire dal 2008 e la tenuta dimostrata da essi, in generale, negli ultimi tre decenni. Sono questi elementi di solidità e la capacità di salvare imprese e posti di lavoro ad aver portato recentemente il governo italiano ad approvare il Decreto 145 del 24 dicembre 2013, in cui - nella parte intitolata “Misure per favorire la risoluzione di crisi aziendali e difendere l'occupazione” - si stabilisce che i dipendenti hanno “il diritto di prelazione nell'affitto o nell'acquisto [...] delle imprese sottoposte a fallimento [...] istituendosi in una cooperativa composta dai lavoratori dell'impresa sottoposta alla procedura fallimentare” (D.L. 145 “Destinazione Italia”, 2013, articolo 11, paragrafi 2 e 3). Un provvedimento destinato a semplificare le procedure di creazione di WBO in forma cooperativa, che si aggiunge a quelli già in essere in un momento in cui l'interesse per soluzioni di questo tipo alle crisi aziendali sembra iniziare a coinvolgere anche settori diversi dal manifatturiero.

Riferimenti bibliografici

-
- Becattini G., Bellandi M., De Propis L. (a cura di) (2009), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Ben-Ner A. (1988), “Comparative Empirical Observations on Worker-owned and Capitalist Firms”, *International Journal of Industrial Organization*, 6(1), pp. 7-31.

- Birchall J., Hammond Ketilson L. (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, ILO, Geneva.
- Dow G.K. (2003), *Governing the Firm: Workers' Control in Theory and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Fici A. (2013), "Italy", in Carcogna D., Fici A., Henry H. (a cura di), *International Handbook of Cooperative Law*, Springer, Heidelberg, pp. 479-502.
- Morone P., Testa G. (2008), "Firms Growth, Size, and Innovation: An Investigation into the Italian Manufacturing Sector", *Economics of Innovation and New Technology*, 17(4), pp. 311-329.
- Pérotin V. (2012), *Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community*, Paper alla Conferenza "Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World", organizzata da Euricse, San Servolo, Venezia, 15-16 marzo.
- Ruggeri A. (a cura di) (2014), *Informe del cuarto relevamiento de empresas recuperadas en la Argentina, 2014. Las empresas recuperadas en el período 2010-2013*, Programa Facultad Abierta, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Vieta M. (2013), *The Emergence of the empresas recuperadas por sus trabajadores: A Political Economic and Sociological Appraisal of Two Decades of Self-management in Argentina*, Euricse Working Paper n. 55/13, Trento. http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/1374060540_n2366.pdf
- Vieta M. (2015), "Workers' Buyout", in Bernardi A., Monni S. (a cura di), *Impresa cooperativa: Parole chiave*, Il Mulino, Roma (forthcoming).
- Vieta M., Depedri S., Carrano A. (2015), *The Italian Road to Recuperating Enterprises and the Legge Marcora Worker Buyouts: A Report on Italian Worker Buyouts in Times of Crisis*. Euricse Report, Trento (forthcoming).
- Zevi A., Zanotti A., Soulage F., Zelaia A. (2011), *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance: Generating Wealth for the Long Term*, CECOP Publications, Brussels.

Pier Angelo Mori*

Le cooperative di comunità**

* Università degli Studi di Firenze ed Euricse.

** Questo contributo è una versione ridotta del saggio *Comunità e cooperazione: l'evoluzione delle cooperative verso nuovi modelli di partecipazione democratica dei cittadini alla gestione dei servizi pubblici*, Euricse, ISSN 2281-8235, Working Paper n. 63 | 14.

Le cooperative di comunità si stanno oggi diffondendo in diverse parti del mondo. Questo fenomeno è il punto di arrivo di un'evoluzione secolare che ha visto il progressivo spostamento del baricentro delle cooperative da particolari gruppi sociali o professionali alla società nel suo complesso. Mentre in passato le cooperative si preoccupavano in via prioritaria di soddisfare i bisogni di specifici gruppi all'interno della società, spesso individuati sulla base delle funzioni economiche svolte (lavoratori, consumatori, ecc.), le cooperative di comunità sono al servizio di un'intera comunità. In questo saggio ci interroghiamo sulla natura istituzionale della cooperazione di comunità così come si presenta oggi e su come questa si è sviluppata a partire da forme precedenti.

1

Cooperative tradizionali, gruppi di interesse e beni di interesse generale

Per lungo tempo le cooperative¹ sono state costituite e gestite allo scopo di procurare benefici ai propri soci. Fin dagli esordi questo fu riconosciuto come un principio fondamentale della cooperazione. Il regolamento del 1844 della Rochdale Society - generalmente considerato come il manifesto del movimento cooperativo - è esplicito in questo senso: “La cooperativa si attiva per dare seguito all’obiettivo di procurare benefici pecuniari ai suoi soci, nonché il miglioramento delle loro condizioni sociali e personali” (Articolo Primo; Holyoake, 1893)². A quel tempo i soci delle cooperative appartenevano per lo più alla classe lavoratrice, cioè erano lavoratori salariati, piccoli agricoltori,

1 Ci riferiamo qui alle moderne imprese cooperative apparse per la prima volta durante la Rivoluzione Industriale (cfr. Cole, 1944). Forme di cooperazione sono esistite anche prima di allora, in campo agricolo - le più antiche delle quali risalgono all'antichità (Woeste, 2003) - e nella manifattura, le prime tracce delle quali secondo alcuni studiosi risalgono all'epoca medievale (Battilani, 2014).

2 Una diversa formulazione dello stesso concetto: “L’obiettivo immediato delle società cooperative è soddisfare i bisogni dei propri soci in modo migliore e più economico di quanto viene fatto dalle istituzioni esistenti”, Gide (1922, p. 22).

artigiani. Nonostante la varietà delle idee riformatrici allora in circolazione³, vi era un consenso tra i primi riformatori sociali che si occuparono di cooperazione - Robert Owen, Charles Fourier, William King e altri (Cole, 1944, cap. 2) - sul fatto che la nuova forma di impresa doveva sollevare queste categorie dallo svantaggio sociale ed economico in cui si trovavano a causa della mancanza di capitale. Di fatto, le cooperative erano viste come strumento per soddisfare i bisogni di gruppi socialmente svantaggiati. Tuttavia molto presto ha iniziato a diffondersi l'idea che la cooperazione potesse essere utile anche alla società nel suo complesso.

Le principali categorie di cooperative sviluppatasi nel XIX secolo - consumo, lavoro e credito - erano solitamente al servizio di interessi che non appartenevano a tutti i membri della società, bensì a gruppi ristretti di soggetti (come abbiamo visto, la società entrava in gioco indirettamente, se e nella misura in cui la cooperativa favoriva l'avanzamento delle classi inferiori). In una parola, le cooperative erano collegate a interessi particolari. Ad un certo punto, accanto a queste tipologie, hanno iniziato ad emergere cooperative che, nonostante fossero ispirate agli stessi ideali e avessero le stesse forme giuridiche, avevano una natura sostanzialmente diversa, in quanto offrivano servizi essenziali di interesse per tutti i membri di una comunità, non solo una parte di essa. Le cooperative elettriche sorte in diverse parti del mondo agli inizi dell'elettrificazione sono uno degli esempi più chiari e significativi.

La prima cooperativa elettrica del mondo è probabilmente la "Società cooperativa per l'illuminazione elettrica" fondata a Chiavenna nel 1894 (e tuttora attiva)⁴. Da allora sono nate numerose cooperative elettriche in Italia e altrove e negli anni '30 questo ramo

3 Alcune delle quali davvero fantasiose, come, ad esempio, l'idea di Fourier secondo cui la produzione non solo avrebbe dovuto svolgersi senza capitalisti, ma avrebbe dovuto essere parte di una struttura sociale centralizzata preposta a gestire ogni aspetto della vita dei lavoratori, all'interno di complessi appositamente costruiti, chiamati falansteri (cfr. Beecher, 1986).

4 Una cooperativa elettrica pressoché coeva è la "Società cooperativa forza e luce" di Aosta, di solo un anno più giovane (e anch'essa ancora in attività), cfr. Spinicci (2011a). Negli Stati Uniti Stony Run Light and Power, fondata nel 1914 (Granite Falls, Minnesota), è considerata la prima cooperativa elettrica degli U.S.A. (Keillor, 2000, p. 322). In Germania cooperative di questo tipo hanno iniziato a diffondersi dopo il 1900 (Klemisch e Maron, 2010, sostengono che le prime siano state fondate nella regione di Teutoburgo nel 1920-22, ma la Elektrizitäts-Genossenschaft Rettenberg è in effetti precedente, 1913). In Spagna la Cooperativa Eléctrica de Madrid fu fondata nel 1909. In Francia le cooperative elettriche rurali iniziarono a diffondersi negli anni '20 (come, ad esempio, la Coopérative d'électricité de St-Martin-de-Londres, fondata nel 1920).

del movimento cooperativo era ben consolidato. In Italia queste cooperative producevano tutte energia idroelettrica ed erano localizzate nell'area alpina. Inoltre, erano quasi tutte collocate in piccoli paesi ed erano di piccole dimensioni. Nel 1962 - l'anno della nazionalizzazione dell'energia elettrica - in Italia erano attive più di 200 cooperative elettriche (alcune delle quali sfuggirono alla nazionalizzazione e sono ancora oggi in attività). Queste cooperative fornivano in regime di monopolio un servizio di interesse generale⁵ e soddisfacevano i bisogni di intere comunità, indipendentemente dal fatto che gli utenti fossero o meno soci. Con l'attivazione di un generatore elettrico e di una rete di distribuzione, i soci perseguivano il proprio interesse ma solitamente fornivano anche i non soci, procurando in tal modo anche ad essi benefici e di fatto beneficiando l'intera società locale. Storie simili si possono ritrovare in Francia, Germania e Spagna, dove le cooperative elettriche avevano caratteristiche simili (tecnologia idroelettrica, dimensione piccola) ed erano collocate in aree con caratteristiche simili (per la maggior parte in zone rurali). La storia delle cooperative elettriche statunitensi è leggermente diversa. La maggior parte di esse erano solo distributori di elettricità, sorti sotto l'impulso del *Rural Electrification Act* del 1936, al fine di servire le aree ancora non raggiunte da fornitori pubblici o privati lucrativi: essenziale qui fu l'azione del governo centrale attraverso prestiti e sussidi (Cooper, 2008), diversamente da quanto accaduto per le loro sorelle in Europa.

Abbiamo fin qui visto due diversi modi di rapportarsi alla società, uno incentrato sull'avanzamento sociale delle classi inferiori e uno sulla fornitura di servizi di interesse generale. Nel prossimo paragrafo ne esamineremo un terzo: la gestione di imprese con l'esplicito scopo di recare benefici a persone diverse dai soci.

⁵ Questo termine è in uso anche nel diritto europeo (cfr. Commissione Europea, 2003), ma è qui utilizzato in un significato generico, non legale.

2

Cooperazione e la cura della comunità: un'idea diversa del rapporto con la società

Il fondamento delle cooperative tradizionali è, come abbiamo visto, il beneficio del socio. Questo tratto ha accomunato tutte le tipologie di cooperative fino alla fine del XX secolo. In questa prima fase le cooperative si sono evolute essenzialmente entrando in nuovi settori di attività ma hanno mantenuto le proprie caratteristiche di base, tra cui l'obiettivo di procurare benefici ai propri soci. Nell'ultima parte del secolo si è fatto un passo ulteriore nell'evoluzione della specie, sono cambiati gli scopi stessi delle cooperative, con la creazione di nuovi modelli organizzativi di cooperazione che di fatto determinano uno scostamento dalla cooperazione tradizionale⁶: cooperative che non si propongono di apportare benefici ai propri soci sono diverse da quelle tradizionali; sono a tutti gli effetti altre organizzazioni.

Nella Dichiarazione d'Identità Cooperativa del 1995 dell'Alleanza Cooperativa Internazionale (ICA), viene richiamata la "cura della comunità" come compito della cooperazione⁷. Prendersi cura è un agire che sottintende il perseguimento di uno scopo esplicito. Quando lo scopo esplicito di una cooperativa è promuovere il benessere dei non soci, ci troviamo di fronte a qualcosa di radicalmente nuovo rispetto al passato. Le prime cooperative in effetti apportavano benefici alla società nel complesso attraverso lo scambio con i non soci e le esternalità che creavano, ma il loro scopo esplicito non era soddisfare i bisogni della collettività, quanto piuttosto apportare benefici ai propri soci attraverso lo scambio mutualistico. Pertanto ogni effetto positivo sul benessere della comunità era un effetto collaterale non intenzionale. In altre parole, se a quel tempo una cooperativa intercettava e serviva l'interesse generale, non lo faceva nel perseguimento di un obiettivo esplicito. Nella seconda metà del secolo hanno iniziato a nascere cooperative che si proponevano invece di agire nell'interesse generale, cioè quelle che

6 Cfr. Chaddad e Cook (2004) per una nozione simile di cooperativa tradizionale.

7 Il 7° Principio nell'originale inglese ha come titolo *Concern for community* e recita: "Le cooperative lavorano per uno sviluppo sostenibile delle proprie comunità" (ICA, 1995).

vengono definite cooperative di pubblica utilità (*public benefit cooperatives*)⁸. In esse lo scopo di creare benefici per la società diviene un obiettivo esplicito e con esse sorgono nuovi modelli di organizzazione cooperativa che vanno ad aggiungersi a quelli tradizionali.

Un esempio particolarmente significativo è quello delle cooperative sociali italiane. Negli anni '70 del secolo scorso, diverse cooperative italiane furono fondate con il dichiarato intento di rispondere a bisogni sociali - come l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate - che al tempo non ricevevano risposta da parte dello Stato⁹. Nel 1991 una legge (n. 381/91) ha riconosciuto questa evoluzione nella natura dell'impresa cooperativa ed ha introdotto una nuova forma giuridica, denominata appunto cooperativa sociale, che esplicitamente si pone come obiettivo quello di promuovere scopi di natura sociale¹⁰: "Le cooperative sociali hanno lo scopo di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale [...]" attraverso la fornitura di servizi socio-sanitari ed educativi, da un lato, e di inserimento lavorativo di persone svantaggiate, dall'altro¹¹. Oltre vent'anni di storia e una crescita impetuosa¹² fanno delle cooperative sociali italiane uno degli esempi più importanti al mondo di cooperative di pubblica utilità.

Il beneficio sociale prodotto dalle cooperative sociali deriva, in un modo o nell'altro, dalle

8 Nonostante la denominazione simile, queste cooperative non appartengono alla categoria delle "organizzazioni di pubblica utilità" (*public benefit organization*) di Gui (1991), le quali sono invece una tipologia particolare di organizzazioni nonprofit come, ad esempio, le fondazioni. In effetti, Gui colloca le cooperative all'interno di quelle che definisce "organizzazioni di mutua utilità" (*mutual benefit organization*) ma, quando scriveva, le cooperative orientate al sociale come le cooperative sociali italiane non erano ancora nate. Henry (2012) usa il termine "organizzazioni di pubblico interesse" (*public interest organization*) in un senso simile a quello utilizzato nel presente lavoro.

9 Per un resoconto storico vedi Borzaga e Ianes (2006).

10 Art. 1, Legge 381, 28 novembre 1991. La cooperativa sociale è generalmente riconosciuta come una forma di impresa sociale (cfr. Spear e Bidet, 2005; Borzaga e Defourny, 2001).

11 Simili tipologie di cooperative esistono anche in altri paesi europei, come, ad esempio, le cooperative svedesi di genitori che offrono servizi per l'infanzia (si veda Pestoff, 2009, per un'analisi istituzionale ed empirica), la *Société coopérative d'intérêt collectif* in Francia, la *régie cooperativa* (cooperativa di pubblico interesse) in Portogallo. È opportuno notare che in alcuni paesi le stesse attività di carattere sociale possono essere attuate attraverso tipologie di organizzazioni non classificabili come cooperative (ossia non controllate da soci).

12 Al 31 dicembre 2005 le cooperative sociali italiane risultavano 7.363 secondo l'Istituto Nazionale di Statistica, ISTAT (2008) (nel 1999 ce n'erano solamente 4.651, come si rileva dai dati del I Censimento del settore nonprofit, ISTAT, 2001).

“esternalità” e dalla promozione della “giustizia sociale”. Si noti che anche altre cooperative, e più in generale qualsiasi tipo di impresa, possono avere un’ utilità sociale che si realizza attraverso questi stessi canali ma, se i benefici esterni non sono perseguiti in modo intenzionale, esse non si configurano come imprese di pubblica utilità. La legge italiana invece impone alle cooperative sociali che queste esternalità siano parte integrante degli obiettivi dell’impresa e, di conseguenza, vengano perseguite in maniera consapevole.

Quello delle cooperative sociali italiane non è l’unico modello di cooperativa di pubblica utilità. Una filosofia completamente diversa è, ad esempio, incorporata nelle *Community Benefit Societies* (Bencom) del Regno Unito. A differenza di altri paesi, nel Regno Unito non vi sono forme giuridiche specifiche per le cooperative e lo *status* di “cooperativa” si fonda sulle caratteristiche dello statuto societario e sulla prassi. Cooperatives UK classifica le Bencom come una delle forme organizzative della cooperazione (Cooperatives UK, 2009, p. 32). Come le cooperative tradizionali anche le Bencom sono sotto il controllo democratico dei propri soci, ma in questo caso l’obiettivo è il beneficio esclusivo della comunità. Se nelle cooperative sociali italiane il beneficio dei soci è limitato dall’interesse della comunità, ma comunque esiste, qui scompare completamente. Abbiamo quindi due modi affatto diversi di perseguire l’interesse generale: congiuntamente a quello dei soci (come nelle cooperative sociali) oppure in modo esclusivo (come nelle Bencom). Di conseguenza, esistono due modelli organizzativi fundamentalmente diversi, espressione di due diverse concezioni dell’impresa cooperativa, per delineare le quali conviene tornare un attimo alla Dichiarazione d’Identità Cooperativa. Qui si propone una definizione universale di cooperativa, svincolata dai modelli giuridici dei diversi paesi: “Una cooperativa è un’associazione autonoma di individui che si uniscono volontariamente per soddisfare i propri bisogni” (ICA, 1995)¹³. Il punto è come questa definizione si rapporti con il 7° Principio, in particolare se il requisito della mutualità vada inteso come necessario o possa invece essere sostituito da finalità sociali (“la cura della comunità”). La Dichiarazione lascia di fatto la domanda senza risposta ed entrambe le soluzioni sembrano possibili. In particolare, secondo una visione la titolarità da parte di soggetti diversi dagli investitori e il controllo democratico sono sufficienti per classificare

13 Cfr. Cap. I (“Scopo, definizione e obiettivi”), ILO (2002).

un'impresa come cooperativa (cfr. Jones e Kalmi, 2012, p. 39). Secondo un'altra concezione invece la mutualità è indispensabile (è questa la visione inglobata nella legislazione italiana, cfr. Fici, 2013). All'interno della categoria delle cooperative di pubblica utilità si possono trovare cooperative appartenenti ad entrambe le tipologie.

3

Cooperativa di comunità, beni di comunità e titolarità dei cittadini

Le cooperative di comunità che si stanno diffondendo in varie parti del mondo sono il punto di arrivo di un'evoluzione che ha visto il progressivo spostamento del baricentro delle cooperative da specifici gruppi sociali e professionali all'intera società. Una prima difficoltà nell'affrontare il tema delle cooperative di comunità è che il termine "comunità" è attualmente utilizzato con riferimento a una grande varietà di istituzioni e, all'interno del campo cooperativo, a molte tipologie differenti di cooperative. Per quanto riguarda il mondo cooperativo, il termine è in uso relativamente da poco tempo - anche se è difficile dire precisamente da quando - ma non tutti gli enti a cui è associato sono nuovi: alcuni sono in effetti indistinguibili negli aspetti rilevanti (tipo di attività, modello organizzativo) da istituzioni che esistevano in passato sotto denominazioni differenti, come le cooperative elettriche storiche, alcune banche cooperative e alcune cooperative di consumo locali (cfr. paragrafo 1). La variabilità nell'uso del termine "comunità" è in effetti una potenziale causa di confusione. Per questo è importante elaborare un concetto preciso di cooperativa di comunità, coerente con l'evoluzione storica e la classificazione generale delle cooperative del precedente paragrafo.

Un primo problema è che uso si debba fare del termine a scopi scientifici, in particolare se lo si debba restringere alle cooperative esplicitamente denominate in questo modo. Un approccio puramente nominalistico è semplice da perseguire ma ha lo svantaggio che potrebbero essere arbitrariamente esclusi alcuni casi che sono identici nella sostanza a quelli inclusi. Invece,

classificando come cooperative di comunità le une, è necessario fare lo stesso anche con le altre, il che impone necessariamente di andare oltre i nomi e di identificare gli elementi costitutivi del concetto. In poche parole occorre una definizione di cooperativa di comunità, e non solo per motivazioni di coerenza linguistica. Se, ad esempio, si ammettessero nella classe delle cooperative di comunità tutte quelle cooperative che hanno “comunità” nel nome, senza stabilire criteri discriminatori, si rinunciarebbe di fatto a comprendere in cosa consista questa classe, vista l'impossibilità di descriverla per elencazione. In ultima analisi, così facendo finiremmo per rinunciare a comprenderne la natura.

Cominciamo con qualche esempio. Un recente rapporto sulle cooperative di comunità elenca tra esse imprese che offrono servizi alla persona e ricreativi destinati ai residenti di una determinata area attraverso la gestione di negozi, bar, ristoranti, centri per la comunità, ecc., ovvero promuovono servizi all'infanzia, attività all'aperto, sport, recupero urbano, ecc. (Wales Co-operative Centre, 2012)¹⁴. Una diversa categoria di cooperative di comunità è quella delle *community finance society* del Regno Unito, la cui attività consiste nel raccogliere fondi e finanziare progetti/imprese a beneficio della comunità locale (Cooperatives UK, 2009, p. 32)¹⁵. Una terza categoria è quella delle cooperative nel campo dell'energia¹⁶. Alcune di esse hanno “comunità” nel proprio nome¹⁷, mentre altre, nonostante siano in tutto simili, non sono denominate in questo modo. Queste organizzazioni sono parte di una più ampia categoria di iniziative a livello comunitario il cui campo di attività principale è la produzione di energia da fonti rinnovabili (solare, eolico, biomasse, ecc.). In alcuni casi si occupano anche della fornitura di energia

14 Secondo un documento della Avon Co-operative Development Agency (Avon CDA, *Community Co-operatives - An Introduction*, Bristol, 2007) le cooperative di comunità si occupano tipicamente di asili nido, negozi di paese, lavanderie a gettoni, centri polifunzionali ad uso della comunità, e simili.

15 Come la Exeter Local Food Ltd., una *community finance society* che gestisce un negozio di alimentari di quartiere (il Real Food Store di Exeter, Regno Unito) <http://www.realfoodexeter.co.uk/what-is-the-real-food-store> (ultima visita: 20 agosto 2013).

16 Nella sola Germania sono state recentemente censite più di 350 cooperative di questo tipo nate dopo il 1998 - anche se non sono tutte di comunità - ma fenomeni simili si sono verificati anche in altri paesi (Mori, 2013).

17 Un esempio è la Hepburn Community Wind Park Co-operative Limited (Victoria, Australia), la prima cooperativa australiana nel campo dell'energia rinnovabile.

a soci e non-soci con varie modalità contrattuali¹⁸. Questi esempi sono sufficienti a mostrare quanto differenziata sia la classe di cui stiamo parlando e la domanda che sorge naturale a questo punto è: esiste un filo conduttore che lega organizzazioni così diverse?

Non ci sono dubbi sul fatto che, indipendentemente dalle caratteristiche particolari che possono assumere, alla base delle cooperative di comunità ci sia il legame con una comunità ben definita. Il problema è cosa si intende per comunità. In realtà dietro ogni cooperativa c'è una comunità di un tipo o di un altro - per esempio, i soci lavoratori di una cooperativa di lavoro costituiscono in un certo senso una comunità - ma questo non implica che tutte le cooperative siano di comunità e, infatti, si distingue tra quelle che lo sono e quelle che non lo sono. Di fatto, quando si parla di cooperative di comunità, si ha in mente qualche tipologia specifica di comunità.

La comunità è spesso associata al territorio¹⁹. Certamente, ci sono significati di comunità che lo trascurano, come, ad esempio, le comunità di interessi²⁰. Nell'era di internet la nascita di comunità virtuali ha esteso enormemente il campo. Non è comunque questo il tipo di comunità che entra nelle cooperative elettriche, vecchie e nuove, e nella maggior parte degli altri tipi di cooperativa di comunità ad oggi conosciuti. Una prima restrizione utile ai fini classificatori è quindi di limitarsi alle comunità "fisiche" che abitano un dato territorio. Come suggerisce il nome, le cooperative di comunità offrono beni di interesse generale per un'intera comunità. Si può utilizzare ancora una volta come esempio quello delle cooperative elettriche storiche. Queste organizzazioni offrivano un servizio di interesse per tutti i cittadini e normalmente servivano anche i non-soci (così, ad esempio, era in Italia), contribuendo in tal modo al benessere dell'intera comunità (a questo si aggiunge il fatto che l'attivazione del servizio in molti casi è stata anche la chiave dello sviluppo economico locale). In una parola, il servizio offerto era di interesse generale per tutti i residenti nel territorio servito, non solo per uno specifico gruppo

18 Cfr. Hoffman e High-Pippert (2010); Müller et al. (2011); Seyfang et al. (2012).

19 Anche le "organizzazioni di vicinato" di Milofsky (1987) hanno come elemento chiave il territorio, ma si differenziano dalle cooperative di comunità in quanto organizzazioni nonprofit, di piccole dimensioni e operanti nel settore dei servizi sociali.

