



**ISTITUTO STUDI SVILUPPO AZIENDE NON PROFIT  
UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TRENTO**

via Inama, 5 – 38100 TRENTO (ITALY)

Tel. 0039-0461-882289 - fax 0039-0461-882294

e-mail: [issan@risc1.gelso.unitn.it](mailto:issan@risc1.gelso.unitn.it)

<http://www-issan.gelso.unitn.it>

**LE AZIENDE NON PROFIT DEL SETTORE SOCIO-  
ASSISTENZIALE IN PROVINCIA DI TRENTO: RISULTATI DI  
UN'INDAGINE.**

*Michele Andreaus*

**Working Paper n. 4**

# INDICE GENERALE

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. PREMESSA.....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>2. L'AMBITO DELL'INDAGINE: IL SETTORE NON PROFIT OPPURE UN SETTORE NON PROFIT? .....</b>              | <b>6</b>  |
| 2.1. IL SETTORE SOCIO-ASSISTENZIALE IN PROVINCIA DI TRENTO: PRINCIPALI NORME DI RIFERIMENTO (CENNI)..... | 10        |
| <b>3. LA RICERCA: OBIETTIVI E PUNTO DI PARTENZA.....</b>   | <b>13</b> |
| 3.1. ASPETTI GENERALI E CONSIDERAZIONI PRELIMINARI .....   | 15        |
| 3.2. LA BASE SOCIALE E LA FORZA LAVORO.....  | 18        |
| 3.3. LE DIMENSIONI ECONOMICHE DEL SETTORE.....   | 21        |
| 3.3.1. <i>I singoli sottosettori</i> .....   | 25        |
| 3.4. GLI INVESTIMENTI .....  | 32        |
| <b>4. CONCLUSIONI.....</b>   | <b>35</b> |

## INDICE DELLE FIGURE E DELLE TABELLE

|   |    |
|---|----|
| Figura 1 .....  | 9  |
| Tabella 1: tipologia di anp per anno di costituzione. ....  | 15 |
| Tabella 2: anp e tipologia di utenza.....   | 15 |
| Tabella 3: distribuzione e tipologia di anp sul territorio. ....                                    | 16 |
| Tabella 4: settore di attività e bacino di utenza. ....   | 17 |
| Tabella 5: settore e tipologia di attività. ....  | 17 |
| Tabella 6: anp e tipologia di attività.....   | 17 |
| Tabella 7: anp e soggetti non utenti “coinvolti”.....   | 18 |
| Tabella 8: settore di attività e soggetti non utenti “coinvolti”.....                               | 18 |
| Tabella 9: numero medio per anp di soggetti non utenti coinvolti.....                               | 19 |
| Tabella 10: numero di utenti per settore di attività. ....  | 20 |
| Tabella 11: incremento utenti per area di attività (1993 = 100). ....                               | 20 |
| Tabella 12: incremento utenti per settore di attività (1993 = 100). ....                            | 20 |
| Tabella 13 .....  | 21 |
| Tabella 14: entrate delle anp nel periodo 1993-1995. ....   | 22 |
| Tabella 15: incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100). ....                             | 23 |
| Tabella 16: composizione entrate nel periodo 1993-1995. ....  | 23 |
| Tabella 17: costi totali periodo 1993-1995.....   | 23 |
| Tabella 18: rendiconto valore aggiunto di settore oggetto della ricerca. ....                       | 24 |
| Tabella 19: area anziani - entrate periodo 1993-1995. ....  | 27 |
| Tabella 20: area anziani - incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100).....               | 27 |
| Tabella 21: area anziani - composizione entrate nel periodo 1993-1995. ....                         | 27 |
| Tabella 22: area anziani - costi totali periodo 1993-1995. ....                                     | 28 |
| Tabella 23: area anziani - rendiconto valore aggiunto. ....   | 28 |
| Tabella 24: area handicap - entrate periodo 1993-1995. ....   | 28 |
| Tabella 25: area handicap - incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100). ....             | 28 |
| Tabella 26: area handicap - composizione entrate nel periodo 1993-1995. ....                        | 29 |
| Tabella 27: area handicap - costi totali periodo 1993-1995. ....                                    | 29 |
| Tabella 28: area handicap - rendiconto valore aggiunto. ....  | 29 |
| Tabella 29: area devianza giovanile - entrate periodo 1993-1995.....                                | 29 |
| Tabella 30: area devianza giovanile - incremento entrate periodo 1993-1995 (1993 = 100).....        | 30 |
| Tabella 31: area devianza giovanile - composizione entrate periodo 1993-1995. ....                  | 30 |
| Tabella 32: area devianza giovanile - costi totali periodo 1993-1995.....                           | 30 |
| Tabella 33: area devianza giovanile - rendiconto valore aggiunto.....                               | 30 |
| Tabella 34: area devianza adulti - entrate periodo 1993-1995. ....                                  | 31 |
| Tabella 35: area devianza adulta - incremento entrate periodo 1993-1995 (1993 = 100). ....          | 31 |
| Tabella 36: area devianza adulta - composizione entrate periodo 1993-1995. ....                     | 31 |
| Tabella 37: area devianza adulta - costi totali periodo 1993-1995.....                              | 31 |
| Tabella 38: area devianza adulta - rendiconto valore aggiunto. ....                                 | 32 |
| Tabella 39: disponibilità di immobili (in m <sup>2</sup> ) per area di attività e provenienza. .... | 33 |
| Tabella 40: distribuzione degli immobili (in m <sup>2</sup> ) per area di attività. ....            | 34 |
| Tabella 41: disponibilità di immobili (in m <sup>2</sup> ) per utente per area di attività. ....    | 34 |
| Tabella 42: numero di computer per area di attività e distribuzione sul territorio. ....            | 35 |
| Tabella 43: attrezzature medico-sanitarie e riabilitative per area di attività.....                 | 35 |

## 1. Premessa.<sup>1</sup>

Questo lavoro nasce dall'esigenza di "mettere a fuoco" le reali dimensioni di un fenomeno ritenuto dai più in continua crescita, con specifico riferimento alla realtà della provincia di Trento. Tale ambito di riferimento si presenta infatti tra i più dinamici a livello nazionale, situazione dovuta ad una felice combinazione di vari aspetti, fra i quali vale la pena evidenziare:

- la flessibilità normativa e finanziaria che deriva dall'autonomia di cui gode la provincia di Trento;
- la spiccata sensibilità verso quelle problematiche che costituiscono l'"humus" che dà vita al terzo settore.

Solo accingendosi a studiare da vicino la crescita del terzo settore e le aziende che lo costituiscono, cercando magari di "fotografare" le sue reali dimensioni, misurandole utilizzando in parte i dati economici e finanziari contenuti nel bilancio d'esercizio, in parte attraverso un piccolo "censimento" riguardante il bacino d'utenza, la tipologia dei servizi erogati ed i beni strumentali utilizzati, ci si può rendere conto che se manca una visione globale del sistema, con il rischio di sovrapposizioni o pericolosi vuoti nella copertura di determinati fabbisogni.

Di seguito si cercherà innanzitutto di definire ed in quadrare brevemente le varie definizioni di settore non profit che si incontrano in dottrina. Da tali definizioni si cercherà quindi di "ritagliare" l'oggetto della ricerca, ossia tutte le realtà, indipendentemente dalla loro natura giuridica, che operano nel settore socio assistenziale in provincia di Trento. Prima di presentare la ricerca, sarà inoltre necessario prendere in considerazione i profili normativi che fissano gli ambiti di intervento dell'Ente pubblico, maggior committente del settore.

Vi è chi suddivide tali aziende essenzialmente in tre grandi gruppi. Vi sono innanzitutto le aziende non profit che destinano la loro produzione a soggetti predeterminati, ovvero a coloro i quali hanno dato vita all'azienda e sui quali ricadono i benefici dell'attività svolta. Si tratta delle aziende definite *autoproduttrici*, che nascono generalmente dietro la spinta di soggetti mossi da comuni esigenze di beni e servizi che non sono disponibili sul mercato ovvero non sono offerti dallo Stato ai prezzi ed alle caratteristiche richieste ovvero sono disponibili sul mercato ma a prezzi e caratteristiche non soddisfacenti.

Tali aziende mirano essenzialmente al soddisfacimento delle seguenti classi di bisogni:

- bisogni essenziali degli aderenti e di loro famigliari;
- perseguimento di valori etici fortemente sentiti;
- tutela di interessi economici;
- impiego del tempo libero.

E' possibile che tali aziende nascano su iniziativa di altre aziende o di altre imprese.

---

<sup>1</sup> Il lavoro è stato realizzato solo con la preziosa collaborazione delle cooperative sociali e delle associazioni, alle quali va il mio più sincero ringraziamento, che hanno dedicato parte del loro prezioso tempo alla compilazione del questionario. Un ringraziamento particolare va al dott. Nicola Trentin per la distribuzione e la raccolta del questionario, nonché per le prime elaborazioni dei dati raccolti.

Accanto a questa prima classe ve ne è una seconda che comprende quelle aziende che destinano la loro produzione a beneficio di determinate persone - o addirittura indistintamente alla collettività - senza chiedere alcuna controprestazione, ovvero ricevendo una controprestazione meramente simbolica, lasciando che l'equilibrio economico e finanziario dell'azienda sia basato essenzialmente su contribuzioni volontarie. Si tratta delle aziende dette di *erogazione*.

La terza classe comprende infine quelle aziende che destinano la loro produzione al mercato, ma con finalità che esulano dalla produzione di profitto. Tali aziende vengono chiamate in dottrina *imprese sociali*. I motivi per i quali tali aziende possono sorgere sono essenzialmente due:

- inserire nel mondo del lavoro persone con capacità lavorative limitate, ovvero soggetti che altrimenti non riuscirebbero ad inserirsi autonomamente nel mondo del lavoro a causa di problemi fisici, psichici o di altro genere, comprese situazioni di insufficiente formazione;
- offrire beni e servizi (educativi, assistenziali, formativi, culturali, ecc.) che né i privati, né lo Stato sono in grado di o vogliono offrire.<sup>2</sup>

Nel contesto del presente lavoro vengono escluse le aziende cosiddette autoproduttrici, in quanto forniscono comunque un servizio, indipendentemente dalla sua natura - economica o meno -, ai soci, escludendo coloro che non appartengono alla compagine sociale. Le aziende di erogazione verranno invece prese in considerazione, in quanto rappresentano le piccole aziende non profit, basate quasi interamente sul volontariato che, come si vedrà, costituiscono un anello molto importante nella "catena" del terzo settore. Le imprese sociali rappresentano invece la fetta più consistente delle realtà operanti nel terzo settore della provincia di Trento. Si tratta di realtà che devono rispettare vincoli di economicità e di efficienza. Rispetto all'impresa tradizionale cambia la destinazione del margine che deriva dall'efficienza: anziché essere destinato ai soci sotto forma di distribuzione di utili, viene distribuito agli interlocutori, in primis alla collettività, sotto forma di beni e servizi.

Esternamente quindi possono essere minime le differenze tra l'impresa sociale e l'impresa volta al profitto. E' proprio in tale contesto che vale l'affermazione di chi distingue le cooperative, ma nel nostro caso tale distinzione si applica alle imprese sociali, in quattro categorie:

- 1) *eterodirette*: di piccole dimensioni e nelle quali colui che di fatto gestisce la cooperativa in tutti i suoi livelli è il socio, sul quale si basa anche l'equilibrio dell'azienda;<sup>3</sup>
- 2) *codipendenti integrate*: si rovescia il precedente rapporto, in quanto il socio è normalmente separato dalla funzione di governo e di fatto è talvolta privato del potere di controllo e di guida dell'azienda;
- 3) *a conduzione manageriale*: il management interno ha "esautorato completamente la base sociale di riferimento dalle funzioni di direzione e controllo". Al socio è lasciata la funzione di

---

<sup>2</sup> Tale classificazione, che verrà peraltro ripresa e approfondita nel prosieguo del lavoro, è tratta da P. CAPALDO: «Le aziende non profit tra Stato e mercato», relazione al XVIII Convegno Annuale dell'AIDEA, Roma, settembre 1995, Clueb, Bologna, 1996.