20 Cfr. Cooperatives UK (2009, p. 30); Walker (2008, p. 4402).

professionale o sociale. Ciò significa che questo interesse era condiviso da tutti i residenti, indipendentemente dal loro *status* professionale o sociale, e cessava con il trasferimento ad altro luogo. È importante notare che l'interesse non richiede l'uso effettivo: una persona può essere interessata, anche se al momento non sta utilizzando il bene, semplicemente perché potrebbe averne bisogno in futuro. I beni/servizi che hanno queste caratteristiche li definiamo "beni di comunità". Tra un bene di comunità e la sua comunità di riferimento c'è quindi una corrispondenza necessaria, ma quale dei due definisce l'altro? È la comunità ad identificare il bene o viceversa? In alcuni casi è la natura del bene, come nel caso delle cooperative elettriche di distribuzione, per le quali l'estensione della rete di distribuzione definisce i confini naturali della comunità di riferimento. In altri casi, quando l'uso del bene non dipende da un'infrastruttura locale, può accadere il contrario. Un bene può essere di interesse generale per una popolazione che, per qualunque ragione, si definisce come una comunità: questo è sufficiente per definire quel bene come bene di comunità. In tutti i casi, ciò che non può mancare è l'interesse universale per il bene all'interno del suo territorio di riferimento.

La fornitura di beni di comunità, comunque, non è sufficiente a caratterizzare una cooperativa di comunità, come risulta immediatamente chiaro dal seguente esempio. Immaginiamo un'ipotetica cooperativa elettrica che ammetta solo i propri lavoratori come soci, in una parola una cooperativa di lavoro. Potrebbe questa essere una cooperativa di comunità? In effetti, non si baserebbe sulla comunità più di quanto non faccia una qualunque impresa esercitata da un ristretto numero di investitori, e la ragione è ovvia. Anche se questi lavoratori appartenessero tutti alla comunità di riferimento, sarebbero un sotto-gruppo professionale, per cui la titolarità d'impresa sarebbe condizionata alla qualifica professionale e di fatto non aperta a tutti i membri della comunità. Per contro, le cooperative elettriche storiche avevano come soci i propri clienti, una qualità posseduta da tutti i residenti. Questa è la caratteristica cruciale. Quando si parla di comunità, non si intende un qualunque gruppo di persone con interessi affini, ma una comunità di "residenti all'interno di un territorio", il cui interesse per il bene/servizio nasce dal fatto che essi vivono in quel luogo, e non da particolari bisogni professionali o sociali. La caratteristica discriminante è quindi la "cittadinanza" come requisito qualificante del socio, e questo implica un sostanziale cambiamento di orizzonte per la cooperativa: l'obiettivo non è più rispondere ai bisogni di un gruppo sociale ristretto, come,

ad esempio, un gruppo di lavoratori, ma ai bisogni dei cittadini.

Esaminiamo la questione più da vicino. Se al membro di una comunità togliamo tutte le sue caratteristiche professionali e sociali, cosa rimane? Il fatto di essere residente in un territorio associato a un particolare bene di comunità (il territorio in cui questo bene è disponibile e può essere utilizzato), e i bisogni di cui parliamo sono quelli che nascono in relazione a ciò. Si tratta, solitamente, di bisogni universali nel senso che interessano, attualmente o potenzialmente, tutti i residenti. Nelle cooperative di lavoro il requisito necessario per essere soci è lavorare nella cooperativa, nelle cooperative di utenti è acquistare (o avere interesse ad acquistare e poterlo fare) i servizi prodotti dalla cooperativa, ecc. Analogamente, diciamo che una cooperativa è “di cittadini” o “della comunità”²¹, se il requisito è essere residente in un territorio o possedere altra qualifica che implica questa, come, ad esempio, essere utenti di un servizio pubblico che è offerto in quel territorio²².

Questi requisiti sono sufficienti ad identificare le cooperative di comunità? Più precisamente, la domanda è: l’apertura della cooperativa a tutti gli individui aventi le caratteristiche di cui sopra è sufficiente per qualificarla come cooperativa di comunità o occorrono ulteriori requisiti? Se prendiamo le cooperative elettriche storiche ancora attive in Italia, si vede come alcune di esse includano tutte le famiglie del loro territorio di riferimento, mentre altre non le includono (nonostante la società sia aperta a tutti i cittadini)²³. È quindi chiaro che identificare come cooperative di comunità solo le organizzazioni in cui tutti i membri della comunità di riferimento abbiano effettivamente lo *status* di soci - ossia i casi in cui clienti e soci coincidono - sarebbe eccessivamente restrittivo. Sembra più appropriato puntare sull’apertura alla comunità

21 Il secondo termine è utilizzato, ad esempio, da Energy4all (<http://www.energy4all.co.uk/> ultima visita: 20 agosto 2013).

22 Le *Community Interest Companies* (CIC) britanniche potrebbero avere queste caratteristiche, ma non è detto. Come dichiara il CIC Regulator “La caratteristica essenziale di una CIC è che le sue attività sono svolte a beneficio della comunità” (DBIS, 2010, p. 13), il che è anche un tratto fondamentale delle cooperative di comunità, ma qui la comunità è intesa in senso molto più ampio: “Una comunità, ai fini di una CIC, può includere sia una comunità in particolare, sia la popolazione nella sua interezza, o ancora un settore o gruppo specifico di persone, sia in Gran Bretagna, sia altrove” (*ibidem*). Quindi “comunità” potrebbe essere qualunque gruppo di persone che condividono un interesse comune. I requisiti del servizio alla comunità, della titolarità d’impresa da parte della cittadinanza e della *governance* democratica non sono necessari per una CIC, come mostrano alcuni dei casi discussi dal CIC Regulator (<http://www.bis.gov.uk/cicregulator/case-studies>). Non tutte le CIC possono dunque essere identificate come cooperative di comunità nel nostro senso (cfr. Corrigan et al., 2001).

23 In Italia appena un terzo delle cooperative elettriche ricade nella prima categoria (Spinicci, 2011a).

di riferimento: le cooperative di comunità devono potenzialmente includere un'intera comunità, cioè a tutti coloro che sono potenzialmente o attualmente interessati al bene fornito dalla cooperativa di comunità deve essere permesso di diventare soci, come richiesto dal principio della "porta aperta"²⁴. Dunque le cooperative di comunità, come ogni altra cooperativa, devono certamente soddisfare questo requisito di base ma nel loro caso l'apertura nei confronti della comunità deve andare oltre. Le vecchie cooperative elettriche erano al servizio di tutta la comunità di riferimento, anche quando non tutti i residenti erano soci della cooperativa. Quando vi sono clienti non soci, lo scambio con questi non deve essere soggetto a restrizioni. Una cooperativa che offre un bene di comunità selettivamente ed esclude alcuni membri della comunità non può essere una cooperativa di comunità. Certamente non è necessario, affinché una cooperativa sia di comunità, che tutti i membri della comunità di riferimento effettivamente utilizzino i suoi beni/servizi (è sufficiente che abbiano un interesse in essi, ossia siano utenti potenziali), ma altrettanto certamente non può verificarsi che non li utilizzano perché viene loro negato l'accesso. Quindi "l'accesso non discriminatorio" al bene di comunità appare altrettanto necessario quanto il principio della porta aperta²⁵. In sintesi, le cooperative di comunità sono quelle che rispondono a tre requisiti: sono controllate dai cittadini (comunità), offrono o gestiscono beni di comunità, garantiscono a tutti i cittadini un accesso non discriminatorio²⁶.

Vediamo ora alcuni dettagli ulteriori a completamento del quadro. Come si classificano le cooperative di comunità rispetto alle funzioni di base dei soci, cioè fornitori o clienti? Le cooperative in generale ricadono in due classi: cooperative di clienti e cooperative di fornitori, a seconda che siano titolari i clienti o i fornitori di un qualche *input* (normalmente diverso dal capitale). Le cooperative elettriche, ad esempio, sono per la maggior parte del primo tipo²⁷, ma non tut-

24 Cfr. Dichiarazione d'Identità Cooperativa di ICA, Principio 1. Per una discussione dei principi ICA e come sono applicati nei vari paesi europei si veda Fici (2013).

25 In molti paesi l'accesso non discriminatorio ai servizi pubblici è imposto dalla legge in virtù del principio del "servizio universale". Qui si parla di un requisito essenziale della nozione di cooperativa di comunità, che prescinde del tutto dalle norme vigenti.

26 In questo ci differenziamo dalla definizione di Cooperatives UK che invece ammette anche le "comunità di interessi" come titolari dell'impresa (Cooperatives UK, 2009, p. 30).

27 Appartengono, ad esempio, a questa categoria tutte le cooperative elettriche storiche italiane.

te. Le nuove cooperative di comunità che producono energia dalle fonti rinnovabili di ultima generazione (solare, eolico, biomasse, ecc.) e vendono sul mercato all'ingrosso appartengono invece generalmente alla classe delle cooperative di fornitori (si veda Mori, 2013, per ulteriori dettagli ed alcuni esempi)²⁸. È importante notare che i servizi offerti dalle vecchie cooperative di comunità - cooperative elettriche, banche cooperative rurali, ecc. - non erano solo di interesse generale per la comunità, ma erano molto spesso anche vitali per la sua stessa sopravvivenza, e quindi influivano in modo cruciale sul benessere dei suoi membri. Anche oggi la classe delle cooperative che offrono servizi fondamentali è importante, ma il quadro attuale delle cooperative di cittadini è più complesso che in passato e ve ne sono alcune che offrono servizi di interesse generale non qualificabili come fondamentali, pur avendo tutte le caratteristiche delle cooperative di comunità. Un'ulteriore osservazione riguarda le dimensioni ed i confini geografici. In passato, le cooperative di comunità avevano territori e comunità di riferimento di piccole dimensioni. La nostra definizione non pone nessun limite alla dimensione, nonostante il termine cooperativa di comunità venga generalmente riferito ad entità territorialmente circoscritte. In effetti, chiamare cooperativa di comunità un'organizzazione che offre, ad esempio, servizi di telefonia mobile sul territorio nazionale²⁹, anche se non strettamente esclusa dalla definizione che abbiamo dato, suona strano e certamente non è in linea con l'uso corrente del termine. C'è un ultimo problema da segnalare, riguardo all'uso del termine cooperativa. Talune organizzazioni di comunità sono a volte etichettate come cooperative, a volte come enti nonprofit (Leadbeater e Christie, 1999, p. 89). In effetti, le organizzazioni di comunità sono un punto di intersezione tra i due mondi, e il loro confine non è sempre nettamente definito. Questo è particolarmente vero in paesi come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti, dove le cooperative non hanno una forma giuridica specifica e le organizzazioni possono essere cooperative e nonprofit allo stesso tempo, solitamente quelle controllate da beneficiari non investitori e sottoposte al vincolo della non distribuzione degli utili (Hansmann, 1980, p. 890, n. 146). Infine, un'avvertenza sulla possibile confusione tra beni

28 Un altro esempio sono le cooperative casearie (in cui i soci non acquistano, ma forniscono qualcosa alla cooperativa). In passato, questo tipo di cooperative ha talora avuto, all'interno della propria economia locale, un ruolo simile a quello delle banche cooperative e delle cooperative elettriche (Leonardi, 1996).

29 Come, ad esempio, CUT, una cooperativa di consumatori nel campo dei servizi telefonici che ha sede a Prato; cfr. Spinicci (2011b).

di comunità e beni comuni. I due concetti sono diversi e vanno tenuti distinti. I beni di comunità possono infatti appartenere a tutte le categorie della partizione classica, cioè beni privati, comuni, pubblici e di club. Se, ad esempio, la cooperativa ha a che fare con l'ambiente, il bene di comunità coinvolto è un bene pubblico; se gestisce un servizio pubblico locale, il bene è privato, e via dicendo.

Fornitura di elettricità, servizi bancari, trasformazione di prodotti agricoli possono essere, come abbiamo visto, beni (servizi) di comunità, che erano a volte - e in alcuni casi lo sono ancora - offerti da cooperative di comunità. Le prime cooperative di questo tipo erano piuttosto omogenee sia da un punto di vista istituzionale, sia organizzativo. Le nuove cooperative di comunità che nascono oggi sono invece assai più varie. Nel prossimo paragrafo affronteremo il tema della varietà istituzionale che caratterizza queste nuove cooperative di comunità.

4

Le nuove cooperative di comunità

Attualmente si assiste a una rapida diffusione delle cooperative di comunità ma, come abbiamo visto nel paragrafo 2, la cooperazione di comunità è un fenomeno antico. Per molto tempo questa modalità organizzativa è rimasta circoscritta ad ambiti limitati ed ha mostrato ben pochi cambiamenti. Le nuove cooperative di comunità che stanno nascendo oggi sono invece molto diversificate. Certamente la differenza più visibile tra cooperative di comunità vecchie e nuove è l'uso da parte di queste ultime del termine comunità. Alcune di esse lo hanno già nel nome³⁰, altre, pur non essendo denominate in tal modo, si autodefiniscono cooperative di comunità³¹. Tuttavia, come abbiamo già argomentato in precedenza (paragrafo 3), queste non sono differenze di rilievo. Differenze ben più sostanziali riguardano i settori di attività e i modelli organizzativi.

30 Come, ad esempio, la Devon Community Wind Cooperative (<http://www.energy4all.co.uk/projects.asp?id=EN-PR7&m=1>, ultima visita: 8 agosto 2013).

31 Ad esempio la Baywind Energy Co-operative Ltd (Cumbria, UK) descrive la propria attività come "produzione comunitaria di energia eolica" (http://www.baywind.co.uk/baywind_aboutus.asp, ultima visita: 8 agosto 2013).

Le vecchie cooperative di comunità erano concentrate, come abbiamo visto, in un numero ristretto di settori, tra cui i più rilevanti erano l'energia elettrica, il credito, la produzione agroalimentare, i servizi idrici. Le nuove cooperative di comunità sono invece presenti in un numero molto maggiore di settori, dai servizi alla persona - come i servizi di *welfare*, assistenziali e di istruzione - fino ai servizi di vicinato (lavanderie e similari) e i servizi classici già offerti dalle vecchie cooperative di comunità (ancora: elettricità, servizi bancari, ecc.). Ma certamente più importanti ancora sono le differenze nei modelli organizzativi. Per illustrare il punto è opportuno riferirsi nuovamente al settore dell'energia, che ha visto la presenza di cooperative di questo tipo fin dal principio ed ha recentemente registrato una crescita notevole (nonostante non siano disponibili dati globali, pare questo il settore dove la crescita è stata più sostenuta; cfr. Mori, 2013).

In Italia sopravvivono alcune cooperative elettriche fondate nella prima fase delle cooperative di comunità, all'incirca dalla fine del XIX secolo agli anni '30 del XX. Secondo dati recenti sono circa 30 in totale (Spinicci, 2011a). Cifre simili si riscontrano anche in Germania, dove vi sono circa 50 cooperative di questo tipo ancora in attività (Holstenkamp, 2012). Alcuni studi di casi sull'Italia hanno mostrato che, dal punto di vista organizzativo, queste cooperative sono cambiate poco nel corso degli anni. Molte di loro conservano il loro statuto originario³² e la loro attività principale è la stessa, tipicamente la produzione di energia idroelettrica e la fornitura a livello locale attraverso reti proprie di distribuzione (anche se alcune di esse hanno allargato la propria attività a servizi complementari come internet, Spinicci, 2011b)³³. Esiste quindi un gruppo di vecchie cooperative di comunità ancora in vita che può essere agevolmente comparato con quelle nuove. Il dato più rilevante di questo gruppo è che appartengono tutte ad un unico e ben delimitato modello organizzativo, quello delle cooperative tradizionali che offrono un bene di comunità. Questo significa che il loro scopo esplicito è procurare benefici ai propri soci, mentre la parte restante della comunità riceve benefici grazie all'universalità dei

32 Si può prendere ad esempio il Consorzio Elettrico Industriale di Stenico (CEIS), fondato nel 1905. Il suo statuto ha subito solo cambiamenti minimi nel 1963, 1965 e 1983 (Gorfer, 1987, p. 413) ma rimane fondamentalmente quello originale.

33 Vedasi in particolare lo studio di caso del Consorzio Elettrico Industriale di Stenico (CEIS), Stenico (TN), fondato nel 1905, *ibidem*, p. 8 ss.

servizi - tutti i residenti nel territorio di appartenenza delle cooperative sono raggiunti dai loro servizi, siano essi soci o non soci - e attraverso le esternalità da essi generate, ad esempio in termini di sviluppo locale. Alcune delle nuove cooperative elettriche italiane appartengono al gruppo delle cooperative tradizionali³⁴, altre, come ad esempio le *community finance society* in Gran Bretagna, alla classe delle cooperative di pubblica utilità.

Un ulteriore elemento distintivo delle nuove cooperative di comunità è una base sociale più composita. L'apertura all'intera comunità porta le cooperative di comunità a replicare la composizione sociale della società circostante. In passato, le cooperative di comunità come le banche di credito cooperativo, le cooperative elettriche e agricole avevano soci e clienti piuttosto omogenei da un punto di vista sociale. Oggi, in linea con la maggiore stratificazione della società, anche i soci delle cooperative di comunità tendono ad essere più diversificati che nelle cooperative tradizionali del passato, come, ad esempio, le cooperative di lavoro. Le nuove cooperative di comunità sono un punto focale verso cui convergono le due tendenze più rilevanti della storia della cooperazione del XX secolo - una maggiore stratificazione della base sociale e l'orientamento dell'impresa verso scopi sociali.

Un'ultima differenza rispetto alle esperienze precedenti riguarda le modalità con cui le cooperative di comunità nascono. Le vecchie cooperative di comunità normalmente nascevano con l'attivazione di un servizio nuovo: elettricità, servizi bancari, trasformazione di prodotti agricoli sono i principali esempi storici. Questa modalità di costituzione trova certamente spazio anche oggi: asili nido, lavanderie, biblioteche - solo per richiamare alcuni degli esempi citati nei paragrafi precedenti - possono in effetti essere avviati *ex novo* per offrire un servizio assente nella comunità. Tuttavia sempre più spesso le cooperative di comunità vengono oggi create con lo scopo di produrre e fornire un servizio già esistente in un modo nuovo. Questo meccanismo può diventare ancor più importante in futuro.

Nei paesi più sviluppati oggi i canali principali per entrare nei servizi pubblici sono essenzialmente le liberalizzazioni di mercato e le privatizzazioni. Nel XX secolo la fornitura di servizi

34 Un esempio è EUM (Energie- und Umweltbetriebe Moos) i.P. Gen., Moos P. (Bolzano, Italia), una nuova cooperativa elettrica fondata nel 2002. Dal punto di vista giuridico si configura come un'ordinaria società cooperativa, il cui scopo è, secondo la legge italiana, beneficiare i soci, che in questo caso sono i suoi clienti. Per uno studio di caso su questa cooperativa si veda Spinicci (2011b).

pubblici da parte dello Stato, anche se non l'unica, era certamente la modalità organizzativa di gran lunga più diffusa e ha, di fatto, tenuto ai margini le imprese cooperative. Questo modello è entrato in crisi per la prima volta verso la fine del secolo scorso, quando lo Stato ha iniziato a ritirarsi dalla produzione aprendo i mercati dei servizi pubblici alla competizione (liberalizzazione) o insediandovi operatori privati in regime di monopolio (privatizzazione). Molte nuove cooperative di comunità sono nate sulla scia delle liberalizzazioni, specialmente in Europa (ad esempio, nell'elettricità; Mori, 2013). Le privatizzazioni invece non hanno fino ad ora favorito l'entrata di nuove cooperative, ma vi sono fatti nuovi che potrebbero far cambiare il quadro.

Le motivazioni sottostanti alle privatizzazioni negli Stati Uniti, Europa e altrove nel mondo sono molteplici. Ci sono comunque due gruppi principali che le comprendono praticamente tutte: ragioni di efficienza³⁵ e vincoli finanziari. Le motivazioni finanziarie sono oggi particolarmente rilevanti, dato che molti Stati non sono in grado di far fronte a nuovi investimenti e talvolta neanche di coprire i costi di esercizio, tradizionalmente finanziati attraverso il gettito fiscale. Quando lo Stato si ritira dalla produzione lascia uno spazio che finora è stato occupato da imprese lucrative. È questo il classico modello di privatizzazione dei servizi pubblici in cui un servizio precedentemente fornito dallo Stato viene assunto da un'impresa capitalistica. Questo modello ha mostrato diversi difetti dal punto di vista economico (Clifton et al., 2003; OECD, 2003), ma il problema forse più grave è politico, e precisamente la crescente opposizione dei cittadini³⁶. La causa è soprattutto da ricercare nell'incapacità dello Stato di tenere sotto controllo la crescita delle tariffe e di far rispettare ai gestori privati dei soddisfacenti standard di qualità nel servizio³⁷. In alcuni paesi come l'Italia l'opposizione dei cittadini ha completamente bloccato le nuove privatizzazioni, con

35 Vi è un'ampia letteratura sull'inefficienza burocratica (Mueller, 2003) e fenomeni collegati, come la corruzione. Sul problema specifico della corruzione cfr., ad esempio, Mishra (2005).

36 Le privatizzazioni si sono rivelate impopolari fin dalle prime esperienze negli anni '90, cfr. Kay (1996). Il fenomeno è ora ben documentato ed è disponibile una letteratura che lo esamina da diverse angolature. Checchi et al. (2009) e Bonnet et al. (2011) riportano molti dati sull'America Latina ed enfatizzano l'impatto redistributivo delle privatizzazioni, collegato al problema delle tariffe, come una delle probabili cause dell'opposizione politica. Van Gyes et al. (2009) esaminano le posizioni del pubblico verso la privatizzazione/liberalizzazione in alcuni paesi europei e rilevano un livello di insoddisfazione nei confronti delle tariffe elettriche. Lobina e Hall (2003) e Hall et al. (2005) offrono un quadro dei movimenti anti-privatizzazione nel mondo, con riferimento particolare all'acqua, e indicano una serie di possibili cause economiche, tra cui le tariffe.

37 Rimandiamo a Mori (2013) per maggiori dettagli.

la conseguenza che anche gli investimenti si sono bloccati. Un fatto largamente sottovalutato nel dibattito politico è che le cooperative di comunità - specialmente quelle appartenenti alla tipologia delle cooperative di utenti - potrebbero risolvere questi problemi. Ai nostri fini sono sufficienti alcune brevi considerazioni (rimandiamo a Mori, 2013, per una discussione più approfondita).

La titolarità d'impresa da parte degli utenti, sommata alla *governance* democratica, permette l'accesso diretto dei soci-cittadini alle informazioni interne e questo può ridurre, se non addirittura eliminare, le asimmetrie informative sulla qualità del servizio (particolarmente rilevante in ambiti come l'assistenza sanitaria, la gestione dei rifiuti, ecc.). Inoltre, l'auto-regolazione permette di gestire le tariffe meglio che nelle esperienze tradizionali di regolazione da parte di un'autorità esterna. Questi potenziali vantaggi suggeriscono che, nonostante non sia sempre e ovunque l'opzione più efficiente, la cooperativa di utenti è una seria alternativa sia alla fornitura pubblica, sia a quella lucrativa, certamente da mettere sullo stesso piano di queste, non da escludere a priori, come è accaduto finora. In alcuni casi potrebbe addirittura essere l'unica via d'uscita dalle sempre più frequenti situazioni di stallo che vedono, da una parte, Stati incapaci di sostenere il peso di nuovi investimenti in infrastrutture e, dall'altra, cittadini che bloccano l'entrata nei servizi pubblici di imprese lucrative³⁸.