<sup>3</sup> Nel senso che la cooperativa non è in grado di creare al proprio interno una funzione di governo autonoma e separata dalle persone dei soci.

rappresentanza dell'azienda, essendo l'imprenditore collettivo lo stesso movimento tramite le sue emanazioni: si pensi al caso dei consorzi nazionali;

- 4) *volte al profitto*: si tratta di aziende che non possono probabilmente essere considerate cooperative, e quindi tantomeno aziende non profit (d'ora in avanti anp).<sup>4</sup>

L'appartenenza ad una delle quattro classi è strettamente connessa con le fasi di vita dell'azienda: se di recente costituzione e quindi ancora generalmente di piccole dimensioni, è probabile che l'azienda sia di tipo eterodiretto. Con il tempo l'azienda si consolida e cresce, divenendo quindi prima codipendente integrata, successivamente a conduzione manageriale.

La considerazione che gran parte delle cooperative sociali (melius delle imprese sociali) oggetto dell'indagine rientra nei casi sub 1) e 2) non deve pertanto indurre a facili conclusioni, che potrebbero portare a considerare a priori le aziende sub 3) come profit. Tale particolare distribuzione è infatti essenzialmente dovuta ad una loro minore condizione di sviluppo, che, salvo pochi casi, non ha ancora potuto raggiungere livelli di conduzione manageriale. Si potrebbe anzi affermare che parte dei problemi gestionali delle Anp sono proprio dovuti alla mancanza di una gestione basata su criteri rigorosi e manageriali.

Tali riflessioni, formulate con riferimento all'azienda, si possono tranquillamente trasferire al settore oggetto dell'indagine, costituito per l'appunto da aziende *non profit*. In altri termini, l'importanza di giungere ad una visione d'insieme, riguardante sia le strategie che le infrastrutture, deriva dal rapido passaggio dalla fase 1 - settore caratterizzato da aziende eterodirette, fortemente basate sull'entusiasmo del socio -, alla fase 2 o, in alcuni casi, addirittura alla fase 3. La ricerca che verrà presentata nelle pagine seguenti cerca di giungere a due differenti risultati, che possono peraltro essere visti come le due facce della medesima medaglia:

- da un lato vuole giungere ad una prima semplice ricognizione dell'esistente: fabbisogni coperti, caratteristiche delle aziende operanti, infrastrutture, distribuzione sul territorio;
- dall'altro vuole dimostrare sia l'inadeguatezza, sia la non completa applicazione in tutte le loro parti degli attuali strumenti normativi, gestionali e informativi, che non consentono, di fatto, di giungere ad una compiuta visione complessiva del sistema. Peraltro si cercherà nell'ultima parte del lavoro di formulare delle proposte volte a superare questa situazione.

## **2. L'ambito dell'indagine: il settore non profit oppure un settore non profit?**

Prima di procedere con la presentazione della ricerca, è opportuno interrogarsi se essa riguardi il settore non profit ovvero solo una sua parte. Di conseguenza si rende necessaria una breve disamina delle differenti definizioni di settore non profit che esistono in dottrina. Le posizioni che si incontrano sono molteplici, anche se sovente le diversità che emergono sono, a ben vedere, prevalentemente formali. Vi sono innanzitutto le definizioni che pongono l'accento non tanto sulla specifica attività dei soggetti operanti all'interno del settore non profit, quanto piuttosto sulla destinazione del margine di profitto. In dottrina vi è quindi chi parla di *settore non profit* con

---

<sup>4</sup> La classificazione, così come le frasi tra virgolette, è tratta da A. MATAENA: «Impresa cooperativa: obiettivi finalizzanti, risultati gestionali e bilancio d'esercizio», Clueb, Bologna, 1991

riferimento non tanto ad un insieme di aziende simili nei processi produttivi o nei prodotti e nemmeno ad aziende che operano sugli stessi mercati, ma ad aziende nate e governate con motivazioni differenti dall'aumento della ricchezza.<sup>5</sup> Si tratta pertanto di un settore "trasversale", all'interno del quale possono trovare spazio aziende differenti, di servizi ed industriali, di assistenza e culturali, che operano su mercati differenti. Tra l'altro questa è anche la definizione in genere utilizzata dagli economisti.

Accanto a tali definizioni, troviamo quelle legate ai beni ed ai servizi erogati dal settore non profit. Vi è quindi chi definisce il settore non profit come l'insieme delle organizzazioni di diritto privato (Anp) che perseguono scopi di pubblico interesse.<sup>6</sup> Ciò significa che gli attori del terzo settore, e di conseguenza il terzo settore stesso, vengono identificati in base al loro "impatto sociale", volto a garantire quella terza categoria di diritti, che si affianca ai diritti civili e politici: i diritti sociali.<sup>7</sup>

A ben vedere queste ultime definizioni affondano le radici nelle motivazioni che hanno portato "alla luce" il settore non profit, come risposta al fallimento dello Stato sociale. Non è questa la sede per un approfondito esame delle cause di tale fenomeno,<sup>8</sup> ma vale comunque la pena ricordare che tale fenomeno è dovuto - sia per quel che riguarda l'approccio europeo sia per quello americano - in buona parte ad una degenerazione del sistema di *Welfare*. Nel caso italiano inoltre, il politico è stato portato a vedere, in misura forse maggiore rispetto agli altri paesi europei, lo Stato sociale come strumento di gestione del consenso,<sup>9</sup> mentre dal lato del cittadino la gratuità delle prestazioni ha determinato un eccessivo - e spesso fuori luogo - ricorso alle stesse, con ovvie ripercussioni sui costi. Altre cause di fallimento possono essere ricercate nell'inefficacia di talune politiche redistributive, che hanno in realtà privilegiato alcune classi a scapito di altre.<sup>10</sup>

Lo spazio che sin da ora viene lasciato libero dallo Stato, che non può e non vuole più fornire determinati servizi, e che non viene occupato da aziende profit, in quanto si tratta di servizi non interessanti dal punto di vista del profitto, viene occupato da nuove forme di aziende, in realtà

---

<sup>5</sup> Il riferimento è a E. BORGONOVÌ: «Dalla storicizzazione dei fini e dalla flessibilità dei mezzi il contributo delle aziende non profit al progresso economico e sociale», in atti del Convegno AIDEA del 1993 tenutosi in Torino, dal titolo «L'elasticità dell'azienda di fronte al cambiamento», Clueb, Bologna, 1994.

<sup>6</sup> E' questa la definizione presentata da C. TRAVAGLINI: «Il "gruppo nonprofit": percorsi di sviluppo per le organizzazioni nonprofit», in *Economia & Management*, nr. 3, maggio 1994, pag. 102.

<sup>7</sup> "...va considerato che i molteplici attori operanti nel terzo settore possono distinguersi, rispetto all'impatto sociale che essi hanno, in: a) organismi intermedi tra Stato e singoli cittadini, cioè aziende finalizzate alla rappresentanza di bisogni plurimi non collettivi di ordine economico e non; b) organismi intermedi tra Stato e mercato, cioè aziende concorrenti in modo diretto o mediato, alla produzione/distribuzione di beni/servizi volti a soddisfare bisogni di ordine collettivo e/o ad alta qualità relazionale. (...) Privato sociale finalizzato, in altri termini, alla produzione/distribuzione di servizi volti a soddisfare, anche e forse soprattutto, quella "terza" generazione di diritti (i sociali) che spettano ad ogni cittadino di qualsivoglia Stato democratico, diritti questi "che integrano le generazioni precedenti dei diritti civili e politici..." Cfr. A. MATAENA: «Impresa sociale e impresa cooperativa: un tentativo di sistematizzazione», in *Impresa Sociale*, nr.31/1997, pag. 31.

<sup>8</sup> Si rinvia per approfondimenti alla bibliografia in materia. Fra tutti si veda C. BORZAGA (a cura di): «Il terzo sistema: una nuova dimensione della complessità economica e sociale», Fondazione E. Zancan, Padova, 1990 e C. BORZAGA: «Terzo sistema: volontariato ed economia», in *Rivista del volontariato*, nr. 2, 1992.

<sup>9</sup> Sull'argomento si veda quanto afferma A. ARDIGÒ: «Crisi di governabilità e mondi vitali», Cappelli, Bologna, 1982.

<sup>10</sup> Si veda anche S. LEPRI: «L'evoluzione del Welfare state in Italia: alcuni tratti caratteristici», in «Il futuro dei servizi sociali in Italia: il ruolo della cooperazione sociale nei processi di depubblicizzazione», Istituto Italiano di Studi Cooperativi "Luigi Luzzatti", Milano, 1993.

sempre esistite, ma in forma latente, non esistendo ancora nel sistema socio-economico lo spazio per un loro ruolo ben preciso:<sup>11</sup> le *aziende non profit* (Anp)<sup>12</sup>. Tale fenomeno non va necessariamente visto come la nascita di un nuovo sistema sociale, ma va piuttosto visto come l'esaltazione degli aspetti positivi dell'approccio europeo ed americano in un'ottica di omogeneizzazione dei sistemi.<sup>13</sup>

Da tale processo nasce il settore non profit secondo le definizioni del secondo gruppo. E' infatti evidente che viene lasciato libero solo quello spazio relativo ai diritti sociali, generalmente non ritenuti interessanti dalle aziende profit, in quanto sovente il loro mercato sfugge alle normali leggi della domanda e dell'offerta e manca di fatto la possibilità di correlare il prezzo di vendita ai costi di produzione. Tale concezione di terzo settore è contenuta anche nelle definizioni del primo gruppo, ma l'ampio spettro che caratterizza quest'ultima, mal si presta ad essere calato nella concezione che identifica il non profit nella produzione di determinati servizi che, per il momento, ci si limita a definire in modo forse generico, "sociali". Mentre nel primo caso infatti per essere non profit è sufficiente essere mossi da motivazioni differenti dall'aumento della ricchezza, nel secondo caso è necessario erogare servizi di pubblico interesse o comunque rientranti nella categoria dei "beni meritori". A parere di chi scrive, l'esclusione riguarda non tanto le aziende non profit in senso stretto, quanto piuttosto ciò che ruota attorno ad esse, ovvero quelle aziende, o anche solo quelle singole iniziative, volte ad un profitto destinato a finanziare il settore non profit in senso stretto. Tale esclusione deriva in parte da un'esigenza di chiarezza e rigore, in parte dalla necessità di evitare la nascita indiscriminata di anp di comodo, uguali in tutto e per tutto alle aziende volte al profitto, ma nel cui statuto sono stati inseriti vincoli alla distribuzione di utili.

In tale contesto, così come non esiste nel vettore degli obiettivi dell'azienda una netta demarcazione tra fini di carattere economico e fini di carattere sociale, che si fondono all'interno del

---

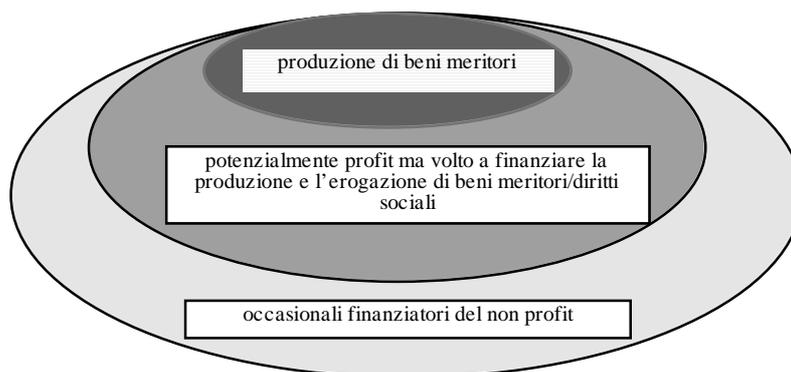
<sup>11</sup> Tutte le forme aziendali potevano infatti trovare spazio nella tradizionale distinzione tra aziende di produzione ed aziende di erogazione

<sup>12</sup> Una delle cause che hanno determinato la nascita delle Anp, può essere individuate nella critica secondo cui "Lo Stato sociale e la sua organizzazione assumono come punto di riferimento l'individuo, isolato dalle formazioni sociali intermedie in cui è inserito, considerandolo un soggetto passivo che va assistito perché portatore di specifici diritti. Scarsa attenzione sembra posta invece alle possibilità di recupero, parziale o totale, dell'individuo, alla eliminazione progressiva dello stato di bisogno (e quindi della necessità di usufruire dei servizi), attraverso un inserimento per tappe nel contesto economico, sociale e relazionale. (...) L'assunzione dell'individuo come riferimento prevalente delle politiche sociali esclude inoltre il coinvolgimento dei soggetti che sono in relazione con esso (famiglia, vicinato, ecc.): questi solo legittimati a delegare interamente ai servizi pubblici l'intervento, ad assumere una posizione di passività, di attesa ed, eventualmente, di protesta. Ne consegue una deresponsabilizzazione crescente della società civile e un processo di atrofizzazione delle formazioni sociali intermedie (soprattutto nei contesti urbani e nelle zone più degradate), con conseguente aumento della domanda di servizi e dei relativi costi." Cfr. C. BORZAGA: «I fallimenti dello Stato: alcune prime considerazioni», in *Impresa Sociale*, nr. 0/1990, pag. 16.

<sup>13</sup> "L'evoluzione in atto dei modelli di stato sociale sembra oggi indirizzata verso la ricerca di soluzioni in grado di recepire i punti di forza dei diversi sistemi esistenti, attenuandone i punti di debolezza. L'esperienza acquisita sembra dunque suggerire che la ricerca sia indirizzata non tanto alla costruzione di un nuovo modello di stato sociale, quanto alla correzione dei sistemi esistenti, attenuando le opzioni più radicali che ne stanno alla base. Se ciò fosse vero, il fenomeno in corso null'altro sarebbe che un processo di omogeneizzazione". Cfr. D. VELO: «L'evoluzione del non-profit nel quadro della riforma del Welfare State», relazione presentata al XVIII Convegno Nazionale AIDEA, Roma, settembre 1995, Clueb, Bologna, 1996.

vettore in un unicum, nel quale peraltro si può parlare di prevalenza ma mai di unicità di un fine,<sup>14</sup> anche nel percorso da settore profit a settore non profit non esiste una netta demarcazione. Vi è infatti un settore non profit volto alla produzione di beni meritori, ovvero di diritti sociali, che rispecchia appieno le definizioni del secondo ordine, vi è poi un non profit che comprende anche quelle realtà potenzialmente profit ma volte a finanziare la produzione e l'erogazione di diritti sociali. Proseguendo per cerchi concentrici, vi sono poi gli occasionali finanziatori del non profit e così via<sup>15</sup> fino ad entrare nel settore profit puro, così come rappresentato nelle seguente immagine:

Figura 1



Come si può notare, in dottrina non esiste una posizione univoca. Spesso quando si parla di privatizzazione del *welfare state* si intendono concetti differenti, che vanno da una gestione privatistica di servizi pubblici ad una vera e propria “cessione” ai privati di determinati servizi. D’altro canto nemmeno la definizione di *welfare state* è univoca, in quanto ad una concezione ampia, “che comprende gran parte dei beni meritori a produzione anche solo parzialmente pubblica, si oppone una definizione restrittiva che comprende solo la sicurezza sociale e la sanità.”<sup>16</sup> In definitiva, la risposta all’interrogativo iniziale muta a seconda delle definizioni di settore non profit e welfare che viene data.

Peraltro si ritiene che il settore non profit non sia limitato solo alla sicurezza sociale ed alla sanità in senso stretto, in quanto ciò escluderebbe quei settori quali l’istruzione e la cultura, che sono di fatto caratterizzati da una forte presenza di beni e servizi meritori, strettamente connessi a quei diritti sociali cui si è accennato nelle pagine precedenti. Di conseguenza si ritiene che oggetto dell’indagine di seguito presentata non sia il settore non profit, bensì una sua parte, forse la più consistente dal punto di vista economico e forse anche, proprio per questo motivo, la più facile da analizzare, nel senso di una maggiore disponibilità di dati, ancorché essi si rivelino spesso inadeguati, non aggiornati e lacunosi. La mancanza di una cultura gestionale di tipo aziendalistico all’interno delle aziende esaminate porta infatti a trascurare comunque il contenuto informativo del

<sup>14</sup> In altri termini, anche nelle Anp, in quanto appunto aziende, non è ipotizzabile una totale assenza di fini economici, così come in un’azienda strettamente profit non è ipotizzabile una totale assenza di fini di carattere sociale.

<sup>15</sup> Va da sé che tale discorso è funzionale anche a differenti agevolazioni fiscali e normative. Ad esempio, si potrebbe ipotizzare una totale defiscalizzazione per le anp appartenenti al nocciolo centrale, un’agevolazione parziale ancorché consistente per quelle appartenenti alla “seconda fascia” ed una limitata defiscalizzazione per gli occasionali finanziatori del non profit.

<sup>16</sup> Cfr C. BORZAGA, G. FIORENTINI, A. MATAENA: «Introduzione a “Non-profit e sistemi di welfare”», NIS, Roma, 1996, pag. 17.

bilancio d'esercizio, che viene visto come un mero adempimento civilistico e fiscale. La mancanza di una tradizione in tema di bilancio sociale rende priva il tradizionale bilancio d'esercizio di gran parte delle informazioni riguardanti il perseguimento dei fini ultimi delle anp, che non sono certo di carattere economico.

### **2.1. *Il settore socio-assistenziale in Provincia di Trento: principali norme di riferimento (cenni).***

A questo punto si ritiene essenziale procedere ad una breve rassegna della normativa che regola il settore oggetto dell'indagine. Come più volte accennato, la ricerca ha riguardato un settore ben preciso, senza alcun riferimento alla natura giuridica degli operatori. Di conseguenza si incontrano realtà diversamente disciplinate e regolamentate. Innanzitutto si hanno le cooperative sociali, che sono dotate della struttura che probabilmente meglio si presta all'attività di "impresa sociale". Questo istituto giuridico è regolamentato innanzitutto dal Codice civile - in quanto società cooperative -, in secondo luogo da norme nazionali (la L. 381) e regionali. Poiché in questa sede preme trattare il contesto della provincia di Trento, si rinvia alla bibliografia per quanto riguarda una trattazione della normativa civilistica e nazionale, per dedicare maggiore attenzione alla legge regionale. Si tenga inoltre presente che essa rappresenta una sorta di legge quadro entro la quale deve muoversi la legislazione delle due Province autonome di Trento e di Bolzano.

La Regione Trentino Alto Adige è stata la prima a varare una norma volta a definire e disciplinare la cooperazione sociale: la Legge Regionale 24 del 22/10/88 ha addirittura preceduto la legge nazionale. La Regione ha successivamente provveduto a modificare la 24 con la Legge Regionale 15 del 1/11/93, di conseguenza si farà riferimento alle LR 24 modificata..

Scopo della cooperazione sociale è, come si legge nell'art. 3, "l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini soci e non soci, con particolare riferimento ai soggetti socialmente svantaggiati, mediante l'utilizzo razionale delle risorse umane e materiali a disposizione." Nel medesimo articolo si fornisce anche una definizione di soggetto svantaggiato, che può tranquillamente essere accolta nel presente lavoro. Si intendono infatti socialmente svantaggiati "coloro che per cause oggettive e soggettive non sono in grado, senza adeguato intervento, di integrarsi positivamente nell'ambiente in cui vivono sotto il profilo fisico, psicologico, familiare, culturale, professionale ed economico, nonché con riguardo all'età ed in genere, coloro che sono ritenuti bisognosi di intervento socio-assistenziale."

Mentre nella versione originaria della LR 24 le cooperative sociali si dividevano in due categorie, quelle di produzione e lavoro integrate e quelle di servizi sociali, ora tale distinzione è meno evidente. Il nuovo art. 3 prevede infatti che le cooperative sociali operino attraverso:

- a) la gestione di servizi socio sanitari, culturali ed educativi;
- b) lo svolgimento di attività diverse, agricole, industriali, commerciali o di servizi, finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate.

Nelle cooperative che svolgono l'attività di cui al punto b), le persone svantaggiate devono costituire almeno il trenta per cento dei lavoratori della cooperativa e, compatibilmente con il loro stato soggettivo, devono essere socie della cooperativa.<sup>17</sup>

Tale legge è ora destinata ad essere nuovamente modificata, al fine di recepire al meglio l'evoluzione anche gestionale in atto nella cooperazione sociale. Attualmente è infatti all'esame del Consiglio Regionale il testo del disegno di legge destinato a modificare l'attuale legge 24, i cui principi di carattere generale vengono sostanzialmente confermati. Vi sono degli elementi innovativi estremamente interessanti, che verranno peraltro affrontati nelle pagine seguenti.

L'attività delle cooperative sociali è infine regolamentata da leggi e regolamenti provinciali, in quanto la gestione dei servizi socio-assistenziali rientra nelle competenze delle provincie autonome, e dalle convenzioni che vengono di volta in volta stipulati con gli enti committenti. In altri termini, le anp oggetto dell'indagine sono sottoposte ad una duplice normativa:

- una relativa agli aspetti istituzionali: le cooperative hanno una disciplina differente rispetto alle associazioni e, per questi aspetti, fanno capo alla Regione;
- una invece relativa ai servizi, nella quale si superano gli steccati "giuridici" per fissare l'attenzione alle condizioni in base alle quali viene affidato al privato sociale la gestione di determinati servizi: tali aspetti fanno capo alle Province Autonome di Trento e di Bolzano

Preme evidenziare come questi ultimi riferimenti normativi e contrattuali non abbiano come specifico riferimento le cooperative sociali, ma si rivolgano a tutte quelle realtà che intendono erogare o produrre servizi di carattere socio-assistenziale per conto dell'ente pubblico. Di conseguenza tali norme valgono anche per le associazioni, i comitati e le altre istituzioni di carattere privato così richiamati all'art. 12 del Codice civile.

L'analisi del settore in provincia di Trento non può di conseguenza prescindere da un cenno alla normativa provinciale che regola l'erogazione e la gestione dei servizi oggetto dell'indagine. I riferimenti sono alla L.P. 35 del 31 ottobre 1983 ed alla L.P. 14 del 12 luglio 1991. La prima rivolge la propria attenzione soprattutto all'emarginazione giovanile ed al reinserimento sociale dei giovani, senza peraltro escludere la prevenzione, la cura e riabilitazione delle tossicodipendenze e dell'alcoolismo.<sup>18</sup>

La legge, fra le varie disposizioni, contiene un esplicito riferimento alle convenzioni con organismi privati. Prevede infatti l'art. 7 che:

1. "Nella realizzazione degli interventi di cui al precedente capo deve essere promosso e prioritariamente utilizzato l'apporto di associazioni, cooperative od altri organismi privati, dotati o meno di personalità giuridica, che operino senza fini di lucro.
2. Tra la Provincia autonoma e le associazioni od altri organismi privati, i quali intendano partecipare all'attuazione delle finalità di cui al presente capo, verranno stipulate apposite convenzioni anche a carattere pluriennale (segue)..."

---

<sup>17</sup> Si ritiene non sia questa la sede per un'approfondita trattazione degli aspetti contenuti nella legge regionale. Per approfondimenti si rinvia alla bibliografia in materia.

<sup>18</sup> Cfr. L.P. 35, art. 1.

L'articolo prosegue poi con l'elencazione del contenuto delle convenzioni, volto a dare garanzie di qualità del servizio erogato.