Le cooperative di comunità hanno come riferimento la cittadinanza nella sua interezza e non particolari gruppi sociali o professionali. Attraverso le cooperative di comunità i cittadini prendono assieme l'iniziativa per dare risposte ai propri bisogni: non sono più solo beneficiari, ma anche attori. Al centro delle cooperative di comunità c'è dunque la partecipazione dei cittadini alla gestione di servizi di interesse generale. Per questa ragione, la cooperazione di comunità può essere vista come parte del più ampio fenomeno della "cittadinanza attiva", che sta guadagnando terreno nelle società post-industriali contemporanee. Al di là del vecchio modello di partecipazione indiretta dei cittadini attraverso gli organi politici elettivi, si sta facendo strada un nuovo modello in cui i cittadini sono co-fornitori attivi dei servizi sullo stesso piano delle istituzioni pubbliche. La cittadinanza attiva può avere varie motivazioni, economiche e non (Fung, 2004), e assumere for-

38 Cfr. Birchall (2011) per ulteriori considerazioni sulle prospettive di sviluppo della cooperazione di utenza nei servizi pubblici.

me diverse. Ad esempio, la co-produzione attraverso il volontariato degli utenti finali - un fenomeno diffuso in alcuni paesi nel campo dei servizi di *welfare* (Matthies, 2006) - è uno di questi, ma ce ne sono anche altri (Mizrahi, 2011). Nelle cooperative di comunità la partecipazione dei cittadini acquista particolari connotati. Le cooperative di comunità sono imprese e la partecipazione dei cittadini avviene attraverso un'organizzazione controllata direttamente da essi. I processi produttivi di servizi come, ad esempio, l'assistenza sanitaria, la fornitura di acqua e di energia elettrica, ed altri ancora, sono complessi e richiedono un capitale fisico consistente, un'amministrazione, una gestione professionale, cioè tutti gli elementi tipici dell'impresa moderna. In una parola, richiedono un'organizzazione di impresa. La cooperativa di comunità diventa strumento di partecipazione dei cittadini alla gestione di tali servizi: attraverso di essa i cittadini cessano di essere semplici elettori e diventano imprenditori.

Riferimenti bibliografici

- Battilani P. (2014), "Features and Determinants of Cooperatives Development in the West", in Gijssels C., Zhao L., Novkovic S. (a cura di), *Co-operative Innovations in China and in the West*, Palgrave MacMillan, Basingstoke.
- Beecher J. (1986), *Charles Fourier: The Visionary and his World*, University of California Press, Berkeley.
- Birchall J. (2011), *People-Centred Businesses - Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Bonnet C., Dubois P., Martimort D., Straub S. (2011), "Empirical Evidence on Satisfaction with Privatization in Latin America", *World Bank Economic Review*, 26, pp. 1-33.
- Borzaga C., Defourny J. (a cura di) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London-New York.
- Borzaga C., Ianes A. (2006), *L'economia della solidarietà*, Donzelli Editore, Roma.
- Chaddad R.F., Cook M.L. (2004), "Understanding New Cooperative Models: An Ownership-Control Rights", *Review of Agricultural Economics*, 26, pp. 348-360.
- Checchi D., Florio M., Carrera J. (2009), "Privatisation Discontent and Utility Reform in Latin America", *Journal of Development Studies*, 45, pp. 333-350.
- Clifton J., Comín F., Díaz-Fuentes D. (2003), *Privatization in the European Union: Public Enterprise and Integration*, Kluwer, Dordrecht/Boston.
- Cole G.D.H. (1944), *A Century of Co-operation*, George Allen & Unwin, Londra.
- Commission of the European Communities (2003), *Green Paper on Services of General Interest*, COM(2003) 270, Bruxelles.

- Cooper J. (2008), "Electric Co-Operatives: From New Deal to Bad Deal?", *Harvard Journal on Legislation*, 45, pp. 335-375.
- Cooperatives UK (2009), *Simply Legal - All you Need to Know about Legal Forms and Organisational Types for Community Enterprises*, Manchester.
- Corrigan P., Parston G., Steele J. (2001), *The Case for the Public Interest Company - A New Form of Enterprise for Public Service Delivery*, Public Management Foundation (PMF), Londra.
- Department for Business Innovation and Skills (DBIS) (2010), *Community Interest Companies*, Office of the Regulator of Community Interest Companies, Cardiff.
- Fici A. (2013), "Cooperative Identity and the Law", *European Business Law Review*, 24, pp. 37-64.
- Fung A. (2004), *Empowered Participation. Reinventing Urban Democracy*, Princeton University Press, Princeton.
- Gide C. (1922), *Consumers' Co-Operative Societies*, Alfred Knopf, New York (trad. *Les sociétés coopératives de consommation*, L. Tenin, Paris, 1917).
- Gorfer A. (a cura di) (1987), *Le Giudicarie esteriori - Banale, Bleggio, Lomaso*, Consorzio Elettrico Industriale Stenico, Ponte Arche (TN).
- Gui B. (1991), "The Economic Rationale for the 'Third Sector', Non Profit and Other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62, pp. 551-572.
- Hall D., Lobina E., de la Motte R. (2005), "Public Resistance to Privatisation in Water and Energy", *Development in Practice*, 15, pp. 286-301.
- Hansmann H.B. (1980), "The Role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, 89, pp. 835-901.
- Henry H. (2012), *Guidelines for Cooperative Legislation*, International Labour Office, Geneva, 3rd edition.
- Hoffman S.M., High-Pippert A. (2010), "From Private Lives to Collective Action: Recruitment and Participation Incentives for a Community Energy Program", *Energy Policy*, 38, pp. 7567-7574.
- Holstenkamp L. (2012), "The Rise and Fall of Electricity Distribution Cooperatives in Germany", *mimeo*, Leuphana University, Lüneburg.
- Holyoake G.J. (1893), *The History of the Rochdale Pioneers*, Swan Sonnenschein & Co, Londra (1st ed. 1857).
- International Cooperative Alliance (ICA) (1995), "Statement on the Co-operative Identity".
- International Labour Organization (ILO) (2002), *Recommendation Concerning the Promotion of Cooperatives*, Recommendation no. 193, Geneva.
- ISTAT (2001), *Istituzioni non-profit in Italia - I risultati della prima rilevazione censuaria, anno 1999*, Roma.
- ISTAT (2008), *Le cooperative sociali in Italia - Anno 2005*, Roma.
- Jones D.C., Kalmi P. (2012), "Economies of Scale Versus Participation: A Co-operative Dilemma?", *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 1, pp. 37-64.
- Kay J. (1996), "Regulating Private Utilities: The Customer Corporation", *Journal of Co-operative Studies*, 87, pp. 28-46.

- Keillor S.J. (2000), *Cooperative Commonwealth: Co-Ops in Rural Minnesota 1859-1939*, Minnesota Historical Society Press, St. Paul.
- Klemisch H., Maron H. (2010), “Genossenschaftliche Lösungsansätze zur Sicherung der kommunalen Daseinsvorsorge”, *Zeitschrift für die gesamte Genossenschaftswesen*, 60, pp. 3-13.
- Leadbeater C., Christie I. (1999), *To Our Mutual Advantage*, DEMOS, Londra.
- Leonardi A. (1996), “L’area trentino-tirolese, la regione a più forte sviluppo cooperativo d’Europa”, in Zaninelli S. (a cura di), *Mezzo secolo di ricerca storica sulla cooperazione bianca: risultati e prospettive*, Società Cattolica di Assicurazione, Verona.
- Lobina E., Hall D. (2003), *Problems with Private Water Concessions: A Review of Experience*, University of Greenwich, Public Service International Research Unit.
- Mathies A.-L. (a cura di) (2006), *Nordic Civic Society Organizations and the Future of Welfare Services. A Model for Europe?*, Nordic Council of Ministers, Copenhagen, TemaNord 517.
- Milofsky C. (1987), “Neighborhood-Based Organizations: A Market Analogy”, in Powell W. (a cura di), *The Non-Profit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven, pp. 277-95.
- Mishra A. (a cura di) (2005), *The Economics of Corruption*, Oxford University Press, Oxford.
- Mizrahi S. (2011), “Self-Provision of Public Services: Its Evolution and Impact”, *Public Administration Review*, 72, pp. 285-291.
- Mori P. A. (2013), “Customer Ownership of Public Utilities: New Wine in Old Bottles”, *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2, pp. 54-74.
- Mueller D.C. (2003), *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Müller M.O., Stämpfli A., Dold U., Hammera T. (2011), “Energy Autarky: A Conceptual Framework for Sustainable Regional Development”, *Energy Policy*, 39, pp. 5800-5810.
- OECD (2003), *Privatising State-Owned Enterprises: An Overview of Policies and Practices in OECD countries*, OECD Publishing, Parigi.
- Pestoff V. (2009), “Towards a Paradigm of Democratic Participation: Citizen Participation and Co-production of Personal Social Services in Sweden”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80, pp. 197-224.
- Seyfang G., Park J.J., Smith A. (2012), “Community Energy in the UK”, University of East Anglia, Norwich, 35 Working Paper 2012-11 (Science, Society and Sustainability Research Group).
- Spear R., Bidet E. (2005), “Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76, pp. 195-231.
- Spinicci F. (2011a), *Le cooperative di utenza in Italia e in Europa*, Euricse, Trento. <http://euricse.eu/it/node/1615>.
- Spinicci F. (2011b), *La cooperazione di utenza in Italia: casi studio*, Euricse, Trento. <http://www.euricse.eu/it/node/1894>.
- Van Gyes G., Vael V., Vandekerckhove S. (2009), “Liberalising Services of General Economic Interest: The Citizen-user Perspective in Six EU Countries”, Pique Policy Report no. 5, Leuven.

Wales Co-operative Centre (2012), *Community Co-operatives in Wales*, Cardiff.

Walker G. (2008), “What are the Barriers and Incentives for Community-owned Means of Energy Production and Use?”, *Energy Policy*, 36, pp. 4401-4405.

Woeste V. S. (2003), “Cooperative Agriculture and Farmer Cooperatives”, in Mokyr J. (a cura di), *Oxford Encyclopedia of Economic History*, Oxford University Press, Oxford.

Michele Mosca*

Ruolo della cooperazione nel recupero delle terre confiscate

* Università di Napoli Federico II ed Euricse.

Introduzione

La cooperazione sociale è stata espressamente riconosciuta dalla Legge 109/1996 e dal nuovo codice antimafia D.Lgs. 159/2011 come uno dei soggetti che possono concorrere al riutilizzo per finalità sociali dei beni confiscati alle organizzazioni criminali attraverso concessioni d'uso a titolo gratuito. Questo *favor* è concesso loro perché ritenute potenzialmente in grado di svolgere un'importante azione deterrente alla diffusione di comportamenti illegali, rendendo concrete le politiche di contrasto alla criminalità organizzata. Le mafie, infatti, creano sui territori dove operano “capitale sociale mafioso”, inteso come quella rete di relazioni che consente all'organizzazione mafiosa di “dialogare in modo proficuo con il contesto economico e sociale in cui agisce, traendo ulteriore vantaggio dalla sua posizione di intrinseca forza e assumendo la falsa veste di un comune operatore del mercato” (Sciarrone, 2011). In altri termini, le mafie generano o si impossessano di legami fiduciari, di relazioni, per dominare così i rapporti sociali e commerciali, sostenendo e generando i comportamenti illegali. Esse utilizzano, infatti, legami e reti che costruiscono nei territori tra gli individui e tra questi e le istituzioni, ostentando forza e potere, diffondendo il mito dell'invincibilità e la capacità di produrre ricchezza per i propri aderenti. Per tali ragioni, diventa cruciale l'intervento sul “capitale sociale” perché la sua rigenerazione può determinare una diversa allocazione dello stesso, orientandolo al sostegno e alla promozione delle libertà sostanziali delle persone e degli interessi generali di una comunità democratica (Baldascino e Mosca, 2012).

Il modello della cooperazione sociale, grazie alla sua capacità di costruire percorsi d'imprenditorialità volti a perseguire obiettivi d'interesse generale, come la coesione sociale, può svolgere un'azione incisiva realizzando contemporaneamente produzione di beni e servizi e azioni di prevenzione di comportamenti illegali. Le cooperative sociali possono, infatti, costruire relazioni diverse da quelle delle organizzazioni criminali, contribuendo a rafforzare l'azione di riconversione del capitale sociale “mafioso” in capitale sociale “puro”. Il riutilizzo per fini sociali dei beni appartenuti alle organizzazioni criminali può, perciò, concorrere in modo positivo ed efficace a spezzare il ciclo vizioso che si instaura, soprattutto nei territori a forte tradizione malavitoso, tra creazione di reti sociali “illegali” e attività criminali.

Sottrarre i beni alle organizzazioni criminali e riassegnarli alla comunità può, in particolare, contribuire a ristabilire e rinforzare la fiducia tra gli individui e tra questi e le istituzioni e consentire, quindi, che i beni riacquisiscano la loro funzione neutra¹ divenendo, grazie all'azione svolta dalle cooperative sociali, beni della comunità. L'utilizzo sociale dei beni confiscati può diventare, inoltre, un indicatore della crescita di comunità alternative alle pratiche ed alla cultura del crimine organizzato; una variabile *proxy* del processo di cambiamento in atto nelle terre di mafia. Un indicatore di quanto gli enti locali e le istituzioni sono in grado di sostenere e favorire la generazione di capitale sociale e di senso civile sui loro territori (Baldascino et al., 2007).

La gestione da parte di cooperative sociali dei beni delle organizzazioni criminali contribuisce inoltre in modo diretto alla creazione di ricchezza del territorio, attraverso la produzione di beni e servizi e la creazione di occasioni di lavoro aggiuntive a quelle prodotte dal settore privato for-profit e dal settore pubblico. Per di più, la promozione di iniziative di carattere sociale, tipiche della cooperazione sociale, può innescare meccanismi capaci di spingere gli individui a preferire attività legali ad attività illegali.

Questo particolare impegno della cooperazione sociale è stato ed è frequentemente ricordato, ma non è mai stato quantificato. Questa quantificazione è l'obiettivo di questo capitolo. A questo fine sono stati ricostruiti i dati sulle cooperative sociali impegnate nella gestione di beni confiscati utili ad analizzarne le performance economiche e occupazionali. Dopo aver illustrato la tipologia e la consistenza dei beni confiscati (par. 2) si riportano alcune informazioni sulle organizzazioni di terzo settore e sulle cooperative sociali impegnate in Italia nel recupero di questi beni (par. 3). Il lavoro procede quindi con la presentazione di una valutazione delle performance economiche delle cooperative sociali concessionarie di beni confiscati (par. 4) e nella parte conclusiva si riassumono i principali risultati raggiunti.

1 I beni sono per loro natura neutrali e attraverso i loro usi divengono sociali. Per tali ragioni essi, a seconda di come vengono usati e gestiti, possono rappresentare delle barriere o dei ponti. Si confronti sul concetto di neutralità della natura dei beni, Douglas e Isherwood (1979).

1

Tipologia e consistenza dei beni confiscati

I beni confiscati alle mafie sono costituiti da beni mobili (somme di denaro, titoli di Stato, crediti personali, gioielli, ecc.), beni mobili registrati (auto, moto, barche, aeromobili, ecc.), beni immobili (ville, appartamenti, fabbricati rurali, locali, terreni, ecc.) e beni aziendali (quote societarie, azioni, fabbriche, stabilimenti industriali, impianti produttivi, attività commerciali, ecc.). Una volta confiscati essi devono essere destinati, in maniera diversa in base alla loro natura, per finalità di pubblico interesse.

Per gli immobili², la legge prevede che vengano riutilizzati per fini sociali individuando concessionari privilegiati nell'ambito di organizzazioni nonprofit, che li facciano rivivere restituendoli alla comunità³. Quando gli enti territoriali non intendono amministrare direttamente il bene, possono quindi assegnarlo in concessione a titolo gratuito a comunità, ad enti, ad associazioni maggiormente rappresentative degli enti locali, ad organizzazioni di volontariato (L. 266/1991), a cooperative sociali (L. 381/1991) o a comunità terapeutiche e centri di recupero e cura di tossicodipendenti (D.P.R. 309/1990), nonché alle associazioni di protezione ambientale riconosciute (L. 349/1986)⁴.

Il quadro d'insieme del numero di beni confiscati e la loro distribuzione a livello territoriale è riassunto nella tabella 1⁵. La consistenza dei beni confiscati in Italia dipende oltre che dal numero di sequestri e confische, anche dalla durata, dall'esito dei procedimenti giudiziari

2 Tali beni possono essere: a) mantenuti al patrimonio dello Stato per finalità di giustizia, di ordine pubblico e di protezione civile e, ove idonei, anche per altri usi governativi o pubblici connessi allo svolgimento delle attività istituzionali di amministrazioni statali, agenzie fiscali, università statali, enti pubblici e istituzioni culturali di rilevante interesse; b) mantenuti al patrimonio dello Stato e, previa autorizzazione del Ministro dell'Interno, utilizzati dall'Agenzia per finalità economiche; c) trasferiti per finalità istituzionali o sociali, in via prioritaria, al patrimonio del comune ove l'immobile è sito, ovvero al patrimonio della provincia o della regione.

3 Le modalità di utilizzo dei beni mobili registrati non vengono analizzate poiché non direttamente fruibili da organizzazioni appartenenti all'economia sociale. Si rinvia agli articoli del codice antimafia per un loro approfondimento.

4 Art. 48, comma 3, Codice Antimafia.

5 Si consulti www.benisequestraticonfiscati.it/

e dal procedimento di destinazione di cui è titolare l'Agenzia Nazionale per l'amministrazione e la destinazione dei beni sequestrati e confiscati alla criminalità organizzata (ANBSC)⁶. I dati mostrano che nel periodo 2011-2013 si è registrato un notevole incremento del numero di beni confiscati e che, nel 2013, il loro numero complessivo ha superato le 11mila unità. Nel 2013 l'81% circa dei beni confiscati era localizzato nelle quattro regioni del Sud (Sicilia 43%, Calabria 15%, Campania 14% e Puglia 9%), che hanno anche i valori più elevati dei tassi di criminalità. Tra le regioni del Nord, la Lombardia aveva una dotazione rilevante di beni confiscati, che nel periodo considerato è passata dal 7% all'8%. Le altre regioni del Nord caratterizzate da una dotazione di rilievo di beni sequestrati, sono il Piemonte (1,5%), l'Emilia-Romagna e il Veneto, con valori pari a circa l'1% del totale dei beni.

La tabella 1 fornisce alcune ulteriori informazioni sui soli beni immobili confiscati utilizzando i dati disponibili al 2015. Sebbene il numero totale dei beni⁷ in gestione all'ANBSC risulti in diminuzione va rilevato che, rispetto al periodo precedente, il fenomeno coinvolge ormai tutto il territorio nazionale. La presenza di immobili confiscati è aumentata nel Centro-Nord (28,6%) e si è ridotta nel Mezzogiorno (71,4%). Nel 2015 il fenomeno dei beni confiscati ha toccato anche la Valle d'Aosta (0,1%), l'unica regione italiana che fino al 2013 non era stata interessata da procedimenti di confisca. La Lombardia si caratterizza come la regione del Nord con la maggior concentrazione di beni immobili confiscati (10,7%) che la colloca terza dopo la Sicilia (42,8%) e la Campania (11,5%).

I dati del 2015 mostrano, in definitiva, che sebbene di recente si sia ridotto a livello nazionale lo *stock* di beni confiscati, le regioni del Nord registrano negli ultimi anni un incremento più accelerato della presenza di beni appartenuti alle mafie. Questo dato mette in evidenza la tendenza delle organizzazioni criminali ad espandersi nei territori più ricchi, come quelli del Nord d'Italia, iniziata già molti anni fa.

6 L'Agenzia è stata istituita con decreto-legge 4 febbraio 2010, n. 4, convertito in legge, con modificazioni, dalla Legge 31 marzo 2010, n. 50, oggi recepita dal decreto legislativo n. 159 del 6 settembre 2011 (Codice Antimafia).

7 La riduzione è dovuta al procedimento di assegnazione dei beni confiscati e perciò non più in gestione all'ANBSC. L'Agenzia destina il bene con delibera del Consiglio direttivo entro 90 giorni (prorogabili di altri 90 giorni in caso di complessità). Si vedano a tal proposito gli articoli 45, 47 e 48 del D.Lgs. 159/2011.

Tabella 1 - La consistenza dei beni confiscati in Italia

	dic-08				gen-13				mar-15*	
	Immobili		Aziende		Immobili		Aziende		Immobili	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Abruzzo	25	0,3	0	0,0	53	0,5	1	0,6	52	0,8
Basilicata	11	0,1	3	0,3	11	0,1	3	0,2	7	0,1
Calabria	1.202	14,2	81	7,1	1.650	14,7	161	9,3	573	8,4
Campania	1.259	14,9	225	19,8	1.571	13,9	347	20,3	787	11,5
Emilia-Romagna	64	0,8	22	1,9	86	0,8	26	1,5	135	2,0
Friuli-Venezia Giulia	14	0,2	0	0,0	18	0,2	1	0,1	33	0,5
Lazio	328	3,9	99	8,7	505	4,5	140	8,1	459	6,7
Liguria	26	0,3	7	0,6	43	0,4	15	0,8	159	2,3
Lombardia	610	7,2	161	14,1	963	8,6	223	13,1	735	10,7
Marche	8	0,1	3	0,3	20	0,2	4	0,2	27	0,4
Molise	2	0,0	0	0,0	2	0,0	0	0,0	4	0,1
Piemonte	102	1,3	11	0,9	168	1,5	13	0,7	217	3,3
Puglia	666	7,9	80	7,0	995	8,8	131	7,7	493	7,2
Sardegna	84	0,9	1	0,1	101	0,9	3	0,2	40	0,6
Sicilia	3.930	46,5	434	38,1	4.892	43,5	623	36,4	2.928	42,8
Toscana	28	0,3	8	0,7	56	0,5	11	0,5	51	0,7
Trentino Alto-Adige	15	0,2	0	0,0	16	0,1	0	0,0	37	0,5
Umbria	0	0,0	0	0,0	3	0,0	1	0,1	36	0,5
Valle d'Aosta	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	7	0,1
Veneto	72	0,9	4	0,4	84	0,8	4	0,2	58	0,8
Totale	8.446	100,0	1.139	100,0	11.237	100,0	1.707	100,0	6.838	100,0

* Il dato delle aziende confiscate relativo al 2015 non è stato pubblicato dall'ANBSC.

Fonte: Elaborazioni su dati ANBSC - anni vari

La tabella 2 contiene informazioni riguardanti la natura giuridica delle aziende confiscate. Le forme più ricorrenti sono la società a responsabilità limitata (47%), l'impresa individuale (24%), la società in accomandita semplice (14%) e la società in nome collettivo (8%). Questi dati segnalano che le organizzazioni criminali preferiscono utilizzare principalmente forme giuridiche nelle quali il loro potere viene esercitato attraverso il controllo diretto della proprietà da parte di singoli o di gruppi limitati.

Tabella 2 - Forma giuridica delle aziende confiscate

	v.a.	%
Società a responsabilità limitata	795	46,6
Impresa individuale	408	23,9
Società in accomandita semplice	247	14,5
Società in nome collettivo	139	8,1
Beni senza personalità giuridica	46	2,7
Società per azioni	34	2,0
Società cooperativa	17	1,0
Società semplice	5	0,3
Società di fatto	6	0,4
Società consortile	3	0,2
Società in accomandita per azioni	1	0,1
Consorzio	4	0,2
Totale	1.705	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati ANBSC

La tabella 3⁸ riporta le informazioni sui settori di attività delle aziende confiscate. Dalla sua lettura emerge che circa il 28% di esse opera nel settore delle costruzioni e il 27% nell'ambito delle attività legate al commercio e alle riparazioni dei veicoli, dei beni personali e della casa. A questi due settori appartiene oltre la metà (56%) delle aziende confiscate. Al terzo posto si colloca il settore alberghi e ristoranti con il 10% circa, mentre il settore "altri servizi pubblici, sociali e personali" pesa per il 4% e il settore "sanità e assistenza sociale"⁹ per l'1%.

Tabella 3 - Aziende confiscate per settore di attività

	v.a.	%
Costruzioni	384	27,9
Commercio ingrosso-dettaglio, riparazioni veicoli, beni personali, casa	382	27,3
Alberghi ristoranti	134	9,7
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca servizi alle imprese	123	8,9
Agricoltura	76	5,5
In corso di aggiornamento	66	4,8
Altri servizi pubblici, sociali e personali	55	4,0
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	49	3,6
Attività manifatturiere	21	1,5
Attività finanziarie	20	1,3
Estrazione di minerali	20	1,3
Altro	19	1,3
Sanità e assistenza sociale	17	1,2
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	11	1,7
Totale	1.377	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati ANBSC. Dicembre 2010

8 I dati sono riferiti al 2010.

9 Come è noto questo settore è di particolare interesse per il ruolo che possono svolgere le cooperative sociali.

Secondo lo studio effettuato dall'ANBSC¹⁰ il valore stimato dei beni confiscati era nel 2011 di circa 362 milioni di euro. Si tratta di un'ingente quantità di risorse che se gestita in modo efficiente può produrre vantaggi per le comunità di riferimento. È proprio in questa funzione che il modello della cooperazione sociale può svolgere un'importante attività di supporto alle politiche di contrasto alla criminalità organizzata, assumendo sia il ruolo di attore di politiche attive del lavoro inclusive, attraverso la costruzione di percorsi di inserimento lavorativo per soggetti svantaggiati, che quello di disincentivare la scelta di comportamenti illegali, grazie alla sua abilità nel costruire reti (di individui e organizzazioni) che condividono i valori della legalità.

2

Cooperative sociali e riutilizzo dei beni confiscati

Come anticipato nell'introduzione, sia le cooperative sociali che le organizzazioni di terzo settore godono di un particolare *favor* nell'assegnazione dei beni confiscati. Sono, infatti, 448 (tabella 4)¹¹ le organizzazioni nonprofit operanti nel campo del riutilizzo sociale dei beni confiscati. In coerenza con la distribuzione sul territorio di questi beni la parte più consistente, il 69%, è impegnata nella ripartizione territoriale Centro e Sud e il 31% nella ripartizione Nord.

Di queste 448 organizzazioni, 123 sono le cooperative sociali che hanno tra le loro attività anche quella di riutilizzare per fini sociali i beni sottratti alla criminalità organizzata. Le cooperative sociali rappresentano quindi il 27,5%¹² del totale dei concessionari di beni

10 Si tratta di una stima non aggiornata del valore dei beni immobili in gestione all'Agenzia. Cfr. ANBSC, 2011, p. 62.

11 Il *dataset* è stato realizzato in collaborazione con Libera - Associazioni, nomi e volti contro le mafie. Si ringrazia in particolare Davide Pati e Tatiana Giannone per il loro prezioso supporto.

12 Questo dato comprende anche i consorzi di cooperative sociali. Nel *dataset* è stata inclusa anche l'unica cooperativa non sociale, l'Ericina calcestruzzi Libera di Trapani, che costituisce uno dei pochi esempi di riutilizzo delle aziende confiscate il cui progetto imprenditoriale si ispira ai canoni dell'economia sociale.

confiscati. Di esse, il 34% circa si concentra nella ripartizione Nord, il 66% circa nelle ripartizioni Centro e Sud.

Tabella 4 - Consistenza e ripartizione territoriale dei concessionari di beni confiscati - anno 2015

Area geografica	Concessionari beni confiscati		Cooperative sociali (e consorzi)	
	v.a.	%	v.a.	%
Nord	139	31,0	42	34,1
Centro e Sud	309	69,0	81	65,9
Totale	448	100,0	123	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Libera

Va detto a tal riguardo che, anche se non tutte, molte di queste cooperative sociali sono state costituite per richiedere l'assegnazione del bene confiscato. La loro nascita quindi ha sicuramente generato nuova occupazione e sviluppo di attività economiche. Anche per le cooperative sociali già costituite ed operanti in altri settori, l'assegnazione del bene ha generalmente consentito un'espansione delle attività e con molta probabilità anche dell'occupazione. Accanto all'azione di singole cooperative che gestiscono in concessione i beni confiscati si sono quindi consolidate nel corso del tempo buone pratiche che possono rappresentare delle strategie di contrasto alla criminalità organizzata, basate sulla costruzione di reti di organizzazioni e di istituzioni e che sostengono nello stesso tempo azioni sistemiche. Alcune esperienze consolidate di riutilizzo di beni immobili si sono basate sulla selezione dei soci della costituenda cooperativa attraverso bandi pubblici¹³. In queste esperienze la cooperativa nasce a seguito della disponibilità del bene. Altre esperienze di riutilizzo di beni confiscati da parte di cooperative sociali sono state promosse da modelli di *welfare* comunitario nell'ambito dell'area dei servizi socio-sanitari in cui i beni in concessione d'uso rappresentano strumenti

13 L'esperienza richiamata è quella promossa da Libera - Associazioni, nomi e numeri contro le mafie.

per il pieno inserimento delle persone svantaggiate che vengono coinvolte in percorsi di formazione e/o inserimento lavorativo e nel recupero di dimensioni fondamentali per la vita e la dignità della persona¹⁴.

3

La rilevanza economica e occupazionale delle cooperative sociali che gestiscono beni confiscati

L'impatto economico e occupazionale non è certo l'indicatore migliore per valutare la rilevanza della cooperazione sociale nel riutilizzo dei beni confiscati. Infatti, forse più che nel resto del paese, queste cooperative devono porre attenzione al perseguimento di obiettivi di coesione sociale, soprattutto perché in gran parte impegnate anche nella costruzione di percorsi di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati. Ciononostante anche la dimensione economica e occupazionale è importante soprattutto in aree con attività produttive e occasioni di lavoro limitate. Una buona performance economica è infatti necessaria a garantire non solo la sopravvivenza nel lungo periodo delle organizzazioni, ma anche il buon uso del bene confiscato.

I dati di seguito riportati sono riferiti a tutte le cooperative sociali che gestiscono almeno un bene confiscato anche quando esso costituisce solo una parte, anche limitata, delle loro attività. Poiché non è possibile scorporare solo le attività riferite ai beni confiscati, i dati, in particolare quelli su fatturato e occupazione, sono riferiti all'intera attività delle cooperative interessate e non solo a quelle legate al bene confiscato. Di ciò è necessario tener conto nel valutare i risultati dell'analisi.

¹⁴ Ci si riferisce in particolare all'esperienza campana nell'ambito della promozione di progetti terapeutici riabilitativi individualizzati sostenuti da budget di salute. Si veda al riguardo la Legge Regione Campania n. 1/2012, art. 46.

3.1. Il valore della produzione e del capitale investito

L'analisi dei dati di bilancio delle cooperative sociali che gestiscono beni confiscati prende in considerazione quelle per le quali è disponibile nella banca dati Aida il bilancio per gli anni 2011-2013 e che non hanno procedure concorsuali in corso (tabella 5)¹⁵. Si tratta di 75 unità che hanno generato un valore della produzione nel 2011 di oltre 118 milioni di euro e nel 2013 di circa 130 milioni di euro. Nel triennio 2011-2013 si è quindi registrato un incremento in termini percentuali di circa il 10%, un valore particolarmente significativo anche considerando la generale situazione di crisi che ha coinvolto tutti i settori produttivi.

Dall'analisi del valore della produzione per area geografica e dimensioni aziendali (tabella 5) emerge che le cooperative del Nord d'Italia che gestiscono beni confiscati in realtà svolgono anche altre attività. Nel 2013, infatti, esse hanno generato un valore della produzione pari al 62,5% del valore nazionale. Inoltre, la quota più consistente (61%) è stata realizzata dalle cooperative con più di 5 milioni di euro di fatturato. Nelle ripartizioni del Centro e del Sud invece la quota più consistente del valore della produzione (52%) è stata realizzata da cooperative di piccole dimensioni, appartenenti cioè alla classe fino a 2,5 milioni di euro. Questi valori sono peraltro in linea con quelli rilevati dalle precedenti indagini sulle cooperative sociali che mostrano che le cooperative del Nord rispetto a quelle del Centro e Sud sono strutturalmente più robuste e il loro contributo al valore della produzione proviene da quelle che appartengono alle classi dimensionali più grandi¹⁶. Queste evidenze indicano anche che sono soprattutto le cooperative del Sud a gestire solo o prevalentemente beni confiscati.

15 Desidero ringraziare Chiara Carini per l'aiuto fornito per l'elaborazione dei dati relativi ai bilanci e all'occupazione delle cooperative sociali.

16 Si veda al riguardo Carini e Costa (2014).

Tabella 5 - Valore della produzione per classi e per ripartizione territoriale - v.a. e %

Area		2011		2012		2013		2011-2013
		v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	var. %
Nord	Fino a 50mila	76.732	0,1	0	0,0	0	0,0	-100,0
	50mila-500mila	1.374.404	1,9	2.232.447	3,0	1.405.694	1,7	2,3
	500mila - 1mln	5.502.894	7,5	3.824.205	5,1	5.504.486	6,8	0,0
	1 - 2,5 mln	8.084.607	11,0	12.383.223	16,4	9.995.693	12,3	23,6
	2,5 - 5 mln	15.113.868	20,5	11.457.874	15,2	14.543.582	18,0	-3,8
	5- 10 mln	43.357.991	59,0	45.403.408	60,3	49.577.023	61,2	14,3
	Totale	73.510.496	100,0	75.301.157	100,0	81.026.478	100,0	10,2
Centro e Sud	Fino a 50mila	195.123	0,4	50.670	0,1	199.532	0,4	2,3
	50mila-500mila	4.543.313	10,2	3.714.617	7,4	3.669.706	7,5	-19,2
	500mila - 1mln	6.752.395	15,2	7.965.865	15,8	6.347.582	13,1	-6,0
	1 -2,5 mln	12.214.172	27,4	11.946.564	23,7	15.041.936	31,0	23,2
	2,5 -5 mln	14.265.314	32,1	9.304.765	18,5	5.888.311	12,1	-58,7
	5-10 mln	6.521.766	14,7	17.406.224	34,5	17.431.416	35,9	167,3
	Totale	44.492.083	100,0	50.388.705	100,0	48.578.483	100,0	9,2
Italia	118.002.579	100,0	125.689.862	100,0	129.604.961	100,0	9,8	

Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

La tabella 6 contiene informazioni riguardanti il valore della produzione per settori di attività e per ripartizione territoriale. I servizi costituiscono il principale settore d'attività

soprattutto per le cooperative del Nord dove rappresentano il 98,7% del valore della produzione. Dal 2011 al 2013 il settore ha fatto registrare una crescita del 10,2%. Diversa è la situazione delle ripartizioni del Centro e del Sud nelle quali, sebbene il settore dei servizi contribuisca al valore della produzione per l'88%, si rileva un buon contributo anche del settore agroalimentare (9% circa). Questo valore potrebbe essere generato dal fatto che molti dei beni confiscati in questa ripartizione territoriale riguardano terreni in cui le cooperative sociali hanno sviluppato attività agricole con finalità soprattutto occupazionali anche di soggetti svantaggiati. Il tasso di crescita del valore della produzione in questo settore nel periodo di riferimento è stato di oltre il 15%.

Tabella 6 - Valore della produzione per settore d'attività e per ripartizione territoriale - v.a. e %

Area	Attività	2011		2012		2013		2011-2013 var. %
		v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	
Nord	Agroalimentare	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
	Altra industria	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
	Costruzioni	1.386.704	1,9	1.491.104	2,0	1.077.926	1,3	-22,3
	Servizi	72.123.792	98,1	73.810.053	98,0	79.948.552	98,7	10,8
	Totale	73.510.496	100,0	75.301.157	100,0	81.026.478	100,0	10,2
Centro e Sud	Agroalimentare	3.730.954	8,4	4.183.885	8,3	4.294.698	8,8	15,1
	Altra industria	1.079.522	2,4	1.300.245	2,6	1.436.178	3,0	33,0
	Costruzioni	27.800	0,1	0	0,0	26.716	0,1	-3,9
	Servizi	39.653.807	89,1	44.904.575	89,1	42.820.891	88,1	8,0
	Totale	44.492.083	100,0	50.388.705	100,0	48.578.483	100,0	9,2
Italia		118.002.579	100,0	125.689.862	100,0	129.604.961	100,0	9,8

Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

Anche per quanto attiene il capitale investito i dati contenuti nella tabella 7 mostrano che nel 2013 l'ammontare di capitale investito dalle cooperative sociali operanti nell'ambito dei beni confiscati ha raggiunto circa 118 milioni di euro. Nel periodo 2011-2013 si è registrato un tasso di crescita del capitale investito di circa il 10%. Inoltre, l'analisi a livello territoriale mette in evidenza che nella ripartizione Nord oltre il 90% del capitale investito è stato impiegato da cooperative con più di un milione di euro di investimenti, mentre nella ripartizione Centro e Sud tale valore scende al 72%.

Tabella 7 - Capitale investito per classi e per ripartizione territoriale - v.a. e %

Area		2011		2012		2013		2011-2013
		v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	var. %
Nord	Fino a 50mila	115.767	0,2	45.498	0,1	22.781	0,0	-80,3
	50mila- 500mila	699.049	1,1	1.093.197	1,6	1.200.891	1,7	71,8
	500mila - 1mln	4.265.066	6,6	3.857.350	5,6	3.029.514	4,3	-29,0
	1 - 2,5 mln	10.068.716	15,5	11.271.343	16,4	13.197.508	18,6	31,1
	2,5 - 5 mln	15.575.102	24,0	21.730.964	31,5	11.786.456	16,6	-24,3
	5- 10 mln	34.049.859	52,6	30.887.976	44,8	41.836.292	58,8	22,9
	Totale	64.773.559	100,0	68.886.328	100,0	71.073.442	100,0	9,7
Centro e Sud	Fino a 50mila	108.453	0,3	116.221	0,2	201.246	0,4	85,6
	50mila- 500mila	4.787.373	11,2	4.888.669	10,5	2.997.624	6,4	-37,4
	500mila - 1mln	7.958.565	18,6	8.934.806	19,1	10.033.186	21,4	26,1
	1 - 2,5 mln	9.586.218	22,4	10.049.408	21,5	10.780.416	23,0	12,5
	2,5 - 5 mln	15.130.760	35,5	17.624.950	37,7	17.434.844	37,2	15,2
	5- 10 mln	5.146.007	12,0	5.158.986	11,0	5.362.590	11,6	4,2
	Totale	42.717.376	100,0	46.773.040	100,0	46.809.906	100,0	9,6
Italia	107.490.935	100,0	115.659.368	100,0	117.883.348	100,0	9,7	

Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

La tabella 8 consente di effettuare un'analisi del capitale investito per settore di attività e per ripartizione territoriale. Nel 2013 le cooperative della ripartizione Nord hanno investito oltre il 97% del proprio capitale nel settore dei servizi, mentre quelle della ripartizione Centro e Sud, in linea con quanto anticipato analizzando il valore della produzione, hanno destinato una quota minore (circa l'81%) del capitale investito al settore servizi e una quota maggiore, pari a circa il 14%, al settore agroalimentare.

Tabella 8 - Capitale investito per settore d'attività e per ripartizione territoriale - v.a. e %

Area	Attività	2011		2012		2013		2011-2013 var. %
		v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	
Nord	Agroalimentare	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
	Altra industria	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
	Costruzioni	1.449.762	2,2	1.820.908	2,6	1.929.406	2,7	33,1
	Servizi	63.323.797	97,8	67.065.420	97,4	69.144.036	97,3	9,2
	Totale	64.773.559	100,0	68.886.328	100,0	71.073.442	100,0	9,7
Centro e Sud	Agroalimentare	6.240.695	14,7	6.431.509	13,8	6.517.302	14,0	4,4
	Altra industria	2.496.985	5,8	2.542.322	5,4	2.503.508	5,3	0,3
	Costruzioni	11.644	0,0	7.060	0,0	11.552	0,0	-0,8
	Servizi	33.968.052	79,5	37.792.149	80,8	37.777.544	80,7	11,2
	Totale	42.717.376	100,0	46.773.040	100,0	46.809.906	100,0	9,6
Italia		107.490.935	100,0	115.659.368	100,0	117.883.348	100,0	9,7

Fonte: Elaborazioni su dati Aida-Bureau van Dijk

In definitiva, i dati ricavati dai bilanci delle cooperative sociali operanti nel riutilizzo dei beni confiscati mostrano una buona capacità di finanziare il capitale investito con i mezzi propri. Inoltre, solo in pochi casi si registrano cooperative sociali con un patrimonio netto negativo. Le cooperative sociali analizzate presentano in genere un buon livello di pa-

trimonializzazione che le mette in condizione di sostenere meglio anche i beni confiscati di cui sono concessionarie. Anche se molte delle cooperative considerate non gestiscono solo beni confiscati, questa loro capacità non deve essere sottovalutata, considerata la complessità della gestione di un bene confiscato alla criminalità organizzata e la necessità che esso venga utilizzato in modo efficiente, anche per dimostrare che può effettivamente essere riportato al servizio della comunità di riferimento.

3.2. L'occupazione: aspetti quantitativi e qualitativi

Per individuare l'occupazione creata dalle cooperative sociali che gestiscono i beni confiscati sono di estrema utilità le informazioni desunte dagli archivi dell'INPS. Come già ricordato nei precedenti capitoli i dati derivati da questa fonte riguardano sia le posizioni contributive aperte nel corso dell'anno da cooperative sociali distinte per flussi di lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, dipendenti a tempo determinato, e parasubordinati con almeno un versamento contributivo, che le posizioni in essere al 31 dicembre di ogni anno.

Delle 123 cooperative sociali risultanti avere in gestione beni confiscati, 85 (69%) hanno avuto posizioni INPS aperte nel triennio 2011-2013. Il 40% di esse è localizzato nella ripartizione Nord e il 60% nella ripartizione Sud e Isole. Nel 2011 il totale delle posizioni INPS in essere a fine anno era di 4.176 e nel 2013 di 4.211. Ciò significa che, nonostante il periodo di crisi le cooperative sociali impegnate nel riutilizzo sociale dei beni confiscati sono riuscite a preservare i livelli occupazionali e a registrare anche un incremento dell'occupazione, sebbene di entità contenuta (0,8%).

La tipologia di contratto di lavoro più utilizzata è rappresentata dal contratto di lavoro a tempo indeterminato. Nel 2013 i contratti di lavoro a tempo indeterminato rappresentavano il 67% circa dei contratti in essere, contro il 20% circa dei contratti di lavoro a tempo determinato o stagionale e il 13,3% dei contratti di lavoro parasubordinato¹⁷.

¹⁷ Questi dati sono simili a quelli di Carini e Costa (2014) che rilevano per l'universo delle cooperative sociali nel 2011 un valore del 63% circa per il contratto a tempo indeterminato, del 25% per il contratto a tempo determinato e del 12% circa dei contratti parasubordinati.

Tabella 9 - Occupazione nelle cooperative sociali - anni 2011-2012-2013

	Occupati 2011							
	Femmine		Giovani (< 35 anni)		Svantaggiati		Totale	
	v.a	%	v.a	%	v.a	%	v.a	%
Dipendenti a tempo indeterminato	1.718	57,3	804	44,0	77	89,5	2.439	58,4
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	656	21,9	491	26,8	9	10,5	892	21,4
Lavoratori parasubordinati	625	20,8	534	29,2	0	0,0	845	20,2
Totale	2.999	100,0	1.829	100,0	86	100,0	4.176	100,0

	Occupati 2012							
	Femmine		Giovani (< 35 anni)		Svantaggiati		Totale	
	v.a	%	v.a	%	v.a	%	v.a	%
Dipendenti a tempo indeterminato	1.987	67,1	881	52,6	66	79,5	2.811	67,3
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	540	18,2	456	27,2	17	20,5	781	18,7
Lavoratori parasubordinati	434	15,7	337	20,2	0	0,0	586	14,0
Totale	2.961	100,0	1.674	100,0	83	100,0	4.178	100,0

	Occupati 2013							
	Femmine		Giovani (< 35 anni)		Svantaggiati		Totale	
	v.a	%	v.a	%	v.a	%	v.a	%
Dipendenti a tempo indeterminato	1.997	66,6	816	51,5	58	65,9	2.813	66,8
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	570	19,0	454	28,7	30	34,1	838	19,9
Lavoratori parasubordinati	433	14,4	314	19,8	0	0,0	560	13,3
Totale	3.000	100,0	1.584	100,0	88	100,0	4.211	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati INPS

Le informazioni relative alla composizione di genere delle posizioni lavorative mostrano il peso del lavoro femminile che, nel periodo in esame, supera il 70% delle posizioni lavorative attivate¹⁸. Inoltre, oltre un terzo dell'occupazione (38% circa) interessa lavoratori con meno di 35 anni. Il valore più elevato della componente giovanile dei lavoratori si registra nel 2011 con una quota che supera il 43%. Questo dato mostra che oltre un terzo dell'occupazione delle cooperative sociali impegnate nel riutilizzo dei beni confiscati è rappresentata da giovani lavoratori.

Per quanto riguarda le posizioni previdenziali relative a lavoratori svantaggiati, nel 2011 erano 86 e nel 2013 hanno raggiunto 88 unità (+2,3%). I lavoratori svantaggiati rappresentano il 2% circa degli occupati complessivi. Nel 2013 la tipologia di contratto di lavoro offerta a questa categoria di lavoratori è stata principalmente quella a tempo indeterminato (66%).

A fronte della variazione dell'occupazione dello 0,8% il tasso di crescita dei lavoratori con meno di 35 anni ha subito una riduzione del 13,4%, mentre la componente femminile non ha registrato variazioni. La tabella 10 mostra, inoltre, che dal 2011 al 2013 sono aumentate le posizioni di lavoro dipendente a tempo indeterminato (15,3%), mentre sono diminuite quelle a tempo determinato (6,1%) e, soprattutto, quelle di tipo parasubordinato (33,7%).

Tabella 10 - Occupazione nelle cooperative sociali - % 2011-2013

	Femmine	Giovani (< 35 anni)	Svantaggiati	Totale
Dipendenti a tempo indeterminato	16,2	1,5	-24,7	15,3
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	-13,1	-7,5	233,3	-6,1
Lavoratori parasubordinati	-30,7	-41,2	0	-33,7
Totale	0,0	-13,4	2,3	0,8

Fonte: Elaborazioni su dati INPS

¹⁸ Anche questo dato è in linea con quello registrato da Carini e Costa (2014) che si riferisce all'universo delle cooperative sociali.

Conclusioni

L'analisi sullo stato ed evoluzione delle cooperative sociali impegnate nel riutilizzo dei beni confiscati alle organizzazioni criminali evidenzia buone performance per quanto riguarda la maggior parte degli aggregati economici e occupazionali considerati. Il valore della produzione generato dalle cooperative sociali analizzate è stato nel 2013 di circa 130 milioni di euro. L'analisi territoriale ha rilevato che le cooperative del Nord hanno dimensioni maggiori rispetto a quelle della ripartizione Centro e Sud e il valore della produzione da esse generato è stato pari al 62,5% del valore complessivo, realizzato in modo determinante dalle cooperative sociali con fatturati superiori ai 5 milioni di euro. Un andamento diverso è stato invece registrato nella ripartizione territoriale Centro e Sud nella quale la quota più consistente del valore della produzione è stata realizzata dalle cooperative di piccole dimensioni che appartengono alla classe fino a 2,5 milioni di euro. Per quanto riguarda l'evoluzione nel triennio 2011-2013 le cooperative sociali analizzate hanno riportato tassi di crescita positivi per tutti i principali indicatori economici e finanziari: in particolare il valore della produzione è aumentato del 10%, un valore molto significativo anche considerando la generale situazione di crisi.

L'analisi del valore della produzione per settori di attività conferma che i servizi rappresentano il principale settore nel quale sono impegnate le cooperative sociali oggetto dell'analisi, in particolar modo quelle operanti nella ripartizione Nord il cui valore della produzione generato in questo ambito è stato pari al 98,7%. Nella ripartizione Centro e Sud, sebbene il settore dei servizi (88%) si confermi quello nel quale si genera la parte più consistente del valore della produzione, si evidenzia un contributo rilevante anche del settore dell'agroalimentare che contribuisce a generare un valore della produzione pari a circa il 9%.

L'analisi del capitale investito mostra che nel 2013 le cooperative sociali hanno destinato circa 118 milioni di euro ai loro investimenti. Nel triennio 2011-2013 si è registrato un tasso di crescita del capitale investito di circa il 10%. A livello territoriale nella ripartizione Nord oltre il 90% del capitale investito è stato impiegato da cooperative con più di un milione di euro, mentre nella ripartizione Centro e Sud tale valore è risultato pari a circa il 72%. Questo dato conferma, così come per l'analisi del valore della produzione, che le cooperative

sociali del Centro e Sud hanno dimensioni più contenute.

Anche per quanto concerne l'analisi dell'occupazione le cooperative sociali hanno ottenuto nel periodo d'esame delle buone performance. Nel 2013 esse hanno creato occasioni di lavoro per 4.211 unità, facendo registrare un incremento dell'occupazione nel triennio 2011-2013 dello 0,8% che sebbene di lieve entità rappresenta, considerato il periodo di crisi, un buon risultato. Oltre un terzo degli occupati è rappresentato da lavoratori con meno di 35 anni a conferma che la cooperazione sociale crea occasioni di lavoro anche per i giovani. I dati hanno comprovato inoltre che, come per le altre cooperative sociali, oltre il 70% dell'occupazione interessa, nel riutilizzo dei beni confiscati, la componente femminile. Infine, il 2% degli occupati è costituito da lavoratori svantaggiati.

Quanto evidenziato, spinge a riflettere sulle potenzialità che offre il modello della cooperazione sociale nella creazione di occasioni di lavoro e nel contrasto alla criminalità organizzata. Una sua maggiore diffusione, unita a una semplificazione delle procedure amministrative che governano le fasi di assegnazione dei beni confiscati, possono incrementare gli effetti diretti ed indiretti sui processi di rigenerazione del capitale sociale "mafioso" in capitale sociale sano. Un investimento nella cooperazione sociale e nell'economia che essa è in grado di generare può sia accrescere i livelli di ricchezza attraverso la produzione di beni e servizi che alimentare le componenti del capitale sociale, come la fiducia, il rispetto delle regole civili, gli ampliamenti degli spazi di cittadinanza attiva e contrastare per questa via la criminalità organizzata.