Al fine di mettere in grado le anp di operare al meglio, vi è infine l'impegno da parte della PAT a farsi carico anche delle infrastrutture necessarie, attraverso l'erogazione di contributi in conto capitale, ovvero all'acquisto in prima persona degli immobili da concedere in seguito in comodato gratuito.

Va infine sottolineato come fra gli obiettivi della PAT non vi sia solo il soddisfacimento dei fabbisogni oggetto della legge, ma più in generale anche lo studio dei fenomeni che danno luogo alla domanda di servizi. L'art. 2 della legge istituisce infatti il "Comitato per lo studio dei problemi relativi all'emarginazione", cui spetta, tra l'altro:

- a) "provvedere allo studio dei fenomeni di emarginazione e delle relative cause, con particolare riguardo all'emarginazione giovanile;
- b) esaminare lo stato della legislazione vigente nei diversi settori di competenza provinciale che possano, direttamente o indirettamente, interessare ai fini della prevenzione e rimozione degli stati di emarginazione, individuando le eventuali esigenze di modifica o integrazione di detta legislazione;
- c) formulare proposte in merito agli interventi legislativi e amministrativi che risultino necessari o opportuni per i fini indicati alla precedente lettera b), con particolare riguardo all'esigenza di assicurare il più stretto coordinamento fra gli interventi da attuarsi nell'ambito dei diversi settori di competenza provinciale."

La L.P. 14 è sostanzialmente simile nei principi generali alla 35 e disciplina l'ordinamento dei servizi socio-assistenziali in Provincia di Trento, proponendosi di realizzare una rete di opportunità e garanzie per chi si trova in situazione di bisogno e di svantaggio personale e sociale. Tali finalità sono perseguite anche attraverso "la promozione, il sostegno ed il coordinamento degli interventi realizzati dalle organizzazioni del privato sociale e del volontariato."<sup>19</sup> Nella legge sono infatti riconosciute come soggetti del sistema socio-assistenziale:

- a) (...)
- b) (...)
- c) le associazioni, le fondazioni, le cooperative con particolare riguardo a quelle di solidarietà sociale e di servizi sociali disciplinate dalla legge regionale 22 ottobre 1988, n. 24, e le altre istituzioni di private che realizzano senza fini di lucro attività socio-assistenziali;
- d) il volontariato, in forma individuale o organizzata, che realizza attività socio-assistenziali;
- e) (...)

Anche la L.P. 14, al fine di garantire di svolgere la propria attività nelle migliori condizioni, si preoccupa di fare in modo che le anp che gestiscono servizi socio-assistenziali possano beneficiare di contributi in conto capitale, ovvero della disponibilità gratuita di immobili ed infrastrutture.

---

<sup>19</sup> Cfr. L.P. 14, art. 2, secondo comma, lett. e).

Pur con i limiti che inevitabilmente sono emersi nel corso del tempo, appare chiara la volontà dell'ente pubblico di appoggiarsi al cosiddetto privato sociale, ossia al comparto delle anp. Tale tendenza non è peraltro nuova, perché se ne trova traccia evidente già nella L.P. 35 del 1983. E' probabilmente lo spazio che tale legge ha creato già a quel tempo uno dei motivi per i quali il contesto delle anp (associazionismo e cooperazione) si presenta in provincia di Trento particolarmente vivace e dinamico.

### **3. La ricerca: obiettivi e punto di partenza.**

L'idea della ricerca è nata dal desiderio, come più volte accennato, di analizzare l'effettivo peso dei servizi sanitari e socio-assistenziali gestiti attraverso aziende non profit ovvero, ribaltando i termini del problema, di cercare di capire in quale misura la Provincia Autonoma di Trento (d'ora in avanti semplicemente PAT) e gli altri enti committenti gestiscono tali servizi attraverso forme di *contracting out*.

L'idea iniziale era semplicemente quella di costruire una banca dati, raccogliendo le informazioni presso:

- le associazioni di categoria;
- gli assessorati competenti della PAT.

Tali informazioni volevano essere essenzialmente volte a definire:

- quante e quali sono le aziende non profit che erogano servizi sanitari e socio-assistenziali: a tal fine si ritenevano utili informazioni quali la denominazione, l'anno di costituzione, l'eventuale iscrizioni ad albi di categoria e registri pubblici;
- gli aspetti organizzativi, attraverso la raccolta di puntuali informazioni in merito al numero dei dipendenti, dei volontari, a loro volta suddivisi nelle categorie che verranno di seguito analizzate, e di eventuali obiettori di coscienza, al numero ed alla tipologia di soci/associati;
- l'effettiva attività svolta ed il bacino d'utenza, tramite l'elaborazione di dati relativi al numero di soggetti assistiti, alla loro provenienza ed alla tipologia d'intervento;
- le dimensioni economiche del settore, attraverso la raccolta di dati contabili, in teoria contenuti nel bilancio d'esercizio, ed extra-contabili.

Le aspettative iniziali erano quasi di basso profilo, in quanto si riteneva di dover semplicemente procedere ad una raccolta ed eventualmente ad una sistematizzazione di dati ed informazioni comunque esistenti. In realtà si è verificato che le informazioni che si volevano raccogliere non esistevano. Tale lacuna denota una mancanza di visione d'insieme del settore, probabilmente ancora basato in parte su rapporti personali piuttosto che su vere e proprie forme di *contracting out*.<sup>20</sup> E' possibile che essa derivi in parte da un'elevata eterogeneità nelle forme giuridiche delle realtà

---

<sup>20</sup> E' questa un'affermazione volutamente forte, che ci si riserva di approfondire nel prosieguo del lavoro e soprattutto in un futuro articolo riguardante il *contracting out* in provincia di Trento. In ogni caso, essa non deve essere fraintesa, in quanto i rapporti personali non devono necessariamente assumere una connotazione patologica, dal momento che la mancanza di concorrenza deriva in buona parte dalla recente "esplosione" del settore, che non ha ancora trovato regole e criteri precisi sui quali basare una concorrenza che non può chiaramente avere come riferimento solo gli aspetti economici.

private che operano nel settore preso in esame, in quanto cooperative sociali, organizzazioni di volontariato, associazioni, Ipab, fondazioni, pur interagendo spesso le une con le altre, fanno riferimento a differenti associazioni di categoria, che oltretutto non raccolgono le informazioni ritenute importanti ai fini della ricerca. Peraltro non si può non notare il fatto che nemmeno il principale ente finanziatore di tali aziende è in possesso non solo dei dati economici ed extra-economici, ma nemmeno di elenchi nominativi aggiornati. Non solo, ma non esiste nemmeno un coordinamento tra gli archivi delle due leggi in base alle quali vengono erogati i contributi, ossia le già citate leggi provinciali 35/83 e 14/91.

Nelle conclusioni del presente lavoro si tornerà su questo aspetto, cercando di evidenziare innanzitutto l'importanza di superare al più presto questa lacuna informativa, in secondo luogo attraverso quali possibili vie sia possibile uscire da questa situazione.

L'indisponibilità di dati presso "centri di raccolta" più o meno ufficiali ha indotto ad inviare un questionario a 159 Anp, in buona parte contenute negli elenchi delle organizzazioni che hanno beneficiato di contribuzioni erogate in base alle LLPP 35 e 14. In particolare, le 159 organizzazioni sono costituite da:

- 55 cooperative sociali,
- 103 fra associazioni ed organizzazioni di volontariato,
- 1 fondazione.

Dei 159 destinatari del questionario, 85 hanno risposto in maniera sufficientemente esaustiva alle domande poste. Si ritiene che i questionari ritornati possano costituire una valida base di partenza, in quanto "coprono" con buona approssimazione circa il 90% del settore preso in esame. Infatti tra coloro che non hanno risposto figurano per lo più organizzazioni non più esistenti ovvero di dimensioni piccole o piccolissime, per le quali molte delle domande contenute nel questionario non potevano obiettivamente trovare risposta.

In particolare, soprattutto da parte delle associazioni ed altri gruppi di volontariato, si è riscontrato un'elevata eterogeneità ed approssimazione nelle risposte sui dati di bilancio, in quanto non esiste una precisa normativa per quanto concerne il bilancio degli istituti disciplinati nel libro I del Codice civile.<sup>21</sup>

Gli 85 questionari ritornati contengono le risposte fornite da:

- 33 cooperative sociali;
- 22 associazioni (una di queste, le cui dimensioni sono notevolmente superiori alla media, è stata divisa in quattro realtà distinte, una per ogni settore autonomo di attività; ciò spiega eventuali differenze nei totali di alcune tabelle);
- 26 organizzazioni di volontariato iscritte all'albo;
- 1 fondazione;
- 3 fra enti religiosi, morali ed altri.

---

<sup>21</sup> Sull'argomento si veda M. ANDREAUS: «Le aziende non profit», Giuffrè, Milano, 1996.

### 3.1. Aspetti generali e considerazioni preliminari.

Dall'esame dei dati raccolti, emerge un settore giovane, che negli ultimi dieci anni ha raddoppiato il numero di organizzazioni:

Tabella 1: tipologia di anp per anno di costituzione.

| Anno di costituzione | coop. soc. | associaz. | Org. volont. | fondazioni | altro | Totale | %      |
|----------------------|------------|-----------|--------------|------------|-------|--------|--------|
| prec. 1960           | 0          | 2         | 0            | 1          | 0     | 3      | 3,5%   |
| 1961-1970            | 1          | 1         | 0            | 0          | 0     | 2      | 2,4%   |
| 1971-1975            | 1          | 0         | 0            | 0          | 0     | 1      | 1,2%   |
| 1976-1980            | 5          | 3         | 3            | 0          | 1     | 12     | 14,1%  |
| 1981-1985            | 7          | 8         | 5            | 0          | 0     | 20     | 23,5%  |
| 1986-1990            | 12         | 4         | 7            | 0          | 1     | 24     | 28,2%  |
| 1991-1995            | 7          | 2         | 9            | 0          | 1     | 19     | 22,4%  |
| non dich.            | 0          | 2         | 2            | 0          | 0     | 4      | 4,7%   |
| Totale               | 33         | 22        | 26           | 1          | 3     | 85     | 100,0% |

La rapidità di tale crescita, che in ogni caso riguarda un numero ancora gestibile di operatori, non basta da sola a giustificare l'assenza di informazioni e dati sistematici cui si è accennato nelle pagine precedenti. Si consideri infatti che nel periodo più vivace, che va dal 1986 al 1990, sono apparsi 19 nuovi operatori, circa quattro ogni anno sparsi su tutto il territorio provinciale.