Il contributo delle cooperative sociali alla rigenerazione sociale dei beni confiscati, potrebbe inoltre essere ampliato attraverso un loro coinvolgimento anche nella gestione dei beni aziendali (Baldascino e Mosca, 2012) che possono essere per legge destinati "all'affitto, quando vi siano fondate prospettive di continuazione o di ripresa dell'attività produttiva, a titolo oneroso a società e ad imprese pubbliche o private, ovvero a titolo gratuito, a cooperative di lavoratori dipendenti dell'impresa confiscata; oppure alla vendita, qualora vi sia una maggiore utilità per l'interesse pubblico o qualora la vendita medesima sia finalizzata al risarcimento delle vittime dei reati di tipo mafioso; o, infine, alla liquidazione, ove vi sia una maggiore utilità per l'interesse pubblico o qualora la liquidazione medesima sia finalizzata al risarcimento

delle vittime dei reati di tipo mafioso”¹⁹. L'estensione del riutilizzo sociale anche alle aziende confiscate potrebbe essere concretamente realizzata grazie all'ampia discrezionalità dell'ANBSC nell'ambito della sua attività e in base alle sue strategie gestionali, potendo i suoi organi intervenire sia nella fase di sequestro (coadiuvando verso tali fini gli amministratori giudiziari, nominati dai giudici), sia nella fase della confisca di primo grado, oltre che in quella definitiva. L'ANBSC potrebbe, ad esempio, coinvolgere le cooperative sociali nelle procedure di affitto e/o di vendita delle aziende confiscate qualora vi siano “ragioni di necessità o convenienza”²⁰.

In definitiva, i percorsi di imprenditorialità sociale sui beni confiscati, grazie ai quali viene data soprattutto ai giovani la possibilità di lavorare in cooperative sociali e d'intraprendere percorsi d'inclusione di soggetti svantaggiati, sono buone pratiche da sostenere e riprodurre con politiche e strumenti più efficaci, in alternativa alla vendita o all'uso lucrativo di questi beni. Questo non solo per l'alto valore simbolico di tali esperienze, ma perché esse riescono meglio a rigenerare e a riconvertire per fini diversi sia le risorse economiche che il capitale sociale di cui le mafie si sono impossessate (Baldascino e Mosca, 2014).

Riferimenti bibliografici

- Agenzia Nazionale per l'Amministrazione e la Destinazione dei Beni Sequestrati e Confiscati alla Criminalità Organizzata (ANBSC) (2011), *Un anno di attività*, Roma.
- Baldascino M., Mosca M. (2012), “La gestione dei beni confiscati: un'occasione perduta per le imprese sociali?”, in Venturi P., Zandonai F. (a cura di), *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa*, Altreconomia, pp. 213-236.
- Baldascino M., Mosca M. (2014), “Il valore sociale delle aziende confiscate”, *Rassegna Economica, Rivista Internazionale di Economia e Territorio*, n. 1, pp. 155-173.
- Baldascino M., Pannella R., Addelio E. (2007), *Simboli e risorse di comunità libere. Contesti e pratiche per l'uso sociale di beni recuperati alla camorra*, Osservatorio provinciale sull'uso sociale dei beni confiscati alla camorra.
- Carini C., Costa E. (2014), “La resilienza delle cooperative sociali”, in Venturi P., Zandonai F. (a cura di), *L'impresa*

19 Art. 48, comma 8, Codice Antimafia.

20 Art. 48, comma 11, Codice Antimafia. Si segnala che “nella scelta del cessionario o dell'affittuario dei beni aziendali, l'Agenzia procede mediante licitazione privata ovvero, qualora ragioni di necessità o di convenienza, specificatamente indicate e motivate, lo richiedano, mediante trattativa privata”.

sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma. Rapporto Iris Network, <http://irisnetwork.it/wp-content/uploads/2015/02/Rapporto-Iris-Network-pagine-singole.pdf>.

Douglas M., Isherwood B. (1979), *The World of Goods*, Basic Books, New York.

Sciarrone R. (2011), *Alleanze nell'ombra. Mafie ed economie locali in Sicilia e nel Mezzogiorno*, Fondazione Res, Palermo.

Sara Depedri*

Costi e benefici delle cooperative di inserimento lavorativo

* Euricse e Università degli Studi di Trento.

I numeri lo dimostrano chiaramente: in linea con la positiva dinamica che continua a caratterizzare, nonostante la crisi, le cooperative sociali nel loro complesso e che le ha portate a contare circa 12.000 unità nel 2013, anche le cooperative sociali di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati - le cosiddette cooperative sociali di tipo b) secondo la definizione dettata dalla Legge 381/1991 che le ha istituzionalizzate - hanno registrato negli ultimi vent'anni una crescita continua. Interessanti risultano in particolare i dati occupazionali, da cui emerge che le cooperative sociali italiane sono riuscite, nel corso del 2013, ad offrire occupazione regolare (escludendo quindi altre forme di impiego come gli stage e le borse lavoro) ad oltre 30.000 soggetti svantaggiati.

Si tratta di dati significativi, che permettono di identificare la natura e le capacità imprenditoriali di queste organizzazioni, attive nei settori più diversi, dai più tradizionali settori del manifatturiero, dalla cura del verde, ai servizi alle imprese. Ma si tratta comunque di dati non sufficienti a descrivere un fenomeno alquanto complesso e una tipologia organizzativa che ha anche - se non prevalentemente - un chiaro obiettivo sociale: garantire formazione lavorativa e opportunità occupazionali a lavoratori altrimenti esclusi dal mercato del lavoro. Per queste persone, infatti, l'inserimento lavorativo ha un duplice effetto: migliora il loro benessere e rende produttivi soggetti prima inattivi, immettendo risorse nel sistema economico anziché consumarle mantenendole completamente a carico delle politiche sociali. Per capire quindi la rilevanza del fenomeno è necessario cercare di quantificare ambedue questi effetti e in particolare misurare il valore del secondo.

Il presente capitolo illustra i risultati di alcune analisi condotte negli ultimi anni su queste cooperative sociali, con l'obiettivo di indagare i risparmi di spesa pubblica generati dall'inserimento nel lavoro. La metodologia utilizzata è quella dell'analisi costi-benefici, che consente di calcolare appunto il risparmio netto generato dall'inserimento dei lavoratori svantaggiati in cooperativa sociale, mettendo a confronto la maggior spesa pubblica sostenuta per incentivare le cooperative ad assumerli con i benefici determinati dalle maggiori entrate fiscali e dalle minori uscite pubbliche generate dall'ingresso di queste persone nel mondo del lavoro.

Per meglio contestualizzare i risultati e per comprendere alcuni degli aspetti generatori di risparmi, nel successivo paragrafo, si illustrano le fonti di entrata delle cooperative sociali, le caratteristiche dei soggetti inseriti, l'organizzazione del processo di inserimento lavorativo e gli

sviluppi professionali ottenuti dai lavoratori svantaggiati al termine del processo di inserimento. Nel secondo paragrafo si presentano il modello di analisi costi-benefici utilizzato e i principali risultati ottenuti, proponendo anche una comparazione tra territori e politiche di sostegno diverse, in modo da individuare il diverso grado di efficienza raggiungibile dalle cooperative sociali in base alle proprie caratteristiche e a quelle del contesto in cui operano.

1

La cooperazione sociale di inserimento lavorativo: ruolo ed evoluzione

Già negli anni '70 il modello della cooperativa - allora di solidarietà sociale e di lavoro integrato - era utilizzato in via sperimentale per creare organizzazioni con l'obiettivo di formare e recuperare al lavoro soggetti svantaggiati. È tuttavia dagli anni '90 che la cooperazione sociale di inserimento lavorativo conosce il suo sviluppo e vede riconosciuto il proprio ruolo, grazie alla sua istituzionalizzazione nel 1991 e alla spinta di nuove politiche attive del lavoro, sia a livello europeo che nazionale. Le politiche a favore dei cosiddetti soggetti disabili hanno infatti subito in questi anni progressivi e significativi cambiamenti: da un lato, l'obbligo di assunzione a carico delle imprese ordinarie è stato ridimensionato ed affiancato da politiche di sostegno personalizzato all'inserimento nel mondo del lavoro ordinario; dall'altro, è stato progressivamente ampliato il concetto di svantaggio rispetto al mercato del lavoro.

Rispetto al primo punto, hanno assunto rilevanza crescente gli interventi volti a far acquisire ai lavoratori svantaggiati le competenze richieste dal mercato del lavoro. In quest'ottica le cooperative sociali di inserimento lavorativo rappresentano uno dei modelli di intervento più innovativi di *supported* o di *transitional employment*. L'alternativa alla cooperazione sociale di inserimento lavorativo sono gli interventi di tipo socio-assistenziale: assistenza economica attraverso l'erogazione di pensioni di invalidità o minimi vitali, assistenza sanitaria e sociale, a seconda del tipo di svantaggio, in strutture pubbliche residenziali o diurne.

Rispetto alle tipologie dei soggetti svantaggiati interessati dalle politiche di inserimento,

come anticipato, si è assistito ad un'evoluzione o meglio ad un ampliamento delle categorie interessate: se il termine utilizzato inizialmente era quello di invalido (di cui alla L. 482/68 sul collocamento obbligatorio) poi esteso ai portatori di handicap anche di tipo psichico con il concetto di disabile (L. 68/99 sul collocamento mirato), è la legge sulle cooperative sociali a comprendere tra i soggetti svantaggiati, oltre ai disabili fisici, psichici e sensoriali, anche le persone che si trovano in condizioni di emarginazione e disagio sociale, come i detenuti ammessi alle misure alternative al carcere, i tossicodipendenti e gli alcolisti. Un successivo intervento definitorio è quello proposto dal Regolamento CE n. 2204 del 2002 che (seppur successivamente modificato) estendeva il concetto di soggetto svantaggiato a tutte le persone con difficoltà ad accedere, senza assistenza, al mercato del lavoro, quali giovani disoccupati di lunga durata, ultracinquantenni che hanno perso il lavoro, donne in zone geografiche a bassa occupazione femminile, immigrati.

Sono queste evoluzioni a spiegare almeno in parte il ruolo crescente assunto dalla cooperazione sociale di inserimento lavorativo, sia prima che durante la crisi. Ma alla crescita del fenomeno ha contribuito anche la loro capacità di essere imprese in senso stretto cioè di produrre beni e servizi con continuità. La cooperazione sociale di tipo b) infatti si presenta di per se stessa come un modello di inserimento lavorativo unico nel panorama europeo ed internazionale per la sua capacità di essere impresa pur con l'obiettivo di inserire al lavoro soggetti svantaggiati. Allo stesso tempo, il vincolo giuridico che impone alle cooperative sociali una proporzione tra soggetti svantaggiati in inserimento lavorativo e totale lavoratori pari al 30% favorisce l'adozione di composizioni equilibrate di lavoratori ordinari e svantaggiati, garantendo la tenuta produttiva dell'organizzazione. E soprattutto, sono le pratiche interne e la capacità imprenditoriale di queste cooperative - cioè la capacità di essere competitive, di dotarsi delle sufficienti risorse economiche, di diversificare ed innovare le produzioni - a permetterne una gestione continuata ed efficiente.

Rispetto alla necessità di diversificare anche per resistere alla competizione delle altre imprese, si assiste sempre più tra le cooperative sociali al fenomeno della diversificazione della produzione in direzione multi-settoriale o multi-servizio. Ciò è realizzato sia attraverso processi di maggior diversificazione delle produzioni tradizionali che con l'avvio di attività in nuovi set-

tori. Secondo una ricerca condotta da Euricse, nel 2009¹ il 45% delle cooperative delle province del Nord indagate erano attive nei settori della manutenzione del verde e il 35% nei servizi a domicilio e pulizie (35%), ma già si registrava un'evidente crescita della percentuale di cooperative impegnate nei settori dell'informatica e call center (15,7%), nel settore industriale (18,1%), nella ristorazione e nel catering (11,8%) o che si occupavano di "altre" attività rispetto a quelle tradizionali (37% di casi). Ciò ha ovviamente come conseguenza anche una diversificazione delle competenze che i soggetti svantaggiati possono apprendere ed una conseguente capacità di rispondere ad una più ampia domanda di questi soggetti, una volta terminato il percorso formativo, da parte del mercato del lavoro aperto.

Inoltre, l'attività nei cosiddetti settori tradizionali vede le cooperative sociali agire prevalentemente con le pubbliche amministrazioni fornendo loro servizi attraverso appalti o convenzioni, mentre nei settori nuovi si rileva una maggior diversificazione delle entrate, derivate da una clientela composta da soggetti privati, singoli cittadini o imprese. La rilevazione ISTAT del 2005 evidenziava rispetto a questa dimensione che le entrate da vendita all'ente pubblico ammontavano per le cooperative sociali di inserimento lavorativo solo al 53,1% dei ricavi totali, ma già dai dati della ricerca Euricse del 2009 questa percentuale risultava inferiore (benché riferita alle sole cooperative del Nord), pari al 47,1%. Secondo un'indagine dello scorso anno realizzata in provincia di Treviso² addirittura il 66,7% delle cooperative sociali di inserimento lavorativo dichiarava di avere entrate provenienti da soggetti pubblici che incidevano per meno di un quarto sul totale delle proprie entrate.

Se da queste cifre emerge la capacità economico-impresoriale di queste imprese, vanno comunque tenuti presenti anche le fragilità ed i rischi cui queste cooperative sono esposte: concorrenza, difficoltà a garantirsi il rinnovo degli appalti pubblici, rischio di fallimento o ridimensionamento delle imprese committenti. Se il rischio è connaturato a qualsiasi attività imprenditoriale, l'implicazione ulteriore per le cooperative sociali è l'eventuale perdita del lavoro da parte dei soggetti svantaggiati e l'interruzione di percorsi formativi e di recupero. In altri lavori

1 La ricerca ha interessato 127 cooperative sociali di inserimento lavorativo in alcune province rilevanti dal punto di vista dello sviluppo di questo modello: Trento, Brescia e la regione Veneto, con un *focus* sulla provincia di Treviso.

2 Ricerca *Non solo numeri: mappatura e valutazione dell'impatto sociale delle cooperative sociali aderenti a Confcooperative-Federsolidarietà Treviso*, condotta su 48 cooperative sociali, di cui 18 di tipo b) e 8 miste.

(Depedri, 2012) si è dimostrato l'elevato benessere psicologico generato ai soggetti svantaggiati dallo svolgere un lavoro e il drastico calo di benessere e l'aumento dei problemi individuali indotti da un'eventuale perdita dello stesso. L'interruzione dei processi di inserimento ha inoltre importanti ricadute negative anche per le pubbliche amministrazioni: da soggetti produttivi, in grado di conseguire un reddito e una certa indipendenza economica e di pesare meno sui servizi socio-assistenziali, i lavoratori svantaggiati ritornano - all'uscita della cooperativa senza possibilità occupazionale - a carico dei servizi e delle politiche sociali.

Il percorso di inserimento lavorativo sembra quindi importante non solo da un punto di vista sociale, ma anche economico. Il condizionale è tuttavia d'obbligo, poiché occorre anche tenere conto dei costi di cui le pubbliche amministrazioni si fanno carico per sostenere le cooperative sociali di inserimento lavorativo: sgravi contributivi, esenzioni, talvolta contributi. Il bilanciamento tra costi e benefici dell'azione di queste cooperative diviene quindi più complesso da valutare, ma di grande interesse per comprendere se l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate in cooperativa sociale determina costi aggiuntivi o risparmi netti per le pubbliche amministrazioni. E questo è l'obiettivo di alcune ricerche realizzate negli ultimi anni, i cui risultati vengono riassunti nelle pagine che seguono.

2

L'analisi costi-benefici per gli inserimenti lavorativi: modello e risultati

Un metodo ampiamente sperimentato per valutare l'efficienza di un servizio di interesse sociale, intesa come generazione di benefici monetari netti di una politica a confronto di un'altra, è l'analisi costi-benefici attraverso cui si raccolgono e si confrontano tutte le voci di costo e tutte le entrate relative ad una determinata azione. L'analisi costi-benefici risulta, quindi, applicabile anche per valutare le conseguenze economiche dell'attività di inserimento lavorativo in cooperativa sociale a confronto con le politiche pubbliche assistenzialistiche e sociali nei confronti dei soggetti svantaggiati. Il beneficio economico che il modello viene in questo caso a

calcolare è quello generato a favore della pubblica amministrazione, complessivamente intesa, e per questo nei costi sono computati sia gli esborsi di denaro pubblico a sostegno delle attività di inserimento che le minori entrate dovute alla concessione di sgravi fiscali e contributivi, mentre tra i benefici sono inclusi, oltre alle entrate pubbliche derivanti dalle attività svolte dai soggetti svantaggiati, anche i risparmi di spesa sanitaria e assistenziale dovuta alla minor richiesta di questo tipo di servizi quando la persona svantaggiata è impegnata in un'attività lavorativa.

Le declinazioni e gli approfondimenti che il modello costi-benefici applicato agli inserimenti lavorativi può assumere sono diversi, e possono interessare periodi diversi. Ad esempio, data la necessità di raccogliere voci di costo e di beneficio da varie fonti (decisori pubblici, servizi coinvolti, fonti nazionali per i tariffari, cooperative, ecc.), spesso alcuni modelli approssimano alcune voci e utilizzano valori medi o fanno assunzioni sulla diversa intensità di utilizzo dei servizi. Inoltre, se per ottenere una valutazione completa di tipo longitudinale è necessario analizzare l'evoluzione dello stato del soggetto inserito sulla base di dati reali, attraverso un monitoraggio continuo dell'inserito e la creazione di dati *panel*, è anche possibile limitarsi ad analisi di breve periodo, riferite al solo anno della rilevazione, confrontando al massimo tra loro soggetti presenti in cooperativa da più anni.

Le analisi ad oggi disponibili sono state condotte da Istituti di ricerca o da singoli ricercatori³, ricorrendo a raccolte sufficientemente dettagliate che hanno comunque previsto alcuni processi di indicizzazione⁴, di approssimazione⁵ e di attualizzazione⁶ dei costi e benefici prodotti. Il modello utilizzato nell'ambito dei progetti di ricerca di Euricse, applicato a territori diversi,

3 Simili procedure, anche se inclusive di solo alcuni dei costi e benefici a livello aziendale e individuale sopra illustrati, sono state proposte più di dieci anni fa da Marocchi (1999), il quale aveva indagato i costi e benefici generati nell'ambito di progetti regionali (Azione 9 della provincia di Trento). Stime più recenti ed un modello più completo sono stati proposti da Chiaf (2012).

4 L'indicizzazione viene realizzata per alcune variabili di tipo eterogeneo, tale da tradurre in numeri comparabili le prestazioni e i costi e benefici.

5 L'approssimazione è realizzata su alcuni valori non recuperabili, sulla base prevalentemente dei comportamenti e dei dati medi rilevati nelle ricerche.

6 L'attualizzazione dei costi e dei benefici è realizzata su serie storiche e consiste nel calcolare costi e benefici degli anni successivi al primo o futuri scontandoli o attualizzandoli al relativo tasso di inflazione (o di sconto) per l'opportuno numero di anni.

include nell'analisi costi-benefici:

- i costi e i benefici per la pubblica amministrazione generati dal rapporto con la cooperativa sociale nel suo complesso e, quindi, relativi alla componente aziendale dello scambio; si includono in questa parte dell'analisi, tra i costi le esenzioni IRAP⁷ e gli eventuali contributi erogati alla cooperativa in modo forfettario (ad esempio, per l'innovazione, la formazione, il sostegno dei costi dei tutor, o altre voci generali) e tra i benefici l'IVA prodotta dal lavoro dei soggetti svantaggiati inseriti;
- i costi e i benefici legati alla singola posizione lavorativa dei soggetti svantaggiati inseriti; rappresentano costi per la pubblica amministrazione le esenzioni dal pagamento degli oneri contributivi e gli eventuali contributi erogati a sostegno delle singole posizioni occupazionali dei soggetti svantaggiati inseriti; sono benefici per la pubblica amministrazione l'IRPEF versata dalla cooperativa sociale per singolo lavoratore, il non pagamento di minimi vitali, di redditi di garanzia e di pensioni di invalidità per quelle persone che raggiungano livelli di reddito da lavoro superiori alle soglie previste, la riduzione dei contributi alla famiglia e ai congiunti qualora il reddito familiare superi la soglia ISEE relativa grazie al reddito da lavoro apportato dal lavoratore svantaggiato; si aggiungono a queste voci le eventuali minori uscite per spese diverse di natura abitativa (affitti agevolati o contributi al pagamento delle utenze⁸) all'aumentare del reddito da lavoro del soggetto inserito;
- i benefici indiretti prodotti dall'inserimento sull'uso di ulteriori forme di supporto socio-assistenziale; l'analisi tiene conto dell'evoluzione nell'utilizzo e, quindi, dei costi dei servizi socio-assistenziali e sanitari erogati ex ante e durante l'inserimento lavorativo ai soggetti inseriti, verificando i costi reali determinati da un'eventuale riduzione delle patologie e al minor utilizzo di strutture pubbliche esterne (carceri, strutture residenziali o diurne per soggetti con problemi psichiatrici, ecc.).

Data la struttura del modello, le fonti cui si sono attinti i dati sono state diverse. La mag-

7 Le esenzioni IRES non sono incluse nel modello poiché si tratta di benefici di cui la cooperativa gode al pari di altre e non specifici dell'inserimento lavorativo.

8 Nelle analisi su dati reali si è infatti spesso verificato che i soggetti svantaggiati ed i loro nuclei famigliari godessero della concessione di contributi all'edilizia sociale e di appartamenti a canone gratuito o ridotto e che questi benefici fossero maggiori per i soggetti di età più elevata e che non vivono con altri famigliari.

gior parte delle informazioni è stata raccolta presso le cooperative sociali attraverso modelli auto-compilabili. I dati relativi al cambiamento nel ricorso ai servizi sociali di supporto ai soggetti svantaggiati sono stati invece forniti (sebbene non in tutti e tre i territori) dai servizi pubblici stessi.

Questa metodologia è stata in particolare applicata da Euricse in tre province caratterizzate da differenti politiche locali a favore delle cooperative sociali di inserimento lavorativo. La prima provincia è caratterizzata dalla presenza di interventi che prevedono l'erogazione di contributi pubblici alle cooperative sociali stabiliti nell'ambito delle politiche attive del lavoro. Tali interventi incidono annualmente in modo significativo in termini di ammontare totali e prevedono l'assegnazione delle somme sulla base di due criteri: parte dei contributi è erogata alla cooperativa sociale per sostenere la sua attività e a copertura parziale dei costi dei tutor e del responsabile sociale, per eventuali innovazioni di prodotto o di processo; l'altra parte è erogata in proporzione al costo del lavoro del singolo soggetto svantaggiato inserito e, nello specifico, alla sua retribuzione, al tipo di svantaggio e all'anno del percorso formativo in cooperativa, con una copertura decrescente nel tempo. Oltre al sostegno economico, la pubblica amministrazione prevede in questo territorio confronti periodici con le cooperative sociali beneficiarie, in cui vengono identificati i percorsi di inserimento individualizzati e verificato lo stato delle singole cooperative. Il secondo territorio è caratterizzato da contributi erogati dalla pubblica amministrazione alle cooperative sociali nell'ambito delle politiche sociali locali. Se l'ammontare medio per cooperativa dei contributi erogati su questo territorio è molto simile a quello rilevato nel territorio precedente, tuttavia la distribuzione degli stessi a favore delle cooperative è diversa, poiché il contributo è erogato solo a livello di cooperativa ed è solo in parte proporzionato alla dimensione e al numero di soggetti svantaggiati inseriti nella stessa. Inoltre, il rapporto tra pubblica amministrazione e cooperative è caratterizzato prevalentemente da una delega pressoché totale, con assenza di co-progettazione e confronto tra le parti e senza forme definite di monitoraggio. Infine, il terzo territorio - rappresentativo di molte province italiane - è caratterizzato dall'assenza di politiche locali integrative volte a sostenere economicamente gli inserimenti lavorativi; i benefici economici si limitano quindi a quelli previsti per tutte le cooperative sociali dalla legge nazionale e ad eventuali capacità delle singole cooperative di ottenere contributi europei.

Nei suddetti tre territori, sono stati indagati numeri abbastanza simili di realtà, rappresentativi di cooperative sociali e di soggetti inseriti: 10 sono le cooperative sociali di tipo b) indagate nel primo territorio, per un totale di 194 soggetti svantaggiati inseriti (media di 19 svantaggiati per cooperativa); 7 sono le cooperative sociali indagate nel secondo territorio, raccogliendo dati su 101 soggetti svantaggiati (media di 14 soggetti svantaggiati per cooperativa sociale); 9 sono le cooperative sociali rilevate nel terzo territorio, per un totale di 226 lavoratori svantaggiati (con una media significativamente più elevata dei casi precedenti e pari a 25 lavoratori svantaggiati per cooperativa). Le tabelle riportate di seguito illustrano in sintesi i risultati ottenuti, distinguendo nelle relative colonne i tre territori.

La parte I della tabella 1 riporta i valori medi per cooperativa rilevati con riferimento a costi e benefici della parte aziendale, così come illustrata nel primo punto del modello teorico. Guardando alle differenze tra territori emerge chiaramente una prima differenza significativa nell'IVA prodotta dai soggetti svantaggiati e imputata a modello. Le cooperative sociali presenti nel terzo territorio, ovvero dove sono assenti politiche di supporto economico specifico, si confermano molto produttive ed efficienti dal punto di vista imprenditoriale, ma anche più grandi per dimensione e per numero di soggetti inseriti. Il valore dell'IVA calcolata diminuisce nel primo territorio, sebbene non drasticamente, indicando comunque buoni risultati produttivi anche per queste cooperative. Ma soprattutto si rileva una marcata differenza nel secondo territorio, ad indicare il minore peso produttivo di queste cooperative e dei lavoratori svantaggiati in esse impiegati, essendo il minor ammontare dell'IVA pagata dovuto in parte al più basso valore della produzione e alla tipologia di attività svolte, in parte ad un effettivo minor numero di soggetti svantaggiati e di loro ore lavorate rispetto al totale dipendenti⁹. Nonostante il dato, come premesso, sia influenzato certamente dalla dimensione di queste cooperative, esso è un primo segnale del rischio che politiche territoriali a sostegno della funzione sociale invece che occupazionale delle cooperative possono portare le stesse a sentirsi più dipendenti dalla pubblica amministrazione e a non investire sufficientemente sulla capacità imprenditoriale.

⁹ Si ricorda, infatti, che il valore riportato nella cella è pari alla quota di IVA prodotta dai soggetti svantaggiati inseriti in cooperativa e - quindi - il suo valore può essere influenzato tanto dall'importo del valore della produzione quanto dalla percentuale di soggetti svantaggiati sul totale lavoratori.

Altra differenza di spicco è ovviamente rilevata nella voce di contributi ricevuti: rispecchiando le politiche locali, il primo territorio mostra ammontari rilevanti di contributi alle cooperative, anche se depurate della parte di contributi che sono invece assegnati per lavoratore inserito e che verranno di conseguenza riportati nella seconda parte del modello di analisi; il secondo territorio presenta il valore massimo di contributi erogati alla cooperativa, sebbene le differenze tra cooperative e, quindi, la deviazione standard di questo valore sia alquanto elevata; il terzo territorio non prevede contributi specifici alle cooperative, ma si registrano solo somme minime provenienti da finanziamenti europei o nazionali.

Altra voce di costo per le pubbliche amministrazioni è rappresentata dalle esenzioni IRAP, con differenze territoriali giustificate dalle caratteristiche organizzative, ma non di peso rilevante nel modello.

La parte II della tabella 1 riporta le voci di costo e beneficio relative alle posizioni dei singoli lavoratori svantaggiati inseriti: i valori riportati sono quelli medi per lavoratore nell'anno di riferimento. Pur senza entrare nel dettaglio delle singole voci, alcune riflessioni sono necessarie per comprendere ancora una volta le differenze tra i tre territori. Come primo aspetto si deve considerare che le differenze tra i livelli salariali indicano ovviamente diverse situazioni occupazionali e trattamenti e illustrano la tendenza - forse voluta - di alcune cooperative sociali ad impiegare i lavoratori svantaggiati per un numero di ore mediamente contenuto, in coerenza sia con una diversa possibilità di soggetti con invalidità o disagi gravi di svolgere un'attività lavorativa per un numero elevato di ore, ma spesso anche per politiche aziendali. Ciò non solo determina un diverso ammontare di esenzioni o contributi versati, ma incide poi anche sui livelli di risparmio per la pubblica amministrazione in termini di riduzione dei sostegni al reddito della persona inserita, continuando i lavoratori sotto-occupati a percepire una copertura integrativa, anche parziale al reddito attraverso pensioni di invalidità o minimi di garanzia.

Una quota significativa di risparmi è generata poi nei diversi territori dalla riduzione dell'utilizzo di servizi sociali e da ulteriori sostegni (ad esempio, di natura abitativa). L'elevata diversità tra importi medi rilevati è legata essenzialmente a due fattori: da un lato, il diverso peso di voci quali il sostegno economico per l'abitazione e le utenze, che diverge tra i tre territori; dall'altro, dalla diversa attenzione delle cooperative sociali all'inserimento preferenziale di lavoratori con svantaggi di diversa gravità, fonte quindi di riduzioni di spesa sociale anche molto

diversificati. Così, nel primo territorio, solo il 30,5% dei soggetti inseriti ha un disagio mentale o un handicap psichico e sono presenti in modo significativo anche detenuti (18%), tossicodipendenti (22,2%) e persone con handicap fisico (9,3%) o assistiti dai servizi sociali perché portatori di problematiche diverse (16,5%). Il secondo territorio dedica particolare attenzione alle tossicodipendenze, che rappresentano il 60,4% dei soggetti inseriti che si caratterizzano per un più lento ed economicamente meno incisivo distacco dai Ser.t., mentre sono presenti un 7% di ex-detenuti e un 18,8% di persone con handicap fisico. Infine, il terzo territorio è il più attento ad inserire persone con disabilità mentali (40,3% del loro universo) e, quindi, soggetti con processi di recupero più lenti, seguiti da portatori di handicap fisico (31,9%) e tossicodipendenti (25,2%), e inserisce invece pochissimi ex-detenuti (solo l'1%). Queste differenti composizioni spiegano i diversi risultati raggiunti in termini di risparmio netto per il minor utilizzo dei servizi. Va tenuto infatti presente che, secondo i dati raccolti presso i singoli servizi, valutando l'evoluzione reale del ricorso agli stessi da parte dei soggetti inseriti in cooperativa sociale, il risparmio medio è massimo per i soggetti che provengono dal carcere (con una riduzione del costo pubblico di circa 37.000 euro annui per individuo), intermedio per i portatori di handicap fisico e mentale (risparmio annuo tra i 1.000 ed i 2.000 euro a lavoratore inserito) e minimo per chi proviene dalla tossicodipendenza (con risparmio al primo anno di soli 200 euro circa in media).

Quale ultima voce riportata nella seconda parte della tabella, i contributi per lavoratore inserito evidenziano la già illustrata distinzione tra politiche locali, con il primo territorio in cui per ogni soggetto svantaggiato inserito la cooperativa sociale riceve in media contributi a copertura del costo del lavoro pari a 2.400 euro annui, mentre i contributi sono assenti o meno incisivi negli altri due territori.

A conclusione del modello, la parte III della tabella 1 riporta i dati di sintesi, ovvero la sommatoria tra tutte le voci aziendali ed individuali, utilizzando i valori medi per individuo inserito e quindi il rispettivo costo (-) o beneficio (+) netto annuo per la pubblica amministrazione. La tabella distingue tra il beneficio al primo anno di inserimento - dove, quindi, il processo di formazione, di apprendimento del lavoro e di miglioramento eventuale dello stato di salute è ancora in corso -, il beneficio netto di breve periodo - quindi a processo di inserimento avviato, assumendo un tempo medio per l'inserimento di tre anni - e il beneficio di lungo periodo, come

sommatoria dei benefici generati dall'inserimento dei soggetti svantaggiati - considerando che molti di essi al termine del periodo di inserimento trovano un lavoro stabile o in cooperativa sociale, o in altra impresa e, quindi, raggiungono la piena autonomia reddituale, mentre altri concludono l'esperienza lavorativa dopo pochi anni o al termine dell'inserimento, non generando benefici di lungo periodo per le pubbliche amministrazioni.

Rispetto ai dati annuali, di breve periodo, i tre territori presentano evidenti differenze che conducono alle seguenti riflessioni sulle politiche locali. Innanzitutto, il secondo territorio evidenzia un importante costo netto per la pubblica amministrazione per ogni soggetto svantaggiato inserito. Ciò consente di affermare che le politiche che sostengono le cooperative sociali esclusivamente nella loro funzione sociale, ma senza sviluppare con le stesse progettazioni, monitoraggi, investimenti, tendono a creare una dipendenza eccessiva dai contributi ricevuti e dai rapporti con la pubblica amministrazione. Sembra in altre parole che il modo di relazionarsi tra cooperative sociali e pubblica amministrazione locale tenda a snaturare la natura imprenditoriale di queste cooperative, facendole diventare appendice del pubblico. L'affermazione non è ovviamente generalizzabile a tutte le cooperative sociali indagate in questo territorio, dato che alcune evidenziano tanto capacità produttivo-imprenditoriali quanto risultati positivi in termini di benefici netti per la pubblica amministrazione. Ciononostante il risultato medio indica anche il costo netto complessivo in cui la pubblica amministrazione incorre per sostenere l'inserimento lavorativo in cooperativa sociale, denotando a sua volta i tratti di una politica inefficiente - in termini di gestione delle risorse economiche - seppur in grado di sostenere il risultato sociale dell'azione, l'aumento della coesione sociale e del benessere delle persone con svantaggio.

Diversi, come premesso, i risultati per gli altri territori: il terzo territorio - dove sono assenti politiche locali di sostegno - evidenzia i risultati dell'inserimento in assoluto più positivi, con un risparmio netto per la pubblica amministrazione per individuo già al primo anno di circa 6.500 euro, seppur con variazioni da benefici netti di 2.500 euro annui per alcune tipologie di svantaggio ai livelli massimi di oltre 36.000 euro per i carcerati. Il primo territorio, nonostante registri elevati livelli di contributi e quindi elevate voci di costo per le pubbliche amministrazioni, registra un risultato positivo già nel breve periodo, con un risparmio netto per le pubbliche amministrazioni di circa 4.500 euro all'anno per lavoratore inserito e con una variabilità del risparmio dai livelli massimi dei carcerati a quelli negativi (cioè con un costo

netto) per poco meno della metà dei soggetti inseriti. Mentre, quindi, il terzo territorio è fonte di risparmi netti sempre positivi per ciascun individuo, nel primo territorio il beneficio netto totale per la pubblica amministrazione è generato invece dalla compensazione tra situazioni di costo e situazione di beneficio netto per la pubblica amministrazione diverse. Le cooperative di questo territorio sembrano quindi dimostrare la capacità di bilanciare in modo efficiente le diverse tipologie di soggetti svantaggiati inseriti.

Di interesse forse ancora maggiore sono i risultati dell'analisi di medio e di lungo periodo. Il primo territorio è infatti quello caratterizzato da una crescita consistente dell'efficienza dell'attività. Considerando che le politiche territoriali prevedono che negli anni i contributi per soggetto inserito vadano a ridursi, il margine netto di beneficio per la pubblica amministrazione cresce progressivamente, generando livelli di risparmio nel triennio molto simili a quelli (già ben positivi) del territorio con assenza di contributi locali. Il risparmio netto di breve periodo (riferimento al triennio) ammonta infatti in media in entrambe i territori a circa 20.000 euro per ogni soggetto svantaggiato inserito in cooperativa e si riducono anche le situazioni che determinano costi netti di inserimento di singoli lavoratori. Nel secondo territorio, anche quando l'analisi tiene conto dell'intero triennio gli inserimenti lavorativi nelle cooperative sociali continuano a rappresentare per la pubblica amministrazione un costo netto.

Infine, l'analisi di lungo periodo - che attualizza voci di costo e di beneficio pesandole diversamente per coloro che rimangono in cooperativa, coloro che escono per lavorare in altra organizzazione e coloro che escono ritornando a carico delle politiche sociali - dimostra come mediamente l'inserimento lavorativo rappresenti sempre una fonte di vantaggi economici per le pubbliche amministrazioni, riuscendo a garantire una copertura totale dei costi anche in quei territori dove le politiche locali prevedono elevati contributi e dove nel breve-medio periodo i costi superano i benefici. Ma soprattutto, il risultato netto di lungo periodo è alquanto significativo per le finanze pubbliche: la vita lavorativa media di un soggetto svantaggiato che è stato inserito al lavoro grazie alle cooperative sociali genera un risparmio netto di almeno 60.000 euro. Considerando che i soggetti analizzati nei due territori più virtuosi sono stati complessivamente 420 emerge solo per essi un risparmio pubblico totale di oltre 25 milioni di euro. Un risultato che dimostra chiaramente come le politiche di inserimento in cooperativa sociale siano efficienti anche da un punto di vista strettamente economico.

Tabella 1 - Analisi costi-benefici in analisi comparata tra territori

	Territorio con approccio di politica attiva del lavoro	Territorio con approccio di politiche sociali	Territorio senza specifiche politiche di sostegno
Parte I - valori aziendali			
IVA generata dai lavoratori svantaggiati	+51.077	+21.238	+73.881
- esenzione IRAP	-21.718	-14.704	-13.801
- contributi dalle politiche locali	-85.400	-144.089	-509
- contributi ricevuti dallo Stato o dalla EU	-3.655	0	-2.889
Parte II - valori per lavoratore svantaggiato			
IRPEF	+308	+1.159	+1.203
Riduzione pensione d'invalidità	+38 (max 8.320)	+192	+1.279
Minimo vitale risparmiato	+2.149 (max 6.720)	+4.426	+3.530
Risparmi nei servizi	+23.200 (200 - 37.000)	+3.153	+4.800
- esenzione INPS o SCAU	-538	-2.675	-2.618
- contributi individuali	-2.392	-722	0
Parte III - valori di sintesi di breve e medio-lungo periodo			
Beneficio netto al primo anno	+4.500 (nel 46% costi>benefici da -7.000 a +37.000)	-10.200 (nell'86% costi>benefici da -42.000 a +21.000)	+6.500 (nel 5,8% costi>benefici da -1.500 a +38.200)
Benefici netti di breve periodo (3 anni)	+19.300 (nel 30,9% costi>benefici min -15.600 max +108.000)	-31.500 (nel 77,8% costi>benefici min -127.000 max +58.000)	+21.700 (nel 4,7% costi>benefici; min 6.750 max 145.000)
Benefici netti di lungo periodo	+61.400 (da 48.000 a 86.000)	+8.900	+64.400

Conclusioni

Il presente capitolo ha voluto riflettere sul ruolo delle cooperative sociali di inserimento lavorativo da un punto di vista strettamente economico, ovvero valutando i benefici netti generati per le pubbliche amministrazioni dal recupero al lavoro di soggetti svantaggiati. Molte analisi hanno già permesso infatti di raccogliere informazioni sulla capacità di crescita e di resilienza di queste organizzazioni, dimostrando come anche nei numeri dell'occupazione la cooperazione sociale di inserimento rappresenti una risposta sempre più concreta e significativa al problema della formazione e dell'inserimento/reinserimento dei soggetti svantaggiati nel mercato del lavoro. Il lavoro di ricerca i cui risultati sono stati sintetizzati in questo capitolo vuole invece contribuire alla valutazione dell'efficienza economica degli inserimenti lavorativi, applicando a campioni di cooperative sociali in diversi contesti territoriali il modello di analisi costi-benefici. I dati emersi sono importanti poiché evidenziano (e confermano rispetto anche ad altre analisi condotte in passato ed in altre regioni) la capacità della cooperazione sociale di generare anche consistenti risparmi di risorse pubbliche: fino a 6.500 euro all'anno per ogni soggetto inserito e oltre 60.000 euro nel corso della vita lavorativa media delle persone svantaggiate inserite in cooperativa. L'analisi proposta consente inoltre di identificare le possibili leve per la generazione di maggiori risparmi e le eventuali lacune di alcune politiche territoriali che non incentivano lo sviluppo, bensì creano tra le cooperative sociali dipendenza dalla pubblica amministrazione. Seppur con un'analisi circoscritta ai soli dati economici, l'esame delle singole voci che compongono lo strumento costi-benefici ha permesso infatti di individuare come si originano vantaggi economici, giungendo a dimostrare che anche politiche territoriali che sostengono le cooperative sociali con consistenti contributi possono riuscire a finanziarne il corretto sviluppo e a generare vantaggi economici netti per il sistema.

Dinanzi a questi risultati, è necessario tuttavia riflettere anche sui limiti di queste analisi. Esse si appoggiano, infatti, su un modello sufficientemente robusto, ma che permette di giungere solo ad una valutazione ancora assolutamente parziale degli effetti generati dalla cooperazione sociale di inserimento lavorativo.

Il primo limite è dovuto al fatto che i modelli illustrati considerano il solo impatto generato dai soggetti svantaggiati inseriti in cooperativa appartenenti alle categorie definite all'art. 5 della L. 381/1991. Nella quotidianità del loro operato, tuttavia, le cooperative sociali provve-

dono all'inserimento anche di altre categorie di soggetti svantaggiati, per i quali non ricevono benefici economici o sgravi fiscali, ma che sono sicuramente considerabili svantaggiati sotto il profilo del mercato del lavoro. È stato infatti rilevato in altre ricerche (Depedri, 2012) che tra gli stessi lavoratori ordinari impiegati nelle cooperative sociali di tipo b), più di un terzo proviene da situazioni di bassa formazione e di impossibilità o elevata difficoltà di accesso al mercato del lavoro e che avrebbero quindi il diritto di accesso agli ammortizzatori sociali o a sostegni al reddito individuale o familiare da parte delle pubbliche amministrazioni. Di conseguenza, è presumibile che anche per queste categorie escluse dall'analisi in realtà le cooperative sociali generino significativi risparmi e benefici netti, facendo crescere ulteriormente il beneficio totale netto.

In secondo luogo, i modelli costi-benefici sino ad oggi realizzati per le cooperative sociali di tipo b) italiane non valutano altre voci di costo e beneficio, relative alle esternalità prodotte e monetizzabili. Altri modelli, come lo SROI hanno proposto calcoli sul valore aggiunto complessivamente generato dalle imprese sociali, considerando non solo le ripercussioni monetarie sulla categoria di *stakeholder* principale della cooperativa (i lavoratori svantaggiati in questo caso), ma anche su tutti gli altri portatori di interesse e beneficiari dell'azione. Queste analisi estese aiutano a comprendere meglio la portata della ricaduta economica e dei vantaggi generati dall'attività delle cooperative sociali. Tuttavia anche questo tipo di analisi è molto criticato dalla più recente letteratura e ritenuto non sufficiente a comprendere tutte le dimensioni di impatto del fenomeno.

In conclusione l'analisi costi-benefici proposta, pur importante per la valutazione del senso dell'inserimento e delle politiche di supporto allo stesso, non permette di giungere ad esprimere un giudizio complessivo sulle singole cooperative sociali e sulle loro politiche di inserimento. Per una valutazione complessiva dell'impatto sociale generato dalle cooperative sociali attraverso gli inserimenti lavorativi, vanno necessariamente tenuti presenti altri elementi sia quantitativi (quanti soggetti, con quale *turnover* in entrata ed in uscita, con quali contratti di lavoro, con quali opportunità di passare sul mercato aperto, ecc.) che qualitativi (con quali ricadute di benessere, di recupero sociale, di benefici per se stessi e le proprie famiglie, ecc.). Ma l'impatto sociale è cosa ben più complessa da misurare e non era obiettivo del presente lavoro farlo, rimandando invece la rilevazione a future analisi più approfondite.

Riferimenti bibliografici

Chiaf E. (2012), “The Evaluation of Work Integration Social Enterprises (WISEs) As Social Innovation”, in Nicholls A., Murdock A. (a cura di), *Social Innovation: Blurring Sector Boundaries and Challenging Institutional Arrangements*, Palgrave MacMillan, Oxford.

Depedri S. (a cura di) (2012), *L'inclusione efficiente. L'esperienza delle cooperative sociali di inserimento lavorativo*, Franco Angeli Editore, Milano.

Marocchi G. (1999), *Integrazione lavorativa, impresa sociale, sviluppo locale*, Franco Angeli Editore, Milano.

Silvia Rensi*, Flaviano Zandonai**

Per chi e per quanti opera la cooperazione sociale?

* Euricse.

** Euricse.

Introduzione

La cooperazione sociale è stata, fin dal suo apparire, oggetto di molteplici attività di ricerca (Borzaga e Ianes, 2006). Le ragioni di questa attenzione sono di origine diversa: il carattere innovativo del modello giuridico, non riconducibile alle tradizionali forme di organizzazione dell'azione economica e sociale (imprese di capitali, ma anche attori nonprofit e dell'economia sociale); oppure il fatto di operare in ambiti di *welfare* attraverso modelli di servizio innovativi; o, ancora, la capacità di mobilitare e combinare risorse di diversa natura e provenienza. Ma a prescindere dall'oggetto di analisi, l'interesse maggiore è quello per le modalità gestionali e le soluzioni organizzative che queste imprese adottano allo scopo di mantenere in equilibrio una missione esplicitamente orientata all'esercizio di una funzione pubblica ("l'interesse generale della comunità") con assetti imprenditoriali in grado di sostenere processi produttivi "in via stabile e continuativa", facendo leva su meccanismi di generazione del valore - scambi di mercato, redistribuzione, reciprocità - che tradizionalmente appaiono inconciliabili e ascritti a specifiche sfere istituzionali (Stato, mercato, società civile) (Provasi, 2006).

Le domande di ricerca sulla cooperazione sociale sono quindi plurime, così come gli oggetti di indagine: dallo studio delle forme giuridiche (Fici, 2012) alle competenze e motivazioni dei lavoratori (AaVv, 2007); dagli assetti di *governance* (Fazzi, 2007) alle peculiarità dei beni e dei servizi prodotti (Gui, 2003). Diverse questioni che hanno impegnato differenti discipline: economia politica e aziendale, sociologia economica, diritto amministrativo e societario, scienza politica, ecc. In questo quadro così articolato esiste comunque un "convitato di pietra", un tema cioè evocato spesso, ma fin qui approfondito solo per aspetti relativamente specifici. Il tema in questione riguarda il ruolo degli utenti che, attraverso varie modalità, beneficiano di ciò che le cooperative sociali producono. Lo stato dell'arte della ricerca sugli utenti dei servizi delle cooperative sociali può essere riclassificato lungo quattro filoni:

- le modalità di individuazione e analisi dei bisogni e i processi di trasformazione in domanda "aggregata" per finalità di interesse collettivo (Borzaga e Zandonai, 2009);
- la disponibilità e la capacità di contribuire alla coproduzione dei beni e dei servizi (Orlandini, Rago e Venturi, 2014);

- l'apporto alla gestione e alla *governance* dell'impresa sociale (Borzaga, 2003);
- la valutazione della qualità dei servizi e le modalità attraverso cui è possibile rendicontarla e "certificarla" (Scaratti e Zandonai, 2007).

L'insieme di questi contributi restituisce un quadro conoscitivo composito che, in sintesi, evidenzia come la cooperazione sociale, a dispetto di un'impostazione orientata al coinvolgimento di una pluralità di soggetti portatori di interesse, presenta ancora notevoli margini di miglioramento nel rapporto con i beneficiari delle sue attività. Rispetto alle linee di ricerca appena ricordate emerge infatti che:

- gli strumenti di analisi dei bisogni e della domanda sono soprattutto di tipo top down, cioè elaborati nell'ambito di processi di negoziazione che vedono "al tavolo" la pubblica amministrazione e il "sistema integrato" dei fornitori di servizi, con spazi limitati per il confronto con i portatori di bisogni;
- la diffusione di strategie e metodi che realizzino un'autentica coproduzione da parte degli utenti dei servizi è ancora limitata e poco strutturata, al di fuori dei tradizionali modelli di *stakeholder engagement* concentrati soprattutto su aspetti di natura informativa;
- il coinvolgimento degli utenti nei processi decisionali e in particolare negli organi di governo è ancora poco diffuso e parziale in quanto questi organismi sono caratterizzati dalla presenza dominante del "fattore lavoro" (remunerato), mentre sono sostanzialmente assenti esperienze di cooperazione sociale modellizzate a partire dal "fattore consumo" (o utenza);
- l'utilizzo di strumenti di valutazione e di certificazione deriva soprattutto dall'adattamento di metodi e tecniche di *customer satisfaction* tarate su beni materiali e servizi standard che non sempre sono in grado di cogliere gli elementi di complessità e specificità che caratterizzano i servizi delle cooperative sociali, soprattutto a seguito della presenza di asimmetrie informative e di modalità differenziate di produzione e "consumo" del bene.

Questi limiti pongono una serie di questioni rilevanti per lo sviluppo dell'impresa sociale, a diversi livelli.

A livello strettamente normativo, il progetto di riforma del terzo settore ripropone come dato costitutivo dell'impresa sociale il rapporto con gli utenti, in particolare per quanto riguarda le forme di coinvolgimento per finalità di rendicontazione dell'impatto sociale generato. Il tema

assume una rilevanza particolare, considerando che, per effetto della riforma, la qualifica di impresa sociale verrebbe attribuita in automatico a tutte le cooperative sociali che quindi saranno chiamate a ottemperare formalmente anche sul fronte del coinvolgimento dei beneficiari (Lepri, 2013).

La progressiva affermazione dell'innovazione sociale come “paradigma”, o più semplicemente, come matrice per la ridefinizione dei sistemi di protezione sociale rimette al centro la dimensione di giustizia sociale che è all'origine di molte esperienze nonprofit e di cooperazione sociale (Fazzi, 2015). L'avvento di nuovi *players* nel campo della produzione sociale (in *primis* la finanza d'investimento) contribuirà a ridefinire non solo il design dei servizi, ma gli attributi di meritorietà e solidarismo che sono la base di queste esperienze e del loro modo di operare. Il “movente ideale” che caratterizza la cooperazione sociale appare inoltre sollecitato dalla crisi che investe il suo principale asse di legittimazione, ovvero il rapporto con la pubblica amministrazione. Rapporto di cui si evidenziano i limiti a causa di episodi contingenti (i recenti scandali per casi di corruzione) e, più in generale, per i limiti strutturali fin qui riscontrati nell'organizzare e gestire le relazioni tra pubblico e “privato sociale” in modo da garantire forme di *partnership* alimentata da metodi di autentica coprogettazione (Arena e Iaione, 2012).