A questo punto sorge spontaneo l'interrogativo su cosa significhino in concreto "servizi sanitari e socio-assistenziali" e come si distribuiscono gli 85 operatori individuati attraverso il questionario in relazione alla tipologia di utenza/servizio erogato:

Tabella 2: anp e tipologia di utenza.

| Tipologia di utenza                | coop. soc. | associaz. | org. volont. | fondazioni | altro | Totale | %      |
|------------------------------------|------------|-----------|--------------|------------|-------|--------|--------|
| anziani                            | 12         | 3         | 20           | 1          | 0     | 36     | 23,38% |
| portatori di handicap psico-fisico | 19         | 5         | 10           | 0          | 0     | 34     | 22,08% |
| disadattati in genere              | 5          | 3         | 8            | 1          | 1     | 18     | 11,69% |
| minori in difficoltà               | 8          | 2         | 1            | 1          | 1     | 13     | 8,44%  |
| disagio psichico                   | 4          | 2         | 1            | 0          | 1     | 8      | 5,19%  |
| famiglie bisognose                 | 1          | 3         | 3            | 0          | 0     | 7      | 4,55%  |
| alcolisti ed ex alcolisti          | 2          | 1         | 2            | 0          | 1     | 6      | 3,90%  |
| giovani in difficoltà              | 3          | 1         | 0            | 0          | 1     | 5      | 3,25%  |
| infermi e malati                   | 0          | 4         | 0            | 0          | 0     | 4      | 2,60%  |
| senza fissa dimora                 | 1          | 1         | 0            | 1          | 1     | 4      | 2,60%  |
| madri in difficoltà                | 1          | 1         | 1            | 0          | 0     | 3      | 1,95%  |
| sieropositivi                      | 0          | 1         | 1            | 1          | 0     | 3      | 1,95%  |
| tossicodipendenti                  | 0          | 2         | 1            | 0          | 0     | 3      | 1,95%  |
| nomadi e stranieri                 | 2          | 0         | 0            | 0          | 0     | 2      | 1,30%  |
| non vedenti                        | 1          | 0         | 1            | 0          | 0     | 2      | 1,30%  |
| studenti e lavoratori              | 1          | 1         | 0            | 0          | 0     | 2      | 1,30%  |
| detenuti ed ex detenuti            | 0          | 1         | 0            | 0          | 0     | 1      | 0,65%  |
| donne in difficoltà                | 1          | 0         | 0            | 0          | 0     | 1      | 0,65%  |
| famiglie di tossicodipendenti      | 0          | 1         | 0            | 0          | 0     | 1      | 0,65%  |
| patologie renali                   | 0          | 1         | 0            | 0          | 0     | 1      | 0,65%  |
| Totale                             | 61         | 33        | 49           | 5          | 6     | 154    | 100,0% |

Si noti che il totale della Tabella 2 è circa il doppio di quello della Tabella 1 (questionari ritornati). Questo significa che, in media, ogni azienda opera e lavora con due differenti tipologie d'utenza, simili tra loro per professionalità e strutture richieste. Gli anziani ed i portatori di handicap rappresentano le classi che coinvolgono il maggior numero di operatori, in quanto la domanda di servizi rivolti a queste categorie di utenti è maggiore e distribuita su tutto il territorio provinciale. Tipologie di utenza molto specifiche, con una domanda ridotta a livello provinciale, occupano pochi operatori, generalmente localizzati nel capoluogo di provincia o lungo l'asse dell'Adige, localizzazioni la cui centralità consente di servire tutto il territorio provinciale.

Si noti infatti in Tabella 3 come nel capoluogo di provincia si trovi il maggior numero di realtà. Questo è sicuramente dovuto in parte alla maggiore densità abitativa del capoluogo, in secondo luogo alla centralità della città di Trento. Il dato del comprensorio C7 (Val di Sole), nel quale non figura alcuna realtà, va interpretato correttamente. Ciò è infatti dovuto essenzialmente alla domanda di servizi socio assistenziali relativamente bassa, che trova risposta nelle strutture di comprensori vicini, quali quello della Val di Non (C6)

*Tabella 3: distribuzione e tipologia di anp sul territorio.*

|                                  | coop. soc. | associaz. | org. volunt. | fondazioni | altro | Totale | %      |
|----------------------------------|------------|-----------|--------------|------------|-------|--------|--------|
| Trento                           | 13         | 15        | 4            | 1          | 2     | 35     | 41,2%  |
| C5 (Val d'Adige) senza Trento)   | 2          | 4         | 5            | 0          | 0     | 11     | 12,9%  |
| Rovereto                         | 4          | 1         | 2            | 0          | 1     | 8      | 9,4%   |
| C10 (Vallagarina senza Rovereto) | 3          | 0         | 2            | 0          | 0     | 5      | 5,9%   |
| C9 (Alto Garda e Ledro)          | 2          | 0         | 3            | 0          | 0     | 5      | 5,9%   |
| C4 (Alta Valsugana)              | 2          | 0         | 2            | 0          | 0     | 4      | 4,7%   |
| C6 (Valle di Non)                | 2          | 0         | 2            | 0          | 0     | 4      | 4,7%   |
| C8 (Valli Giudicarie)            | 3          | 0         | 1            | 0          | 0     | 4      | 4,7%   |
| C3 (Bassa Valsugana)             | 2          | 0         | 2            | 0          | 0     | 4      | 4,7%   |
| C2 (Primiero)                    | 0          | 1         | 2            | 0          | 0     | 3      | 3,5%   |
| C11 (Val di Fassa)               | 0          | 0         | 1            | 0          | 0     | 1      | 1,2%   |
| C1 (Val di Fiemme)               | 0          | 1         | 0            | 0          | 0     | 1      | 1,2%   |
| C7 (Val di Sole)                 | 0          | 0         | 0            | 0          | 0     | 0      | 0,0%   |
| Totale                           | 33         | 22        | 26           | 1          | 3     | 85     | 100,0% |

Tali considerazioni trovano una sostanziale conferma nel momento in cui si incrocia il servizio offerto con il territorio coperto. Un numero significativo di realtà operanti nel settore anziani hanno come bacino di utenza il comune, a dimostrazione dell'elevata domanda di servizi rivolti alla terza età. Più omogenea la distribuzione dei servizi volti a diminuire il disagio derivante da situazioni di handicap. In realtà va qui fatta una distinzione, in quanto sotto tale voce sono comprese situazioni differenti, la cui domanda di servizi si distribuisce in modo non omogeneo sul territorio. Vi sono infatti cooperative ed associazioni che coprono la domanda di servizi connessi a forme non gravi di handicap, che richiede meno competenze e meno infrastrutture ma è più legata al territorio. Di conseguenza molte di queste realtà hanno come bacino di utenza il comune o il comprensorio. Situazioni di handicap più problematiche trovano una risposta ad un livello territoriale più elevato, come la provincia, la regione o escono addirittura dagli ambiti regionali.

Le situazioni di devianza giovanile ed adulta hanno matrice differente. Le prime trovano risposta essenzialmente nei centri maggiori e di conseguenza il bacino d'utenza difficilmente supera i confini del comprensorio. In particolare, i comuni coperti sono i maggiori, innanzitutto Trento e Rovereto. La maggiore diffusione sul territorio di organizzazioni che si occupano di devianza adulta deriva essenzialmente dal fatto che in tale classe sono comprese anche le organizzazioni che offrono aiuto per superare situazioni connesse al fenomeno dell'alcoolismo.

Tabella 4: settore di attività e bacino di utenza.

|                 | anziani | handicap | dev. giovanile | dev. adulta | Totale | %      |
|-----------------|---------|----------|----------------|-------------|--------|--------|
| quartiere       | 0       | 0        | 1              | 0           | 1      | 0,9%   |
| comune          | 14      | 3        | 0              | 4           | 21     | 19,6%  |
| più comuni      | 5       | 4        | 4              | 2           | 15     | 14,0%  |
| comprensorio    | 15      | 7        | 1              | 8           | 31     | 29,0%  |
| più comprensori | 2       | 6        | 0              | 1           | 9      | 8,4%   |
| provincia       | 1       | 5        | 5              | 8           | 19     | 17,8%  |
| regione         | 0       | 2        | 0              | 0           | 2      | 1,9%   |
| extra-regione   | 0       | 4        | 0              | 5           | 9      | 8,4%   |
| Totale          | 37      | 31       |                | 28          | 107    | 100,0% |

Anziani e talune forme non gravi di handicap richiedono un servizio generalmente a forte vocazione volontaristica. Spesso infatti non sono richieste particolari infrastrutture ma servizi ad alto contenuto “umano”, che solo una persona può dare. Si tratta di richieste che vanno dalla semplice compagnia per alcune ore della giornata o allo svolgimento di piccole commissioni, fino a livelli più complessi, che richiedono specifiche competenze. Di conseguenza tali servizi sono generalmente domiciliari, come appare chiaramente nella seguente Tabella 5. Nella lettura, si tenga presente che buona parte dell’offerta di tipo residenziale è coperta da strutture pubbliche e Ipab, che non sono state prese in considerazione nella ricerca, in quanto non comprese nella definizione di Anp accolta nei paragrafi introduttivi.

Tabella 5: settore e tipologia di attività.

|                          | anziani | handicap | dev. giovanile | dev. adulta | Totale | %      |
|--------------------------|---------|----------|----------------|-------------|--------|--------|
| residenziale             | 3       | 2        | 1              | 2           | 8      | 7,1%   |
| res. e semires.          | 1       | 5        | 1              | 5           | 12     | 10,7%  |
| res. semires. e domicil. | 0       | 2        | 2              | 1           | 5      | 4,5%   |
| semiresidenziale         | 3       | 11       | 5              | 2           | 21     | 18,8%  |
| semires. e domicil.      | 1       | 2        | 1              | 1           | 5      | 4,5%   |
| domiciliare              | 31      | 10       | 0              | 17          | 58     | 51,8%  |
| altro                    | 0       | 2        | 1              | 0           | 3      | 2,7%   |
| Totale                   | 39      | 34       | 11             | 28          | 112    | 100,0% |

L’attività domiciliare ben si presta ad essere offerta da strutture leggere, ad alto contenuto di volontariato e prive, come già evidenziato, di particolari infrastrutture. Dalla tabella 6 emerge infatti che spostandosi da servizi di tipo domiciliare a quelli di tipo residenziale, si inverte il rapporto tra associazioni e cooperative. L’assistenza di tipo residenziale o semiresidenziale richiede infatti strutture e laboratori, talvolta complessi e costosi. La forma cooperativa, più strutturata e “robusta” è quindi più adatta ad erogare servizi che richiedono particolari professionalità ed a maggiore intensità di capitale. Alle associazioni resta il compito di erogare quei servizi che si possono forse definire “più soft”, più legati alle persone che li erogano che alle strutture. Nelle pagine seguenti si ritornerà su questo punto, in quanto emergerà chiaramente un rapporto funzionale tra organizzazioni di volontariato, associazioni e cooperative sociali.

Tabella 6: anp e tipologia di attività.

|                          | coop. soc. | associaz. | org. volont. | fondazioni | altro | Totale | %      |
|--------------------------|------------|-----------|--------------|------------|-------|--------|--------|
| residenziale             | 4          | 2         | 0            | 0          | 0     | 6      | 6,8%   |
| res. e semires.          | 2          | 6         | 0            | 1          | 2     | 11     | 12,5%  |
| res. semires. e domicil. | 4          | 1         | 0            | 0          | 0     | 5      | 5,7%   |
| semiresidenziale         | 10         | 7         | 2            | 0          | 1     | 20     | 22,7%  |
| semires. e domicil.      | 3          | 1         | 0            | 0          | 0     | 4      | 4,5%   |
| domiciliare              | 9          | 8         | 22           | 0          | 0     | 39     | 44,3%  |
| altro                    | 1          | 0         | 2            | 0          | 0     | 3      | 3,4%   |
| Totale                   | 33         | 25        | 24           | 1          | 3     | 88     | 100,0% |

### 3.2. *La base sociale e la forza lavoro.*

Come accennato nelle pagine precedenti, la maggior parte delle Anp coinvolte nella ricerca non si limitano ad operare in uno solo dei sottosettori individuati, ma hanno un'utenza diversificata, i cui servizi sono erogati utilizzando il lavoro delle stesse persone e le medesime infrastrutture. Di conseguenza, mentre è relativamente facile la raccolta dei dati complessivi di cui in Tabella 7, più difficoltosa appare l'analisi dei dati per tipologia di utenza servita, riportata in Tabella 8. Si noti infatti che il totale delle singole classi supera il totale complessivo: questo in quanto il riparto non è esatto e talvolta lo stesso lavoratore, ovvero lo stesso volontario, figura contemporaneamente in due differenti sottosettori.

In ogni caso emerge che le anp considerate costituiscono un settore di dimensioni importanti, specie se calato in un contesto piccolo quale la Provincia Autonoma di Trento. Il peso è dato sì dal numero di dipendenti e lavoratori coinvolti, ma soprattutto dal numero di soci, che sono in media 126 in ognuna delle 85 Anp prese in esame.