Più in generale, guardando non solo ai meccanismi regolativi e alle relazioni tra istituzioni, ma alle più vaste trasformazioni che investono l'organizzazione sociale e l'azione collettiva si assiste alla progressiva diffusione - grazie anche all'impatto di tecnologie abilitanti - di forme di protagonismo che facilitano l'aggregazione della domanda e la coproduzione degli utenti. Un movimento, quello della cosiddetta *sharing economy*, dagli accentuati caratteri *disruptive* e di ambivalenza che rischia paradossalmente di spiazzare i soggetti cooperativi, piuttosto che riconoscerne gli elementi di valore come soggetti in grado di promuovere e organizzare economie basate su relazioni e reciprocità, ma che spesso sono invece governate da organizzazioni di tipo for-profit (Conaty e Bollier, 2014).

L'insieme di queste trasformazioni chiama in causa, direttamente e indirettamente, il rapporto tra le organizzazioni di produzione nel loro complesso e i loro utenti: la risposta ai bisogni e, più in generale, l'orientamento dei consumi appare sempre più legato alla capacità di coinvolgere soggetti in grado di aggregare la domanda, di intervenire attivamente nei processi produttivi e, non da ultimo, di riconoscere elementi di valore riconducibili non solo alle qualità

intrinseche del bene, ma anche ad altri elementi intangibili legati, ad esempio, alla dimensione sociale e ambientale. La cooperazione sociale, da questo punto di vista, è tutt'altro che estranea a questi processi, anzi ne è maggiormente coinvolta, considerando la natura della sua produzione e le finalità che persegue (Venturi e Zandonai, 2014a).

Una possibile risposta a questi interrogativi viene dalla consultazione di una banca dati relativamente inedita se si considera la natura delle informazioni ricercate. Si tratta, infatti, del *database* relativo alla nuova edizione del Censimento delle istituzioni nonprofit (dati aggiornati al 2011 e progressivamente rilasciati a partire da fine 2013) (ISTAT, 2013)¹. Il carattere inedito di questa fonte è legato a due elementi: in primo luogo, si tratta di dati aperti raccolti all'interno di un *datawarehouse* interrogabile senza particolari difficoltà e che consente di ottenere informazioni molto dettagliate anche a livello territoriale; in secondo luogo, tra le diverse variabili disponibili nella banca dati online si segnala una novità di particolare interesse rispetto alle finalità di questo contributo. Si tratta, infatti, di informazioni relative ai "destinatari di servizi con specifico disagio", ovvero di fasce di utenza che, per ragioni diverse, manifestano bisogni di assistenza, cura, educazione, ecc. che vengono soddisfatti dalle istituzioni nonprofit, tra le quali anche le cooperative sociali. I dati riferiti a questi soggetti sono particolarmente rilevanti perché colmano un importante *gap* informativo: consentono infatti di guardare alla cooperazione sociale non dal consueto punto di vista della disponibilità di risorse economiche, umane, strutturali, ecc., ma guardando ai beneficiari delle sue attività. Di più, trattandosi di utenti per diverse ragioni "fragili" è possibile estrapolare un profilo di queste imprese che ne enfatizza il carattere più autenticamente "sociale". Carattere che, secondo

1 Il *datawarehouse* dell'ISTAT è disponibile su <http://dati-censimentoindustriaeservizi.istat.it/>. Una prima analisi degli stessi dati è in corso di pubblicazione sulla rivista *Welfare Oggi*.

In merito ai destinatari dei servizi erogati dalle istituzioni nonprofit l'ISTAT ha rilevato in ciascuna istituzione:

- il numero dei destinatari dei servizi erogati in base al settore di attività dell'istituzione nonprofit (quesito n. 29.1 - cultura sport e ricreazione, istruzione e ricerca, sanità, assistenza sociale e protezione civile, ambiente, sviluppo economico e coesione sociale, tutela dei diritti e attività politica, filantropia e promozione del volontariato, cooperazione e solidarietà internazionale, religione, relazioni sindacali e rappresentanza di interessi, altre attività);
- il numero dei destinatari dei servizi erogati in base alla tipologia di disagio del destinatario (quesito n. 29.3 - devianza, detenzione carceraria, dipendenza, disabilità e non autosufficienza, malattia, immigrazione e nomadismo, povertà ed esclusione sociale, abusi e molestie, prostituzione, altro).

Si precisa che tali destinatari potrebbero essere conteggiati più volte qualora abbiano usufruito di servizi erogati da istituzioni nonprofit diverse. Inoltre nel *datawarehouse* dell'ISTAT sono stati resi pubblici i dati relativi ai soli utenti disagiati.

alcuni osservatori, sarebbe messo in crisi dalla diffusione di approcci fortemente connotati da innovazioni tecnologiche e finanziarie che potrebbero innescare fenomeni di colonizzazione e di deviazione della *mission* delle imprese sociali, anche nel modello “originario”, della cooperazione sociale (Calderini e Chiodo, 2014).

Dopo aver ricostruito nel paragrafo seguente il profilo dell'intero comparto nonprofit guardando alle tipologie e alla numerosità degli utenti con disagio, la sezione centrale del capitolo sarà dedicata ad approfondire le medesime caratteristiche, ma per le sole cooperative sociali. L'analisi dei dati consentirà, nella parte finale, di proporre alcune indicazioni di *policy* volte a incrementare il valore (sociale ed anche economico) derivante da un maggior coinvolgimento degli utenti nelle cooperative sociali.

1

Come cambia il profilo delle organizzazioni nonprofit con utenti disagiati

Il primo *set* di estrazioni dal *database* ISTAT consente di delineare il profilo del nonprofit impegnato in attività a favore di utenti disagiati, verificando se esistono scostamenti più o meno significativi rispetto al comparto nel suo complesso.

In effetti, i dati evidenziano che la variabile relativa alle caratteristiche dell'utenza definisce un perimetro di organizzazioni rilevante, ma non così consistente. A fronte di 300mila istituzioni nonprofit censite dall'Istituto Nazionale di Statistica, solo poco più di 50mila si occupano di persone in situazione di disagio. Una percentuale pari al 16,7% del totale che presenta significativi elementi di differenziazione considerando variabili relative al settore di attività, all'orientamento strategico, ai modelli economici e anche alla forma giuridica.

Tabella 1 - Settore di attività prevalente delle organizzazioni nonprofit

	Totale Onp		Onp con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Cultura, sport e ricreazione	195.841	65,0	16.301	32,4	8,3
Assistenza sociale e protezione civile	25.044	8,3	18.171	36,1	72,6
Relazioni sindacali e rappresentanza di interessi	16.414	5,4	549	1,1	3,3
Istruzione e ricerca	15.519	5,2	3.380	6,7	21,8
Sanità	10.969	3,6	5.285	10,5	48,2
Sviluppo economico e coesione sociale	7.458	2,5	1.989	4,0	26,7
Religione	6.782	2,3	1.020	2,0	15,0
Ambiente	6.293	2,1	328	0,7	5,2
Tutela dei diritti e attività politica	6.822	2,3	1.246	2,5	18,3
Filantropia e promozione del volontariato	4.847	1,6	747	1,5	15,4
Cooperazione e solidarietà internazionale	3.565	1,2	1.220	2,4	34,2
Altre attività	1.637	0,5	35	0,1	2,1
Totale	301.191	100,0	50.271	100,0	16,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

I settori di attività rappresentano una variabile che consente di meglio evidenziare le organizzazioni nonprofit per le quali è più spendibile l'attributo "sociale", inteso come orientamento a servire utenti che per varie ragioni sono più vulnerabili rispetto a fenomeni di esclusione. Se nel caso dell'intero comparto, a "farla da padrone" sono soprattutto i soggetti non lucrativi che operano in campo culturale, sportivo e ricreativo (quasi 2/3 del totale), nel sottoinsieme con utenti disagiati prevalgono le attività assistenziali che, se sommate a quelle sanitarie, denotano

in maniera netta un profilo più “welfarista” del nonprofit (poco meno del 50%). A ulteriore conferma di questa tendenza si può osservare che mentre in campo assistenziale oltre il 70% delle organizzazioni si rivolge a beneficiari disagiati e in campo sanitario poco meno del 50%, nel settore culturale e ricreativo la percentuale scende all’8,3%.

Tabella 2 - Attività economica, finanziamento e orientamento delle organizzazioni nonprofit

	Totale Onp		Onp con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Tipo di attività economica					
<i>Market</i>	92.132	30,6	21.810	43,4	23,7
<i>Non market</i>	209.059	69,4	28.461	56,6	13,6
Totale	301.191	100,0	50.271	100,0	16,7
Tipo di finanziamento prevalente					
Pubblico	41.760	13,9	13.186	26,2	31,6
Privato	259.431	86,1	37.085	73,8	14,3
Totale	301.191	100,0	50.271	100,0	16,7
Orientamento dell’istituzione					
Mutualistico	115.153	38,2	8.766	17,4	7,6
Di pubblica utilità	186.038	61,8	41.505	82,6	22,3
Totale	301.191	100,0	50.271	100,0	16,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

Approfondendo ulteriormente l’analisi è possibile misurare alcune dimensioni costitutive delle organizzazioni nonprofit puntando l’attenzione sui seguenti aspetti:

- la missione, distinguendo tra organizzazioni mutualistiche che rivolgono le loro attività esclusivamente ai propri soci e organizzazioni di pubblica utilità che invece agiscono a favore di una più ampia collettività, a prescindere dalla presenza di un legame associativo con i beneficiari;

- l'ambito principale dal quale si originano le risorse economiche, distinguendo tra risorse di origine pubblica e risorse apportate da soggetti privati;
- la modalità prevalente di regolazione dello scambio economico, distinguendo tra organizzazioni che ricavano la maggior parte delle risorse da scambi di mercato (*market*) e organizzazioni dove invece prevalgono volontariato, donazioni e contributi che non si configurano come corrispettivi per la vendita di beni e di servizi (non *market*).

Anche in questo caso le organizzazioni nonprofit che si rivolgono a utenti disagiati presentano caratteristiche ben definite: sono in assoluta prevalenza orientate ad apportare benefici all'intera collettività (82,6% contro 61,8% del totale sono organizzazioni di pubblica utilità) e sono più propense agli scambi di mercato (43,4% contro 30,6% del totale delle organizzazioni *market*), privilegiando il rapporto con la pubblica amministrazione (26,2% contro 13,9% del totale delle organizzazioni che si sostengono con risorse pubbliche). Queste tendenze possono essere spiegate ricordando la prevalenza del settore assistenziale tra le nonprofit con utenti disagiati e, come si avrà modo di verificare nel paragrafo seguente, la presenza di un numero consistente di cooperative sociali. Si tratta di un "combinato disposto" che definisce un modello di risposta ai bisogni incentrato su risorse pubbliche allocate in arene mercantili (attraverso gare d'appalto, convenzioni, ecc.).

Le dinamiche osservate a proposito dei settori di attività e dei modelli economici sono effettivamente influenzate anche dalla natura giuridica dei soggetti nonprofit. Alcune forme giuridiche, infatti, presentano un'incidenza maggiore di beneficiari disagiati. Le cooperative sociali, in primo luogo, con quasi 2/3 di queste organizzazioni che contano tra i loro beneficiari utenti in situazione di fragilità, ma anche fondazioni ed enti ecclesiastici si caratterizzano per una quota parte significativa (oltre il 30%) impegnata a favore di persone portatrici di "bisogni sociali". Emerge così un diverso profilo del nonprofit. Si riduce in modo significativo (oltre 10 punti percentuali) il peso specifico delle associazioni (riconosciute e non) dall'89,4% al 78,4%. Cresce, invece, il ruolo dei soggetti più marcatamente orientati alla produzione di beni piuttosto che all'*advocacy*, principalmente grazie alle cooperative sociali che passano da una posizione quasi trascurabile rispetto all'intero comparto (3,7%) a una ben più rilevante (quasi il 15%) se si considera solo il nonprofit con utenti disagiati.

Tabella 3 - Forma giuridica delle organizzazioni nonprofit

	Totale Onp		Onp con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Associazione non riconosciuta	201.004	66,7	25.429	50,6	12,7
Associazione riconosciuta	68.349	22,7	12.146	24,2	17,8
Società cooperativa sociale	11.264	3,7	7.284	14,5	64,7
Ente ecclesiastico	6.583	2,2	2.394	4,8	36,4
Fondazione	6.220	2,1	2.022	4,0	32,5
Comitato	3.432	1,1	373	0,7	10,9
Altro	3.343	1,1	450	0,9	13,5
Società di mutuo soccorso	996	0,3	173	0,3	17,4
Totale	301.191	100,0	50.271	100,0	16,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

Fin qui si è cercato di ridisegnare il profilo del settore nonprofit che conta tra i suoi beneficiari “utenti disagiati”. Ma chi sono e quante sono queste persone? I dati ISTAT presentano una gamma ampia e diversificata di forme di “disagio”: dalla malattia alla disabilità; dall’immigrazione al disagio psichico, ecc. Tipologie di bisogno diverse che probabilmente comportano una certa difficoltà a quantificare l’esatto numero di persone che può esservi compreso. Ma nonostante queste difficoltà l’ISTAT fornisce dati ufficiali che disegnano, nel loro insieme, un impatto notevole sul nonprofit: le persone con disagio entrate in contatto con organizzazioni del settore superano i 20 milioni, in media 400 per organizzazione. Un dato che va comunque interpretato ricordando che uno stesso utente può essere conteggiato più volte e inoltre, ipotizzando una gamma di interventi assai ampia, non limitati quindi a prestazioni di servizio definite da standard normativi. Potrà trattarsi anche di iniziative di carattere informativo, promozionale e di *advocacy*. Attività comunque rilevanti nel processo di emersione dei bisogni e strutturazione delle risposte in forma di servizi.

In termini generali, le aree relative a malattia, disabilità, povertà e immigrazione raccolgono la quasi totalità degli utenti con disagio delle organizzazioni nonprofit (78%, pari a 16,3 milioni di persone). Suddividendo il numero e le caratteristiche degli utenti per le principali forme giuridiche - associazioni riconosciute, non riconosciute e cooperative sociali che assorbono quasi l'80% delle persone con disagio - emergono in modo piuttosto chiaro le vocazioni dei soggetti nonprofit. In particolare:

- le associazioni riconosciute assorbono la maggior parte di utenti disagiati (7,2 milioni di persone) e agiscono soprattutto a favore di persone malate intercettandone oltre il 40% del totale, confermando così la qualifica di “volontariato organizzato” e specializzato;
- le associazioni non riconosciute (6,2 milioni di utenti) operano soprattutto nell'ambito delle iniziative di contrasto alla povertà e nell'accoglienza degli immigrati (42%), ma sono preponderanti anche in ambiti di disagio, probabilmente grazie a iniziative di rappresentanza e tutela dei portatori di bisogno volte a far emergere le loro necessità aggregandole in domanda di servizi;
- anche le cooperative sociali, con quasi tre milioni di utenti disagiati (14% del totale) tendono a diversificare i loro interventi rispetto ad aree di bisogno diverse da quelle della malattia, riferite non solo all'area della disabilità, ma anche nella lotta alle dipendenze, alla devianza e al disagio sociale, come si avrà modo di verificare nel paragrafo successivo.

3

Caratteristiche ed evoluzione delle cooperative sociali con utenti disagiati

I dati sugli utenti con disagio presentati nel paragrafo precedente contribuiscono a ridefinire in modo sostanziale il profilo del settore nonprofit, non solo perché ridimensionano il numero di organizzazioni impegnate in attività sociali in senso stretto, ma anche (e soprattutto) perché disegnano una nuova “geografia” interna al comparto, guardando ai settori di attività, ai modelli economici e alle forme giuridiche. La cooperazione sociale gioca, da questo punto di

vista, un ruolo rilevante perché è il soggetto nonprofit più orientato a servire utenti con disagio (quasi il 65% del totale delle cooperative sociali dichiara di avere utenti con queste caratteristiche) e, inoltre, persegue questo obiettivo attraverso un assetto di natura imprenditoriale che, di per sé, rappresenta un importante elemento di innovazione.

Può quindi essere utile cercare di approfondire in dettaglio il profilo delle cooperative impegnate a favore di queste particolari tipologie di utenza, ricordando che, comunque, la cooperazione sociale nel suo insieme si rivolge anche ad altre tipologie di beneficiari che l'ISTAT non considera "disagiate". Precedenti rilevazioni compiute dall'Istituto Nazionale di Statistica hanno infatti quantificato - peraltro su un numero di cooperative pari a circa la metà di quelle a cui si riferiscono i dati che si stanno commentando - in circa cinque milioni di persone l'insieme degli utenti (disagiati e non) delle cooperative sociali (ISTAT, 2008).

Tabella 4 - Dislocazione territoriale delle cooperative sociali

	Totale cooperative sociali		Cooperative sociali con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Nord	4.555	40,4	3.279	45,0	72,0
Centro	2.117	18,8	1.205	16,5	56,9
Sud	2.843	25,2	1.659	22,8	58,4
Isole	1.749	15,6	1.141	15,7	65,2
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

Una prima variabile che consente di comparare l'intero comparto e le cooperative sociali con utenti disagiati riguarda la dislocazione territoriale per macroarea (Nord, Centro, Sud e Isole). I dati evidenziano tendenze interessanti. Nelle regioni del Nord - dove hanno sede cooperative sociali più "anziane" e strutturate in termini dimensionali ed economici - si registra la maggior incidenza di organizzazioni cooperative con utenti disagiati (oltre il 70%). Questa

tendenza è forse anche riconducibile alla presenza, in queste regioni, di sistemi di *welfare mix* su scala locale più strutturati, basati su un maggior impegno e su un ruolo “di regia” dell’amministrazione locale attraverso la programmazione delle politiche e l’adozione di strumenti di *contracting-out* che valorizzano competenze e risorse di fornitori specializzati come le cooperative sociali. Man mano che ci si sposta verso Sud la percentuale di cooperative sociali con utenti disagiati tende a diminuire, sia in contesti come le regioni centrali dove i sistemi di *welfare* vedono un maggior protagonismo della pubblica amministrazione anche per quanto riguarda l’erogazione dei servizi, sia in regioni come quelle meridionali dove, invece, le infrastrutture di protezione sociale pubbliche e di privato sociale sono più deboli (Gori et al., 2014). Rispetto al *trend* registrato si segnala comunque l’eccezione rappresentata dalle due isole, forse per il fatto che si tratta di regioni autonome e, quindi, con maggiori risorse da destinare anche a servizi sociali, educativi e sanitari per fasce deboli della popolazione, avvalendosi di cooperative sociali.

Tabella 5 - Anno di costituzione delle cooperative sociali

	Totale cooperative sociali		Cooperative sociali con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Fino al 1970	29	0,3	20	0,3	69,0
1971-1980	231	2,1	183	2,5	79,2
1981-1990	1.332	11,8	1.089	15,0	81,8
1991-2000	2.934	26,0	2.152	29,5	73,3
2001-2010	6.506	57,7	3.723	51,1	57,2
2011	232	2,1	117	1,6	50,4
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

Un’ulteriore variabile di interesse è rappresentata dall’anno di costituzione delle cooperative sociali perché consente di verificare se ed eventualmente come è mutato nel corso del tempo l’orientamento di queste cooperative nei confronti degli utenti disagiati. Anche in questo caso

emerge una tendenza piuttosto definita che vede nei primi decenni una presenza crescente di cooperative sociali impegnate nell'erogazione di servizi a persone disagiate. Tutto questo fino a inizio anni '90 del secolo scorso, perché dall'anno di approvazione della legge di settore in poi (1991), si assiste a una progressiva diminuzione dell'incidenza di cooperative orientate al disagio. Questa tendenza accelera ulteriormente negli anni più recenti: le cooperative sociali nate nel nuovo millennio e, ancor di più, le *start-up* avviate nell'anno della rilevazione (2011) segnano una percentuale di utenza con disagio significativamente inferiore al dato medio generale.

Tabella 6 - Attività economica, finanziamento e orientamento delle cooperative sociali

	Totale cooperative sociali		Cooperative sociali con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Tipo di attività economica					
<i>Market</i>	9.901	87,9	6.643	91,2	67,1
<i>Non market</i>	1.363	12,1	641	8,8	47,0
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7
Tipo di finanziamento prevalente					
Pubblico	5.953	52,8	4.437	60,9	74,5
Privato	5.311	47,2	2.847	39,1	53,6
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7
Orientamento dell'istituzione					
Mutualistico	460	4,1	218	3,0	47,4
Di pubblica utilità	10.804	95,9	7.066	97,0	65,4
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

Guardando invece alle variabili che riguardano l'attività economica, le forme di finanziamento e l'orientamento strategico delle cooperative sociali si rileva un'ulteriore marcatura delle caratteristi-

che ascrivibili all'intero comparto. Le cooperative sociali che operano con utenti disagiati enfatizzano infatti la missione di pubblica utilità, il fatto di generare economie attraverso scambi di mercato e soprattutto la ricerca di finanziamenti di origine pubblica, dove si registra lo scostamento più rilevante rispetto al totale. È chiaro quindi che gli utenti con disagio contribuiscono a definire in modo ancor più netto le caratteristiche costitutive del principale (e fin qui più strutturato) modello economico della cooperazione sociale: basato cioè sull'attrazione di risorse pubbliche che vengono utilizzate per finanziare la produzione di beni di merito il cui carattere di "pubblica utilità" deriva dal fatto che questi sono rivolti a una popolazione che spesso non possiede risorse proprie (economiche ed informative) per agire come "consumatori razionali" nei mercati di *welfare*.

Tabella 7 - Settore di attività prevalente delle cooperative sociali

	Totale cooperative sociali		Cooperative sociali con utenti disagiati		
	v.a.	%	v.a.	%	Incidenza %
Cultura, sport e ricreazione	747	6,6	394	5,4	52,7
Assistenza sociale e protezione civile	4.452	39,6	3.997	54,9	89,8
Relazioni sindacali e rappresentanza di interessi	14	0,1	0	0,0	0,0
Istruzione e ricerca	899	8,0	296	4,1	32,9
Sanità	1.192	10,6	1.007	13,7	84,5
Sviluppo economico e coesione sociale	3.654	32,4	1.536	21,1	42,0
Religione	0	0,0	0	0,0	0,0
Ambiente	128	1,1	26	0,4	20,3
Tutela dei diritti e attività politica	19	0,2	10	0,1	52,6
Filantropia e promozione del volontariato	9	0,1	5	0,1	55,6
Cooperazione e solidarietà internazionale	24	0,2	4	0,1	16,7
Altre attività	126	1,1	9	0,1	7,1
Totale	11.264	100,0	7.284	100,0	64,7

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

L'ultimo *set* di informazioni scaricabile dal *datawarehouse* ISTAT riguarda i settori di attività e il numero di utenti disagiati nelle diverse tipologie. Rispetto ai settori di intervento la classificazione ufficiale ICNPO per le istituzioni nonprofit evidenzia, nel caso delle cooperative sociali, tre macroambiti: l'erogazione di servizi socio-assistenziali, le prestazioni sanitarie e le attività finalizzate all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati nella voce "sviluppo economico e coesione sociale".

Se si considerano le sole cooperative con utenti disagiati si rilevano due effetti distinti. Il primo consiste nella crescita sia in termini assoluti che di incidenza relativa dei settori assistenziale e sanitario, ad indicare che la cooperazione sociale approccia questi ambiti di attività - in particolare la sanità - avendo come punto di riferimento persone vulnerabili che necessitano di modelli di servizio specifici per garantire l'accessibilità e la fruizione di queste prestazioni. Il secondo effetto è legato al ridimensionamento delle attività legate all'inserimento lavorativo. Questa tendenza può essere spiegata ipotizzando che non tutte le cooperative impegnate in attività di inserimento lavorativo (tipo b)) siano classificate alla voce "sviluppo economico e coesione sociale". Ma forse esiste un'ulteriore spiegazione più sostanziale, ovvero la presenza di quote sempre più rilevanti di manodopera debole non classificabile utilizzando le categorie previste dalla legge (e per le quali, va ricordato, le cooperative sociali non possono accedere alle agevolazioni sul costo del lavoro).

I quasi tre milioni di utenti con disagio presenti nelle cooperative sociali si concentrano per la quasi totalità (91%) in quattro grandi aree: malattia, disabilità, immigrazione e povertà. Un dato particolarmente significativo anche in termini assoluti, considerando che, con tutta probabilità, si tratta di rapporti stabili e duraturi nel tempo, in quanto legate alla fruizione di beni complessi che richiedono continuità e "densità" della relazione di servizio (si pensi, ad esempio, a un percorso terapeutico o di reinserimento nel mercato del lavoro).

È comunque interessante osservare l'incidenza relativa rispetto all'ammontare degli utenti disagiati sull'intero comparto nonprofit. Emerge, infatti, che la cooperazione sociale distribuisce i suoi interventi su un'ampia gamma di utenza, anche su alcuni *target* molto specifici, non consistenti in termini assoluti, ma che individuano fenomeni di vulnerabilità ed esclusione sociale ben definiti. È il caso, ad esempio, degli interventi nel campo delle dipendenze, della devianza, del disagio psico-sociale, ecc. Ambiti all'interno dei quali sono richieste modalità di intervento

come i servizi semiresidenziali, domiciliari, territoriali, caratterizzati da accentuati elementi di contestualità e personalizzazione. Lo stesso dicasi per iniziative che coinvolgono invece numeri più consistenti di utenti, come le oltre 800mila persone in situazione di povertà che beneficiano dei servizi forniti da cooperative sociali.