*Tabella 7: anp e soggetti non utenti "coinvolti"*

|                          | totale | valore medio |
|--------------------------|--------|--------------|
| dipendenti               | 883    | 10           |
| soci                     | 10.714 | 126          |
| soci volontari           | 2.875  | 34           |
| soci lavoratori          | 475    | 6            |
| persone giuridiche socie | 33     | 0            |
| volontari non soci       | 689    | 8            |
| volontari indispensabili | 541    | 6            |
| obiettori                | 109    | 1            |

La Tabella 8 viene pertanto riportata per completezza, stante il suo contenuto abbia valenza prevalentemente indicativa.

*Tabella 8: settore di attività e soggetti non utenti "coinvolti".*

|                          | anziani | handicap | dev. giovanile | dev. adulta | anz. e dev. adulta | anz. e handicap | anz. e dev. minor. |
|--------------------------|---------|----------|----------------|-------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| dipendenti               | 126     | 520      | 166            | 108         | 6                  | 26              | 5                  |
| soci/ass.                | 5.001   | 2.839    | 372            | 6.102       | 3.369              | 208             | 23                 |
| soci/ass. volontari      | 1.437   | 988      | 125            | 1.379       | 891                | 163             | 0                  |
| soci/ass. lavoratori     | 267     | 174      | 57             | 33          | 16                 | 39              | 1                  |
| persone giuridiche socie | 18      | 13       | 2              | 7           | 6                  | 0               | 1                  |
| volontari non soci       | 85      | 259      | 123            | 286         | 45                 | 2               | 17                 |
| volontari indispensabili | 39      | 202      | 104            | 235         | 37                 | 2               | 0                  |
| obiettori                | 11      | 58       | 32             | 13          | 1                  | 2               | 2                  |

Più interessante la seguente, nella quale i dati della precedente Tabella 8 vengono rapportati con il numero degli utenti alla fine del 1995 (vedi oltre Tabella 10). Sui valori che emergono è opportuno spendere alcune considerazioni aggiuntive, in quanto da un lato confermano sensazioni già emerse, dall'altro offrono spunti per ulteriori riflessioni ed approfondimenti solo in parte resi possibili dai dati emersi dalla ricerca.

Tabella 9: numero medio per anp di soggetti non utenti coinvolti.

|                          | anziani | handicap | dev. giovanile | dev. adulta |
|--------------------------|---------|----------|----------------|-------------|
| dipendenti               | 32,8    | 4,4      | 3,4            | 63,3        |
| soci/ass.                | 0,8     | 0,8      | 1,5            | 1,1         |
| soci/ass. volontari      | 2,9     | 2,3      | 4,5            | 5,0         |
| soci/ass. lavoratori     | 15,5    | 13,1     | 9,8            | 207,0       |
| persone giuridiche socie | 229,3   | 174,7    | 278,5          | 976,0       |
| volontari non soci       | 48,6    | 8,8      | 4,5            | 23,9        |
| volontari indispensabili | 105,8   | 11,2     | 5,4            | 29,1        |
| obiettori                | 375,3   | 39,2     | 17,4           | 525,5       |

- dipendenti:** emerge la differente natura dei servizi ad anziani e dei servizi rivolti all'handicap. Gli anziani gravi, non autosufficienti trovano per lo più ospitalità ed assistenza presso strutture pubbliche ed Ipab, mentre associazioni e cooperative offrono un servizio già definito più "soft", che richiede meno investimenti fissi e per certi versi minori professionalità specialistiche, e ciò giustifica l'elevato rapporto utenti/dipendenti, e, complessivamente, meno lavoro. Parte di questi servizi consistono infatti in intrattenimento, compagnia, disbrigo di commissioni e quindi la stessa persona può seguire un elevato numero di utenti, anche perché la domanda di servizi non è continua, ma si distribuisce nell'arco della giornata o della settimana. Tali considerazioni si capovolgono per quanto riguarda l'handicap, in quanto qui sono richieste elevate professionalità e quindi il rapporto utente/dipendente si riduce notevolmente. Doti di elevata professionalità sono richieste anche per le situazioni di devianza giovanile, anche se qui pesa probabilmente il numero ridotto sia di Anp, sia di utenti. In altri termini, ogni Anp ha, di norma, almeno un dipendente amministrativo, indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda. A questo punto è chiaro che più aumenta la frammentarietà del settore, più aumenta il numero dei dipendenti, anche se si tratta di persone non direttamente impiegate nell'erogazione di servizi. Per quanto riguarda la devianza adulta, si nota chiaramente l'influenza delle associazioni alcolisti, che non hanno praticamente bisogno di dipendenti e sono prevalentemente basate sul volontariato e sul coinvolgimento diretto degli stessi utenti.
- soci:** il rapporto vicino ad 1, addirittura inferiore per anziani ed handicap, può significare una sostanziale coincidenza tra utente e socio, coincidenza che magari passa attraverso la famiglia. In altri termini, è fortemente probabile che il socio sia o lo stesso utente oppure un suo familiare. E' solo nel settore anziani ed handicap che il numero dei soci supera quello degli utenti, a dimostrazione di un coinvolgimento della collettività in tali problematiche. Tali considerazioni possono sostanzialmente valere anche per quanto riguarda le singole tipologie di soci prese in esame nella tabella.
- persone giuridiche socie:** è un questo un dato "strano", nel senso che a prima vista può sfuggire il suo significato. In realtà consente quantomeno di "intravedere" la tendenza nei singoli settori a lavorare in rete. Tale collaborazione appare più evidente nel settore handicap, dove cooperative sociali ed associazioni danno a loro volta vita ad altre Anp e soprattutto il confronto è più intenso, al punto da generare partecipazioni reciproche. Fenomeno che chiaramente è meno sentito ad esempio nel settore della devianza adulta.

Nei tre anni considerati, il numero di utenti serviti dalle 85 Anp coinvolte nell'indagine è cresciuto sensibilmente, soprattutto nel settore dell'handicap (Tabella 11). Purtroppo un certo numero di associazioni ha indicato solo il totale degli utenti serviti, senza specificare il settore: per questo motivo il numero globale di utenti non coincide con la somma degli utenti dei singoli settori. In realtà l'indagine ne risente relativamente, in quanto la maggior parte dei soggetti che non ha risposto compiutamente alla domanda sono organizzazioni di volontariato che operano a domicilio e con un'utenza estremamente diversificata, che di fatto rende estremamente difficoltosa la distinzione per settore di attività.

Tabella 10: numero di utenti per settore di attività.

| Anno | globale | anziani | handicap | dev. giov. | dev. adulta | n.r. |
|------|---------|---------|----------|------------|-------------|------|
| 1993 | 11.119  | 4.128   | 2.271    | 557        | 6.382       | 10   |
| 1994 | 13.249  | 4.552   | 3.495    | 737        | 6.928       | 12   |
| 1995 | 17.054  | 4.969   | 5.912    | 874        | 8.104       | 17   |

Tabella 11: incremento utenti per area di attività (1993 = 100).

| Anno | globale | anziani | handicap | dev. giov. | dev. adulta |
|------|---------|---------|----------|------------|-------------|
| 1993 | 100     | 100     | 100      | 100        | 100         |
| 1994 | 119     | 110     | 154      | 132        | 109         |
| 1995 | 153     | 120     | 260      | 157        | 127         |

Fa riflettere l'aumento dell'utenza nel settore handicap, sicuramente non dovuto ad un aumento sul territorio di portatori di handicap. In realtà esso può essere ricondotto a due differenti cause:

- una crescente sensibilità verso tali problematiche, che determina la nascita di nuove realtà volte a fornire aiuto ed assistenza;
- una crescente ed oggettiva difficoltà ad affrontare certe situazioni all'interno della famiglia;
- ma soprattutto una crescente "delega" da parte del servizio pubblico, che rinuncia ad erogare in prima persona determinati servizi, trasferendoli al privato sociale, attraverso varie forme di contracting out.<sup>22</sup>

L'incremento, pure considerevole, degli utenti dell'area devianza giovanile va invece ricercato nella capacità delle anp di individuare nuovi fabbisogni e di rispondere di conseguenza. Il fatto che la crescita di tale fabbisogno sia coperta in buona parte da anp, è strettamente connesso al contenuto della L.P. 35, nella quale è contenuta un'esplicita delega al privato sociale nell'erogazione di servizi diretti alle varie forme di devianza giovanile.

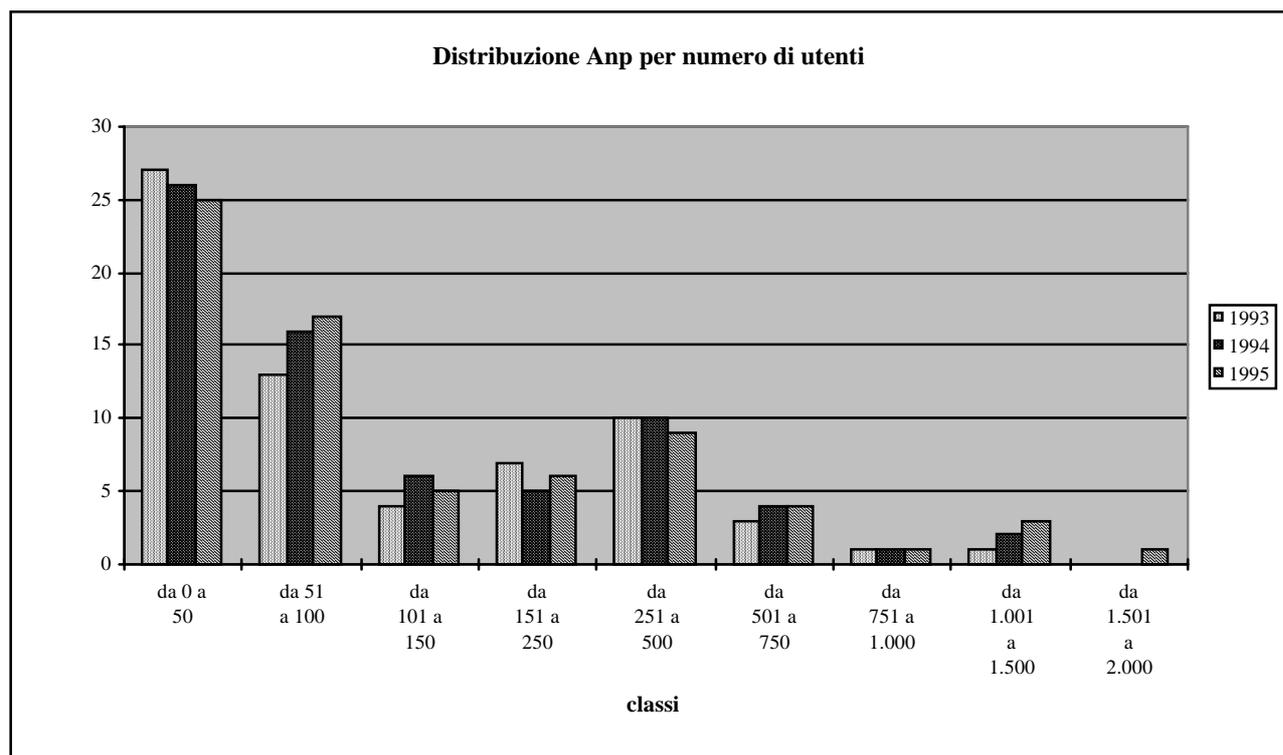
Tabella 12: incremento utenti per settore di attività (1993 = 100).

| Anno | globale | anziani | handicap | dev. giov. | dev. adulta |
|------|---------|---------|----------|------------|-------------|
| 1993 | 100     | 100     | 100      | 100        | 100         |
| 1994 | 119     | 110     | 154      | 132        | 109         |
| 1995 | 153     | 120     | 260      | 157        | 127         |

Il servizio viene erogato ad un numero medio non elevato di utenti. La maggior parte delle anp che hanno risposto correttamente a tale interrogativo non supera i 100 utenti. Come chiaramente si nota in Tabella 12, le realtà di dimensioni minori (classe 0-50) tendono nel triennio preso in esame a passare alla classe superiore (51-100), probabilmente alla ricerca di economie di scala, difficilmente perseguibili in realtà di piccolissime dimensioni.