Tabella 8 - Numero e caratteristiche degli utenti disagiati delle cooperative sociali

	v.a.	%	Incidenza sul totale
Malattia	596.058	20,3	6,8
Disabilità e non autosufficienza	911.806	31,1	20,9
Povertà ed esclusione sociale	802.352	27,3	19,8
Immigrazione e nomadismo	364.709	12,4	15,1
Disagio psico-sociale	84.921	2,9	27,4
Dipendenza	73.415	2,6	29,1
Detenzione carceraria	27.399	0,9	14,2
Devianza	50.760	1,7	27,2
Abusi e molestie	16.032	0,5	16,3
Altro disagio prevalente	2.789	0,1	5,5
Prostituzione	5.345	0,2	18,2
Totale	2.935.586	100,0	14,1

Fonte: *Datawarehouse* ISTAT, 2011

In sintesi, anche i dati sulle tipologie di disagio degli utenti della cooperazione sociale contribuiscono a far emergere in modo ancor più evidente le peculiarità di questa forma imprenditoriale, non riconducibile - almeno non del tutto - alla scelta di concentrare il proprio modello di *business* su strutture di servizio in grado di sviluppare redditività ed economie di scala perché si prestano ad essere gestite in senso “industriale”, marchiandone i modelli, aumentandone le dimensioni e trasferendole in diversi contesti e settori di attività.

Le caratteristiche degli utenti con disagio contribuiscono in particolare a mettere in discussione la rappresentazione della cooperazione sociale come attore del *welfare* impegnato quasi esclusivamente a favore di quelle fasce della popolazione (anziani, minori, disabili) che assorbono le quote più rilevanti della spesa pubblica destinata a cofinanziare i loro servizi. In realtà queste cooperative organizzano risposte anche a favore di persone e gruppi sociali vulnerabili che di solito non rappresentano una priorità di intervento delle politiche di *welfare* (dipendenza, devianza, disagio psico-sociale).

4

Implicazioni strategiche: gli utenti tra innovazione e giustizia sociale

L'analisi dei dati del Censimento ISTAT ha consentito, in primo luogo, di mettere in luce caratteri di tipicità - in parte inediti - della cooperazione sociale rispetto all'intero comparto nonprofit e, successivamente, di individuare alcune tendenze interne a questa stessa forma imprenditoriale.

Rispetto al nonprofit nel suo complesso la variabile relativa agli utenti con disagio ha consentito di operare una segmentazione che ha messo in luce come la maggioranza delle organizzazioni non lucrative non opera a favore di persone e gruppi vulnerabili, contribuendo così a ridimensionare una rappresentazione sociale diffusa che considera il nonprofit nel suo insieme come l'ambito della "solidarietà" e dell'"assistenza".

Nel caso delle cooperative sociali si può invece sostenere che, nella maggior parte dei casi, si tratta di organizzazioni strutturate e gestite non solo per produrre beni e servizi attraverso scambi di mercato, ma anche per intervenire - con questo stesso approccio imprenditoriale - alla soluzione di problemi sociali conclamati. Sembra quindi smentita, almeno in parte, l'esistenza di un *trade-off* tra la progressiva imprenditorializzazione o "marketizzazione" dei soggetti non lucrativi e il conseguente indebolimento della loro missione di "integrazione sociale", ad esempio, attraverso fenomeni di scrematura dell'utenza. Gli utenti vulnerabili rappresentano quindi un potente elemen-

to di legittimazione per organizzazioni *mission-driven* come le cooperative sociali, sul fronte sia dell'impatto sociale sia della loro valenza in termini economico-imprenditoriali e occupazionali.

Questa osservazione di fondo è comunque soggetta a una trasformazione epocale che riguarda le politiche pubbliche e, in particolare, le modalità di allocazione delle risorse all'interno di altrettanto peculiari arene mercantili (non a caso definite "quasi mercati"). I dati, infatti, confermano che le risorse veicolate attraverso mercati pubblici sono assai rilevanti per garantire la fornitura di servizi riconosciuti di "pubblica utilità" anche perché rivolti a persone particolarmente vulnerabili. Il fatto che la crisi sistemica in atto contribuisca a contrarre le risorse pubbliche destinate a sostenere i servizi alle persone in condizioni di disagio e allarghi la platea dei soggetti vulnerabili fa sì che la cooperazione sociale sia chiamata a definire un nuovo assetto, garantendo lo stesso equilibrio tra missione sociale ed economica che ne ha segnato la genesi, ormai quattro decenni fa.

Una prima indicazione strategica suggerisce di guardare anche cosa avviene nell'altra "metà della luna", ovvero tra le cooperative sociali che non hanno tra i loro utenti persone disagiate - o almeno non considerate tali alla luce della classificazione proposta dall'ISTAT. Questo numero infatti è esso stesso consistente e, stando alle analisi proposte, in crescita. Al 2011 erano, infatti, poco meno di 4mila cooperative con, si può stimare, almeno 2,1 milioni di utenti "non disagiati", stando ai risultati di altre rilevazioni (Venturi e Zandonai, 2014b). Da questo ambito potrebbero venire utili indicazioni circa la strutturazione di nuovi modelli incentrati di più su obiettivi di "interesse generale della comunità" nei quali però le risorse vengono ricombinate, facendo leva in maniera più consistente su attori privati ed anche su risorse non di mercato (economiche e non). Una fonte, quest'ultima, spesso sottovalutata come leva per la sostenibilità di queste imprese. Inoltre, può essere utile guardare non solo ai *core business* del settore (in termini di tipologie di utenza e modalità di risposta), ma anche ad ambiti che pur non essendo prevalenti non sono così residuali. È il caso, ad esempio, delle attività in campo culturale e ricreativo, nell'ambito delle quali potrebbero prendere forma progetti innovativi volti ad affermare, ad esempio, un approccio di "*welfare culturale*" che può rafforzare l'efficacia dei classici interventi socio-sanitari.

La seconda indicazione è invece rivolta al *core* delle cooperative sociali con utenti disagiati. Non sembra ormai più rinviabile, infatti, una riforma complessiva dei servizi pubblici che renda le modalità di *governance* e di gestione non solo più trasparenti, ma anche più responsabilizzanti

per i soggetti coinvolti (Ermeneia, 2014). Responsabilità che si rende visibile attraverso una complessiva “presa in carico” dell’esercizio della funzione pubblica, abilitando così investimenti di medio e lungo periodo, incentivando l’innovazione e rendendo prassi consolidata la rendicontazione rispetto all’utilizzo delle risorse nell’ottica dell’efficienza e dell’impatto sociale.

Infine, pare altrettanto importante che le cooperative sociali nel loro complesso ridefiniscano la loro strategia alla luce di una diversa rappresentazione dei loro utenti (con disagio o meno), da cui discendano nuovi schemi di relazione maggiormente orientati all’attivazione e all’investimento (Pavolini, 2014). In altri termini considerando gli utenti non solo *needholders* (portatori di bisogno), ma anche *assetholder* (portatori di risorse), rispetto ai quali ridisegnare i servizi come peraltro è già in parte avvenuto nella fase “nascente” del settore. I modelli fin qui affermati, infatti, fanno ancora in gran parte leva su risorse pubbliche destinate a cofinanziare l’offerta di servizi, mentre si assiste, in realtà ormai da qualche anno, al riposizionamento sul lato della domanda. Questo spostamento delle risorse pubbliche da spendere all’interno di aree mercantili sempre più popolate da molti *competitor*, si accompagna alla diffusione di nuove catene di intermediazione tra domanda e offerta di beni di *welfare* non mediate dalla *governance* pubblica e non gestite da soggetti accreditati. Un campo - definibile come “terziario sociale” - ancor più ampio e variegato in termini di composizione, dove la cooperazione sociale rappresenta solo uno degli attori, per quanto rilevante (Venturi e Zandonai, 2014a).

La capacità delle cooperative sociali di disegnare servizi di interesse collettivo efficaci e sostenibili, anche e soprattutto a favore di persone vulnerabili, è chiamata quindi a una profonda rigenerazione a partire da nuove forme di dialogo e di interazione con tutti coloro che, a vario titolo, beneficiano dei beni prodotti. Un’opzione, quest’ultima, che si realizza attraverso due distinte modalità:

- l’investimento sulle competenze e motivazioni sia interne alle cooperative sociali che acquisibili in un mercato del lavoro sempre più articolato e accessibile;
- la capacità di operare all’interno delle diverse infrastrutture sociali e tecnologiche che aggregano la domanda di servizi in forma di community capaci di riconoscere (e premiare) la qualità distintiva dell’offerta (Manzini, 2015).

Riferimenti bibliografici

- Arena G., Iaione C. (2012), *L'Italia dei beni comuni*, Carocci Editore, Roma.
- AvVv. (2007), "Quando le risorse umane fanno la differenza: il modello imprenditoriale delle cooperative sociali", *Impresa Sociale*, vol. 75, n. 3.
- Borzaga C. (2003), "Impresa sociale. Verso una definizione", *Impresa Sociale*, n. 67, pp. 14-28.
- Borzaga C., Ianes A. (2006), *L'economia della solidarietà. Storia e prospettive della cooperazione sociale*, Donzelli Editore, Roma.
- Borzaga C., Zandonai F. (2009), "L'impresa sociale nelle metamorfosi dei mercati", in Laville J.L., La Rosa M. (a cura di), *Impresa sociale e capitalismo contemporaneo*, Edizioni Sapere 2000, Milano, p. 175-195.
- Calderini M., Chiodo V. (2014), "La finanza sociale: l'impatto sulla dinamica domanda offerta", *Impresa Sociale*, n. 4, pp. 57-61.
- Conaty P., Bollier D. (a cura di) (2014), *Toward an Open Co-operativism. A New Social Economy Based on Open Platforms, Co-operative Models and the Commons*, Report on a Commons Strategy Group Workshop, Berlino.
- Ermeneia (a cura di) (2014), *Un neo-welfare per l'Italia. Autoprotezione, mutualità e cooperazione. Rapporto 2014 Ermeneia*, Franco Angeli, Milano.
- Fazzi L. (2007), *Governance per le imprese sociali e il nonprofit*, Carocci Editore, Roma.
- Fazzi L. (2015), "Tesi e controtesi sul futuro del terzo settore", *Animazione Sociale*, n. 289.
- Fici A. (2012), *Imprese cooperative e sociali. Evoluzione normativa, profili sistematici e questioni applicative*, Giappichelli, Torino.
- Gori C., Ghetti V., Rusmini G., Tidoli R. (a cura di) (2014), *Il welfare sociale in Italia. Realtà e prospettive*, Carocci Editore, Roma.
- Gui B. (2003), "Nonprofit e beni relazionali: un rapporto privilegiato", *Impresa Sociale*, n. 67, pp. 47-56.
- ISTAT (a cura di) (2008), *Le cooperative sociali in Italia. Anno 2005*, Rapporto di Ricerca, Roma.
- ISTAT (a cura di) (2013), *9° Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni nonprofit. Primi risultati*, Roma.
- Lepri S. (2013), "Cambiare la norma sull'impresa sociale: una proposta", *Impresa Sociale*, n. 2, pp. 59-69.
- Manzini E. (2015), *Design, When Everybody Designs*, MIT Press, Londra.
- Orlandini M., Rago S., Venturi P. (2014), *Co-produzione. Ridisegnare i servizi di welfare*, Short Paper Aiccon, 1.
- Pavolini E. (2014), "I servizi di welfare come beni collettivi per lo sviluppo: le anomalie del caso italiano", *QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria*, n. 4, pp. 65-87.
- Provati G. (2006), "L'impresa sociale tra mercato, autorità e reciprocità: problemi e prospettive", *Impresa Sociale*, anno 16, vol. 75.
- Scaratti G., Zandonai F. (a cura di) (2007), *I territori dell'invisibile. Culture e pratiche di impresa sociale*, Laterza, Roma-Bari.

Venturi P., Zandonai F. (a cura di) (2014a), *Ibridi organizzativi. L'innovazione sociale generata dal gruppo cooperativo Cgm*, Il Mulino, Bologna.

Venturi P., Zandonai F. (a cura di) (2014b), *L'impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma*, Rapporto Iris Network, Trento.

Nota Metodologica

Le ricerche e gli studi presentati in questo Rapporto si basano sull'analisi di dati ricavati di fonti diverse, soprattutto di natura amministrativa, su dati del 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi rilasciati dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) e su altre informazioni raccolte direttamente da Euricse.

Sia la ricostruzione della dimensione dell'economia cooperativa che la maggior parte degli approfondimenti si basano prevalentemente sui dati estratti dalla banca dati Aida Bureau van Dijk¹ e dagli archivi dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale (INPS). I primi sono stati utilizzati per ricostruire sia la dimensione economica della cooperazione al 2013 che la sua dinamica nel triennio 2011-2013 e negli anni 2008-2013; i secondi sono alla base della ricostruzione del quadro occupazionale del settore nel 2013 e in chiave dinamica per i periodi 2008-2013 e 2011-2013.

Queste due fonti, pur consentendo di superare alcuni limiti delle statistiche ufficiali, presentano però problemi legati all'incompleta copertura dei fenomeni a cui si riferiscono, alla natura amministrativa delle informazioni (che non sono sempre le più indicate per stimare le dimensioni economiche e occupazionali) e alla disponibilità temporale. In particolare, nel leggere i Capitoli che compongono questo Rapporto, il lettore deve tenere presente che i due *database* offrono un diverso grado di copertura dell'universo cooperativo.

Il *database* Aida tende a sottostimare la rilevanza del fenomeno, poiché contiene i dati di bilancio solo delle cooperative che hanno pubblicato i propri bilanci presso il Registro delle Imprese e che, alla data dell'estrazione, risultavano disponibili nella banca dati. La sottostima è inoltre accentuata dall'esistenza di società a controllo cooperativo, totale o maggioritario, di difficile individuazione e dall'esclusione dal *database* di Aida delle banche di credito cooperativo. Di conseguenza, per ricostruire la dimensione economica al 2013, nella prima sezione del Rapporto sono analizzati i dati relativi non alle 67.062 cooperative e ai 1.904 consorzi che secondo il Registro delle Imprese risultavano attivi, ma alle 44.000 cooperative e 1.507 consorzi per i quali, al 31 gennaio 2015, era disponibile il bilancio relativo all'anno 2013 nella banca dati Aida e per le quali il valore della produzione dell'anno in questione è risultato

1 <https://aida.bvdep.com>.

positivo². La tabella 1 sintetizza le caratteristiche delle cooperative e dei consorzi analizzati per area geografica e settore di attività.

Tabella 1. Cooperative e consorzi estratti dalla banca dati Aida-Bureau van Dijk per settore di attività e area geografica - valori %

	Cooperative	Consorzi
Settori d'attività		
Agroalimentare	14,1	11,2
Altra industria	5,2	2,2
Costruzioni e att. immobiliari	17,2	14,9
Commercio	6,9	9,0
Trasporti e magazzinaggio	9,5	10,3
Sanità e assistenza sociale	13,6	12,9
Altri servizi	33,0	39,2
Dato mancante	0,6	0,3
Area geografica		
Nord-Est	18,0	28,5
Nord-Ovest	21,5	23,7
Centro	22,7	26,7
Sud	23,8	13,1
Isole	14,0	8,0
Dato mancante	0,0	0,0
Totale %	100,0	100,0
Totale	44.000	1.507

Fonte: Elaborazione su dati Aida-Bureau Van Dijk

² Secondo i dati recentemente resi pubblici dal Ministero dello Sviluppo Economico le cooperative iscritte all'apposito Albo nazionale erano al 31 dicembre 2013 ben 106.970.

I dati dell'INPS, invece, ricomprendono tutte le società cooperative o consortili, incluse la banche di credito cooperativo, che hanno attivato in corso d'anno almeno un contratto di lavoro dipendente o parasubordinato, a favore sia di soci che di non soci. Tuttavia, anche se in grado di approssimare l'universo delle cooperative attive meglio dei dati Aida, anche questi non consentono di tenere conto di tutta l'occupazione attivata dal sistema cooperativo perché non includono gli occupati in società di capitali controllate da cooperative. Inoltre, essi non permettono di tenere conto del valore creato da cooperative o consorzi senza occupati dipendenti o con contratto di lavoro subordinato. Per quanto riguarda la situazione al 2013, nella prima sezione del Rapporto, sono analizzati i dati di 53.314 cooperative - un numero quindi superiore a quello preso in considerazione utilizzando i dati Aida - e 1.369 consorzi estratti dall'archivio amministrativo delle denunce retributive mensili (Emens) dell'INPS con aggiornamento al 27/11/2014. Sia per le cooperative che per i consorzi sono disponibili due tipi di dati: quelli riferiti al numero di posizioni attivate nel corso d'anno e quelli sulle posizioni risultate attive alla fine dell'anno, suddivisi in ambedue i casi per lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, determinato e stagionale e per lavoratori con contratto di lavoro parasubordinato. Il numero dei lavoratori occupati nel corso dell'anno è costituito dalla somma delle unità statistiche registrate: quindi nel caso in cui un singolo lavoratore abbia avuto più di un rapporto di lavoro nello stesso anno, esso è conteggiato una sola volta. Il numero di occupati a fine anno corrisponde invece alle posizioni in essere al 31 dicembre.

Le due serie forniscono informazioni diverse: la prima informa sul numero di lavoratori coinvolti in corso d'anno a prescindere dalla durata del rapporto di lavoro, la seconda individua per ogni anno e sempre alla stessa data lo stock di occupati e la sua variazione nel tempo a prescindere dalla durata dei rapporti di lavoro in essere a quella stessa data. Nel Rapporto si utilizzano ambedue le serie, per tutti gli anni ricompresi tra il 2008 e il 2013 e per tutte le cooperative e consorzi cooperativi registrati presso l'INPS, a prescindere dalla disponibilità del bilancio nella banca dati Aida-Bureau van Dijk.

La tabella 2 riporta il numero di cooperative e consorzi che nel corso del 2013 hanno attivato almeno una posizione previdenziale presso l'INPS indipendentemente dal fatto che avessero posizioni in essere al 31 dicembre.

Tabella 2. Cooperative e consorzi estratti dagli archivi INPS che presentano almeno un occupato nel 2013 per settore di attività e area geografica - valori %

	Cooperative	Consorzi
Settori d'attività		
Agroalimentare	12,8	11,2
Altra industria	5,9	2,3
Costruzioni e att. immobiliari	12,0	13,1
Commercio	6,3	10,4
Trasporti e magazzinaggio	11,4	12,2
Sanità e assistenza sociale	13,6	11,3
Altri servizi	37,6	39,2
Dato mancante	0,4	0,2
Area geografica		
Nord-Est	15,4	26,3
Nord-Ovest	20,0	24,2
Centro	21,6	26,4
Sud	27,3	14,6
Isole	15,7	8,5
Dato mancante	0,0	0,0
Totale %	100,0	100,0
Totale	53.314	1.369

Fonte: Elaborazione su dati INPS

Le differenze tra le due fonti incidono non solo sulla ricostruzione della consistenza assoluta del fenomeno nel 2013, ma anche sull'analisi delle sue variazioni nel tempo. Più nello specifico, i dati INPS non presentano particolari problemi perché, registrando le posizioni lavorative, tengono di fatto conto anche della nati-mortalità delle imprese interessate e possono quindi essere utilizzati senza particolari filtri. Nella ricostruzione della dinamica dell'occupazione nei due periodi 2011-2013 e 2008-2013 è stato così possibile utilizzare, per ogni anno, le informazioni relative a tutte le cooperative e consorzi che avevano attivato almeno una posizio-

ne previdenziale in ognuno degli anni del periodo considerato, indipendentemente dall'anno di entrata nel *database* dell'INPS. La tabella 3 riporta il numero complessivo di cooperative e consorzi considerati nelle analisi nei diversi anni.

Tabella 3. Cooperative e consorzi estratti dagli archivi INPS. Anni 2008-2013

Anno	Cooperative	Consorzi	Totale
2008	50.166	1.397	51.563
2009	50.815	1.434	52.249
2010	51.916	1.429	53.345
2011	52.785	1.426	54.211
2012	53.958	1.444	55.402
2013	53.314	1.369	54.683

Fonte: Elaborazione su dati INPS

I dati Aida, invece, non possono essere utilizzati per un confronto tra anni diversi così come risultano dal *database* a causa della mancata disponibilità dei bilanci di un numero non marginale di imprese in uno o più anni. Poiché non è noto se tale indisponibilità sia dovuta a un'effettiva sospensione dell'attività - o all'assenza di attività negli anni precedenti alla loro costituzione nel caso di nuove imprese - oppure alla mancata presentazione o registrazione in banca dati del bilancio, sia i valori assoluti aggregati che le loro variazioni annuali o pluriennali possono risultare fuorvianti. Ciò costringe a prendere in considerazione nelle analisi dinamiche solo le cooperative per le quali nel *database* è presente il bilancio per tutti gli anni considerati, con una conseguente ulteriore perdita di informazioni. Non però in misura tale da impedire analisi sufficientemente approfondite e il raggiungimento di risultati sostenibili, anche perché, dai confronti tra i diversi campioni così ricostruiti e i dati complessivi, risulta che molta parte dei dati mancanti riguarda cooperative di piccole dimensioni e con attività produttiva contenuta e probabilmente saltuaria.

Così, per ricostruire nel primo Capitolo la dinamica economico-patrimoniale del sistema cooperativo per il periodo 2011-2013 si utilizzano i dati riferiti non alle 44.000 cooperative e ai 1.507 consorzi su cui si è basata la ricostruzione della rilevanza economica del sistema cooperativo nel 2013, ma a sole 36.406 organizzazioni (35.080 cooperative e 1.326 consorzi) per le quali alla data sopracitata erano disponibili i bilanci per tutti tre gli anni considerati e per le quali il valore della produzione negli anni in questione è risultato positivo. Il numero di organizzazioni considerate si riduce ulteriormente quando, nel quinto Capitolo, si ricostruisce la dinamica economica per gli anni 2008-2013. Il campione utilizzato scende, infatti, a 28.030 cooperative e dei 1.178 consorzi per i quali, al 31 gennaio 2015, erano disponibili i bilanci per i sei anni considerati e che dichiaravano un valore della produzione per gli anni in questione positivo. Simili riduzioni dei campioni utilizzati interessano anche altri Capitoli del Rapporto in cui si utilizzano i dati estratti dalla banca dati Aida.

Le classificazioni adottate

In diversi Capitoli del Rapporto le variabili economiche ed occupazionali analizzate sono disaggregate per area geografica e settore d'attività. La ripartizione geografica adottata coincide con le macroregioni utilizzate dall'ISTAT e corrispondenti al livello NUTS0 della classificazione Nomenclatura delle unità territoriali³ statistiche ideata da Eurostat.

L'analisi per settore d'attività si basa su una riaggregazione dei settori del codice ATECO2007⁴ con cui vengono classificate tutte le imprese al momento della registrazione al Registro delle Imprese o negli archivi INPS. La riaggregazione utilizzata nel Rapporto (Tabella 4) è stata realizzata al fine di tenere conto e far meglio emergere il ruolo della cooperazione nei suoi settori di specializzazione, evitando al contempo un'eccessiva frammentazione dei dati. Come emerge dalla tabella si è cercato soprattutto di presentare in maniera unitaria il settore agroali-

3 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/overview>

4 <http://www.istat.it/it/strumenti/definizioni-e-classificazioni/ateco-2007>

mentare includendovi anche l'industria alimentare e delle bevande (spesso gestita da cooperative agricole), di contenere la disaggregazione del settore manifatturiero dove la presenza cooperativa è contenuta, e di evidenziare tra i servizi solo quelli a maggiore presenza cooperativa.

Tabella 4. Corrispondenza tra settori d'attività adottati nel Rapporto e codici ATECO2007

Settore d'attività	Codici ATECO2007
Agroalimentare	A e codici 10,11,12
Altra industria	B, C (con l'esclusione dei codici 10,11,12), D, E
Costruzioni	F, L
Commercio	G
Trasporti	H
Sanità	Q
Altri servizi	I, J, K, M, N, O, P, R, S, T, U

A cura di: Carlo Borzaga

Per informazioni sul contenuto
della pubblicazione scrivere
a: euricse@euricse.eu
Eventuali rettifiche ai dati pubblicati
saranno diffuse all'indirizzo: www.euricse.eu
nella pagina di presentazione del volume.

ISBN 978-88-906729-4-1
2015

Euricse - European Research Institute
on Cooperative and Social Enterprises
Via San Giovanni, 36 - Trento

Grafica e impaginazione: BigFive

Stampato nel mese di agosto 2015
per conto di Euricse presso:
Tipografia Esperia Lavis (Tn)

Si autorizza la riproduzione ai fini
non commerciali e con citazione della fonte.