<sup>22</sup> Come già accennato, non si intende affrontare tale problematica in questa sede, rinviandola ad un successivo lavoro in corso di pubblicazione.

Tabella 13



### 3.3. *Le dimensioni economiche del settore.*

Come si è avuto più volte modo di evidenziare, non tutti gli 85 questionari sono ritornati completi in tutte le sezioni. In particolare, solo 54 anp hanno fornito risposte anche nella sezione relativa ai dati di bilancio ed economico-finanziari. Si è ritenuto comunque di presentare tali dati, in quanto, se è vero che il campione è numericamente ridotto, è altrettanto vero che chi ha fornito tali dati copre in realtà buona parte della dimensione economica del settore. In altri termini non hanno risposto prevalentemente le piccole organizzazioni di volontariato il cui ruolo, pur essenziale come si avrà modo di evidenziare, è poco significativo dal punto di vista dei dati economico-finanziari.<sup>23</sup>

Le dimensioni economiche dell'assistenza sanitaria e socio-assistenziale gestita da anp in provincia di Trento sono significative in valore assoluto, soprattutto se si considera che nei tre esercizi considerati sono aumentate complessivamente del 36%. In realtà, se tali dati vengono confrontati con il PIL provinciale, pari a 11.058 nel 1990 - ultimi dati ufficiali disponibili - e 13.700 secondo stime del 1993, si ottiene che in quell'anno il peso di tale settore era pari solamente allo 0,4%, evidenziando cospicui margini di crescita, sicuramente superiori a quelli che si sono realizzati nei due esercizi successivi.

La voce di entrata più consistente, che cresce sensibilmente nell'arco dei tre anni, è quella derivante da convenzioni poste in essere con enti pubblici, ad ulteriore dimostrazione della tendenza da parte dell'ente pubblico a delegare al privato sociale l'erogazione di determinati servizi.

<sup>23</sup> Ovviamente non si considera in tale contesto la valutazione economica del volontariato. Si tratta di un argomento estremamente attuale e complesso, che verrà solamente accennato in questa sede, in quanto risulta estremamente difficile una sua trattazione limitata a pochi paragrafi.

I contributi pubblici, che tendono a mantenersi costanti nel tempo, vanno interpretati con cautela, in quanto talvolta sono in realtà veri e propri corrispettivi derivanti dalla vendita di servizi all'ente pubblico. Tale dato non va quindi necessariamente interpretato in un'ottica assistenzialista, ma andrebbe valutato caso per caso. In ogni caso, anche dovesse prevalere una connotazione assistenzialista del contributo, va tenuto presente che esso serve a portare "ossigeno" ad una realtà non volta al profitto, bensì costituita con lo scopo di erogare servizi a soggetti svantaggiati. Il significato ed il ruolo dei contributi pubblici verrà comunque ripreso nei paragrafi seguenti.

I ricavi da vendite a enti pubblici, assieme ai ricavi derivanti da vendite a soggetti privati, dovrebbero dare un'idea della capacità dell'azienda di "stare sul mercato", ovvero di confrontarsi con altre aziende profit. Questo nella consapevolezza che non tutti i servizi, molti dei quali classificabili come "innovativi", erogati dalle aziende prese in esame sono suscettibili di scambio sul mercato. In realtà vi è spesso la difficoltà di distinguere i ricavi derivanti da vendite a Enti Pubblici da quelli derivanti da convenzioni. La distinzione è stata comunque mantenuta in quanto il questionario distribuito era costruito con l'obiettivo di fornire tale analiticità; in realtà il dato va comunque preso con beneficio d'inventario.

Tabella 14: entrate delle anp nel periodo 1993-1995.<sup>24</sup>

|                              | (in migliaia)     |                   |                   |
|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                              | 1993              | 1994              | 1995              |
| da convenzioni con EP        | 32.834.149        | 38.015.259        | 43.854.696        |
| da contributi pubbl in c/es. | 7.715.952         | 6.729.212         | 7.801.009         |
| da vendite a privati         | 5.775.606         | 6.089.338         | 5.285.118         |
| da vendite a EP              | 1.867.589         | 3.788.062         | 10.393.594        |
| da elargizioni private       | 1.035.508         | 832.505           | 1.126.528         |
| da quote associative         | 106.194           | 119.619           | 133.282           |
| altro                        | 2.485.246         | 2.395.055         | 1.925.953         |
| <b>totale entrate</b>        | <b>51.820.244</b> | <b>57.969.050</b> | <b>70.520.180</b> |

In Tabella 14 viene analizzato l'andamento delle principali voci d'entrata nei tre esercizi presi in esame, fatto 100 l'importo iniziale. Appare evidente l'incremento delle convenzioni con Enti Pubblici, ad ulteriore dimostrazione della tendenza in atto di esternalizzare la gestione di determinati servizi sanitari e socio-assistenziali. La diminuzione dei ricavi derivanti da vendite a privati può probabilmente essere collegata a questo aspetto, in quanto è possibile che le singole anp destinino la maggior parte delle loro risorse alla fornitura di servizi in regime di convenzione. A sua volta tale aspetto può avere due interpretazioni, una positiva e l'altra negativa, che al momento si possono solo evidenziare, mancando i dati necessari per "sposare" una tesi piuttosto che l'altra.

Da un lato le aziende coinvolte nella ricerca non hanno possibilità materiale di dedicarsi "al mercato": il personale ed i volontari sono già impiegati al massimo e l'aprirsi al mercato richiederebbe modifiche strutturali il cui orizzonte temporale va al di là del breve periodo. D'altro canto potrebbe emergere la tendenza ad adagiarsi sulle convenzioni, dove la competitività non è ancora particolarmente intensa.

<sup>24</sup> Si noti che il contenuto di tale tabella è finanziario e non economico. Accanto a voci tipiche del conto economico, si trovano infatti anche le quote associative che non rappresentano un ricavo dell'esercizio.

Tabella 15: incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100).

|                              | Entrate totali 1993-1995 (1993=100) |            |            |
|------------------------------|-------------------------------------|------------|------------|
|                              | 1993                                | 1994       | 1995       |
| da convenzioni con EP        | 100                                 | 116        | 134        |
| da contributi pubbl in c/es. | 100                                 | 87         | 101        |
| da vendite a privati         | 100                                 | 105        | 92         |
| da vendite a EP              | 100                                 | 203        | 557        |
| da elargizioni private       | 100                                 | 80         | 109        |
| da quote associative         | 100                                 | 113        | 126        |
| altro                        | 100                                 | 96         | 77         |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100</b>                          | <b>112</b> | <b>136</b> |

La seguente Tabella 16 conferma sostanzialmente quanto detto a commento delle precedenti due. In particolare, si richiama l'attenzione sull'aumento della fetta di risorse di provenienza pubblica, mentre rimane costante la parte proveniente da quote associative. Ciò significa che il numero dei soci/associati cresce in proporzione con la crescita del settore considerato e qui potrebbe sorgere un interrogativo. E' possibile che una crescita consistente del settore, non solo intesa in senso economico-finanziario, inneschi un circuito virtuoso grazie al quale le anp riescano a coinvolgere un numero sempre maggiore di associati? La risposta a tale interrogativo è complessa e variegata e quindi ci si limita a porla, riservandosi di dare risposta in un secondo tempo.

Tabella 16: composizione entrate nel periodo 1993-1995.

|                              | 1993     | 1994     | 1995     |
|------------------------------|----------|----------|----------|
| da convenzioni con EP        | 63,4%    | 65,6%    | 62,2%    |
| da contributi pubbl in c/es. | 14,9%    | 11,6%    | 11,1%    |
| da vendite a privati         | 11,1%    | 10,5%    | 7,5%     |
| da vendite a EP              | 3,6%     | 6,5%     | 14,7%    |
| da elargizioni private       | 2,0%     | 1,4%     | 1,6%     |
| da quote associative         | 0,2%     | 0,2%     | 0,2%     |
| altro                        | 4,8%     | 4,1%     | 2,7%     |
| <b>totale entrate</b>        | <b>1</b> | <b>1</b> | <b>1</b> |

I principali costi di gestione sono invece riepilogati nella Tabella 17, che viene riportata essenzialmente per completezza, in quanto si ritiene sicuramente più interessante la successiva.

Tabella 17: costi totali periodo 1993-1995.

|                                | (in migliaia)    |                  |                   |
|--------------------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                                | 1993             | 1994             | 1995              |
| costi amministrativi           | 1.178.850        | 1.344.112        | 1.981.818         |
| costi generali                 | 3.745.033        | 4.456.703        | 5.522.976         |
| ammortamenti                   | 1.193.602        | 1.862.039        | 1.926.799         |
| <b>Tot. costi di struttura</b> | <b>6.699.677</b> | <b>8.252.673</b> | <b>10.169.199</b> |

La tab. 17 rappresenta infatti un tentativo, suscettibile di affinamenti e "sgrezzature", di costruire un rendiconto del valore aggiunto del settore.<sup>25</sup> La scarsità dei dati a disposizione, ha indotto a procedere alle seguenti ipotesi semplificatrici, delle quali bisogna tenere conto nell'esame dei dati che emergono:

- Il Valore della Produzione del Periodo (VPP) è dato dai ricavi derivanti da convenzioni con e vendite a enti pubblici e vendite a privati; sono stati considerati facenti parte del VPP anche i contributi in c/esercizio. Sono stati invece escluse le elargizioni private, che figurano in fondo al prospetto, e la voce residuale "altro", in quanto la sua natura è certamente almeno in parte

<sup>25</sup> Non è questa la sede per una trattazione del concetto del valore aggiunto e dei rendiconti di analisi di tale grandezza. Per approfondimenti si rinvia a A. MATA CENA: «Impresa e ambiente. Il "bilancio sociale"», Clueb, Bologna, 1984. Per un'analisi del valore aggiunto applicata alle anp, si rinvia a M. ANDREAUS: «Le aziende non profit», cit.

non economica (ad esempio entrate derivanti da disinvestimenti) e quindi esula dal rendiconto del valore aggiunto.

- La mancanza di analiticità ha inoltre determinato l'impossibilità di procedere all'evidenziazione analitica della ricchezza distribuita. Poiché però la ricchezza distribuita ai dipendenti può essere intesa come ricchezza indirettamente distribuita alla comunità, in quanto il personale è assunto per la produzione del servizio erogato alla comunità, si è ritenuto comunque significativo accorpare gli importi relativi alla ricchezza distribuita alla comunità ed ai dipendenti.

Il prospetto che emerge contiene dati sicuramente significativi, che meritano alcune considerazioni.

Tabella 18: rendiconto valore aggiunto di settore oggetto della ricerca.

|  | (in migliaia)     |               |                   |               |                   |               |
|--|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
|  | 1993              |               | 1994              |               | 1995              |               |
| Valore Produzione del Periodo (VPP)            | 48.193.296        | 100,00%       | 54.621.871        | 100,00%       | 67.334.417        | 100,00%       |
| Costi di produzione e di gestione              | 4.923.883         | 10,22%        | 5.800.815         | 10,62%        | 7.504.794         | 11,15%        |
| <i>Valore Agg. Gest. Caratteristica (VAGC)</i> | <i>43.269.413</i> | <i>89,78%</i> | <i>48.821.056</i> | <i>89,38%</i> | <i>59.829.623</i> | <i>88,85%</i> |
| Ammortamenti                                   | 1.193.602         | 2,48%         | 1.862.039         | 3,41%         | 1.926.799         | 2,86%         |
| <i>Valore Agg. Globale Netto (VAGN)</i>        | <i>42.075.811</i> | <i>87,31%</i> | <i>46.959.017</i> | <i>85,97%</i> | <i>57.902.824</i> | <i>85,99%</i> |
| Ricchezza distribuita                          |                   |               |                   |               |                   |               |
| Finanziatori                                   | 582.192           | 1,21%         | 589.819           | 1,08%         | 737.606           | 1,10%         |
| Utile d'es.                                    | 1.018.876         | 2,11%         | 713.893           | 1,31%         | 1.066.184         | 1,58%         |
| Comunità, dipendenti                           | 41.510.251        | 86,13%        | 46.487.810        | 85,11%        | 57.225.562        | 84,99%        |
|  | 43.111.319        | 89,46%        | 47.791.522        | 87,50%        | 59.029.352        | 87,67%        |
| <i>Saldo</i>                                   | <i>-1.035.508</i> | <i>-2,15%</i> | <i>-832.505</i>   | <i>-1,52%</i> | <i>-1.126.528</i> | <i>-1,67%</i> |
| Elargizioni da privati                         | 1.035.508         | 2,15%         | 832.505           | 1,52%         | 1.126.528         | 1,67%         |
| <i>Saldo</i>                                   | <i>0</i>          | <i>0,00%</i>  | <i>0</i>          | <i>0,00%</i>  | <i>0</i>          | <i>0,00%</i>  |
| <u>Valore Aggiunto Globale Netto</u>           | 87,3%             |               | 86,0%             |               | 86,0%             |               |
| <u>Valore Produzione del Periodo</u>           |                   |               |                   |               |                   |               |

- La ricchezza prodotta e quindi distribuita cresce nel tempo del 37% circa, ad ulteriore dimostrazione della crescita dell'intero settore.
- Se rapportata a VPP, la ricchezza prodotta rimane sostanzialmente stabile attorno all'86%. Tali valori sono tipici delle aziende di servizi, fortemente basate sul lavoro. La costanza del rapporto potrebbe denotare anche una sostanziale costanza della tecnologia e del "modo di lavorare" delle anp. Si tratta questa di un'impressione che andrebbe da un lato verificata su periodi temporali maggiori, dall'altro verificata con ricerche empiriche specifiche su questo punto. D'altro canto su servizi fortemente basati sul lavoro, la tecnologia in primis informatica può fino a un certo punto, forse si potrebbero ottenere risultati ancora migliori con un'attenta organizzazione del personale e del volontariato, ma è questo un punto sul quale si ritornerà nelle conclusioni.

- E' in ogni caso significativo che circa l'85% della ricchezza prodotta (valore aggiunto) venga distribuita alla comunità. E' questo uno dei dati dai quali emerge chiaramente la mission e la specificità delle anp secondo la definizione accolta nel presente lavoro. Si tratta infatti di aziende nelle quali l'obiettivo ultimo è l'erogazione di un servizio il cui beneficio non ricade all'interno dell'azienda, bensì sulla comunità nella quale essa vive ed opera.
- Preoccupa il basso livello di autofinanziamento, dovuto in buona parte anche all'inadeguatezza degli attuali regimi di convenzione<sup>26</sup> che regolano i rapporti con gli enti committenti e che di fatto inibiscono adeguati livelli di autofinanziamento.

### 3.3.1. I singoli sottosettori.

Accanto ai dati di settore, si ritiene opportuno proporre tali analisi anche a livello di singola area, tenendo peraltro sempre presente che la somma dei singoli sottosettori supera il totale del settore in quanto la maggior parte delle anp che hanno partecipato alla ricerca operano in più aree ed i confini non sono netti: lo stesso operatore, volontario o la stessa convenzione può riguardare due aree contigue ed è pressoché impossibile giungere ad una linea di demarcazione netta.

In questo paragrafo sono quindi contenute numerose tabelle. Per ogni sottosettore o area sono infatti riportate 5 tabelle ritenute significative:

- Entrate totali in valori assoluti;
- Entrate su base 1993 = 100;
- Composizione in percentuale delle entrate;
- Costi in valori assoluti;
- Rendiconto del valore aggiunto.

Per non appesantire eccessivamente il discorso, si ritiene ozioso procedere ad un commento delle singole tabelle: nella maggior parte dei casi sono sufficientemente *self-explanatory*. Più interessante appare un breve commento alle tendenze che emergono da una visione d'insieme delle varie aree. Dall'esame delle entrate in valore assoluto, risulta ancor più evidente che le colonne su cui si basa il terzo settore in provincia di Trento sono anziani ed handicap. La crescita nel periodo considerato supera in tre casi il 37%; solo nella devianza adulta essa si attesta sul 14%, denotando un settore stabile, forse maturo che incontra qualche difficoltà a rinnovarsi o allargare il bacino di utenza, ancora fortemente basato su soggetti afflitti dal problema dell'alcolismo.

Sempre per quanto riguarda le tabelle relative all'andamento delle entrate non si può non notare come in tutte le aree i contributi pubblici abbiano un andamento decrescente in valore assoluto, mentre aumentano le entrate derivanti da convenzioni e soprattutto da rapporti commerciali con gli EP. E' chiaro che l'ente pubblico viene visto sempre meno come finanziatore e costituisce in misura sempre maggiore un insostituibile "partner commerciale". Tale passaggio è in realtà molto più complesso di come possa apparire a prima vista in quanto non cambia tanto la composizione del conto economico (meno contributi e più ricavi), ma dietro tale passaggio vi è un nuovo modo di

---

<sup>26</sup> Si veda oltre.

lavorare: si passa da quella fase 1 individuata nelle pagine iniziali alla fase 2. In altri termini, emerge la sensazione che tutte le aree stiano lentamente abbandonando la fase pionieristica iniziale, dove tutto ruotava attorno all'ideale ed all'entusiasmo dei soci e dei volontari e non si prestava troppa attenzione agli aspetti economici e finanziari o gestionali in genere, in parte perché interveniva l'ente pubblico attraverso i contributi ed in parte perché i costi erano inferiori, in quanto più pesante era il ruolo dei volontari. In altri termini, una minore organizzazione dei servizi, possibile in quanto le dimensioni del settore e delle singole aziende non giustificavano particolari sforzi organizzativi, consentivano un profilo dei costi più leggero rispetto all'attuale.

Ora invece prende piede una seconda fase, nella quale all'entusiasmo per un ideale devono affiancarsi doti imprenditoriali e capacità gestionali, il tutto, bene inteso, sempre in un'ottica non profit. Il flusso finanziario che dall'ente pubblico va alle anp è sempre più consistente, anche in termini percentuali sul totale delle entrate, però muta profondamente la natura del rapporto. Non più finanziamento a "pie" di lista", ma pagamento di corrispettivi per l'acquisto di servizi. L'ente pubblico rinuncia ad erogare in prima persona determinati servizi, che vengono delegati al privato sociale. Ma a questo punto è sempre più necessario l'affinamento di doti gestionali ed organizzative adeguate, in quanto la sopravvivenza non si basa più solo sull'ideale, ma anche e soprattutto su come esso viene perseguito. In un certo senso, l'ideale rischia di passare in secondo piano,<sup>27</sup> nascosto dalle regole della concorrenza, che possono peraltro essere definite in modo fuorviante. Numerosi sono gli esempi di concorrenza nel terzo settore basata su regole errate: basti pensare a certe gare d'appalto per la fornitura di servizi sociali basati sul massimo ribasso. Ciò significa che quel servizio non viene più affidato a chi condivide un certo ideale, ma a chi è in grado di erogarlo secondo le "regole del gioco" prefissate.

Ulteriori considerazioni merita l'andamento delle entrate derivanti da quote associative, in quanto tale grandezza è certamente significativa dell'andamento della compagine sociale. Il peso di questa fonte di finanziamento, anche se tale definizione è impropria in quanto le quote associative non rappresentano nelle anp una vera e propria risorsa finanziaria, rimane sostanzialmente costante nei tre esercizi considerati. Ciò significa che la base associativa cresce di fatto di pari passo con le dimensioni del settore stesso. Solo nell'area handicap il peso di tale voce tende a crescere: già nelle pagine precedenti era emersa la sensazione che la crescita dell'area "handicap" abbia innescato un circuito virtuoso in grado di attrarre un numero crescente in modo più che proporzionale di soci. E' peraltro possibile che tale andamento sia in parte influenzato da un aumento delle quote associative.

Anche scontando le imperfezioni dell'analisi, resta l'interrogativo circa le ragioni della sostanziale inesistenza di quote associative nell'area della devianza giovanile. I dati a disposizione consentono di formulare sensazioni che possono lasciare il tempo che trovano e che quindi si ritiene opportuno non affrontare in questa sede.

Per quanto riguarda infine il rendiconto del valore aggiunto, non emergono particolari considerazioni oltre a quelle formulate per la tabella relativa all'intero settore. Va in ogni caso

---

<sup>27</sup> Con un'altra espressione, si potrebbe affermare che "l'ideale" diviene obiettivo strategico dell'azienda, perdendo quell'aurea di romanticismo che caratterizza ogni ideale, ma acquistando la concretezza e soprattutto l'efficacia che dovrebbe caratterizzare un perseguimento "aziendalistico" degli obiettivi.

sottolineata la costanza dei valori percentuali nei tre esercizi considerati (fatta eccezione forse per l'area anziani). Tale andamento non può che ribadire ancora una volta la sensazione di una crescita lineare del settore, senza alcuna sostanziale modifica della "struttura", ad esempio per quanto riguarda gli investimenti. A tal riguardo, l'unica piccola particolarità può forse essere individuata nel rendiconto del valore aggiunto dell'area anziani, nel quale aumenta il peso degli ammortamenti, a scapito, ovviamente, del valore aggiunto globale netto. Sicuramente in quest'area si è proceduto ad un rafforzamento delle infrastrutture. Mancano anche qui dati per ricercare le ragioni di tali investimenti, ma forse si può individuare la nascita di un'offerta, al momento ancora embrionale, di quei servizi agli anziani sinora gestiti dalle strutture pubbliche, in particolare per quanto riguarda i servizi residenziali, destinata generalmente ai casi più gravi. L'ipotesi pare verosimile, in quanto tale allargamento dell'offerta richiede sia investimenti in strutture per l'appunto residenziali, sia professionalità altrimenti non necessarie. Mentre questa seconda voce risulta confusa nella ricchezza distribuita a dipendenti/comunità, la prima determina un aumento delle immobilizzazioni e quindi un corrispondente aumento degli ammortamenti.

L'area anziani.

*Tabella 19: area anziani - entrate periodo 1993-1995.*

|                              | (in migliaia)     |                   |                   |
|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                              | 1993              | 1994              | 1995              |
| da convenzioni con EP        | 9.397.747         | 11.786.028        | 14.379.183        |
| da contributi pubbl in c/es. | 300.368           | 175.076           | 173.161           |
| da vendite a privati         | 1.866.649         | 2.502.313         | 1.852.058         |
| da vendite a EP              | 452.405           | 703.759           | 1.056.722         |
| da elargizioni private       | 207.850           | 186.084           | 223.414           |
| da quote associative         | 39.125            | 47.825            | 54.110            |
| altro                        | 937.648           | 966.821           | 369.597           |
| <b>totale entrate</b>        | <b>13.201.792</b> | <b>16.367.906</b> | <b>18.108.245</b> |

*Tabella 20: area anziani - incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100).*

|                              |            |            |            |
|------------------------------|------------|------------|------------|
| da convenzioni con EP        | 100        | 125        | 153        |
| da contributi pubbl in c/es. | 100        | 58         | 58         |
| da vendite a privati         | 100        | 134        | 99         |
| da vendite a EP              | 100        | 156        | 234        |
| da elargizioni private       | 100        | 90         | 107        |
| da quote associative         | 100        | 122        | 138        |
| altro                        | 100        | 103        | 39         |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100</b> | <b>124</b> | <b>137</b> |

*Tabella 21: area anziani - composizione entrate nel periodo 1993-1995.*

|                              | 1993        | 1994        | 1995        |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| da convenzioni con EP        | 71,2%       | 72,0%       | 79,4%       |
| da contributi pubbl in c/es. | 2,3%        | 1,1%        | 1,0%        |
| da vendite a privati         | 14,1%       | 15,3%       | 10,2%       |
| da vendite a EP              | 3,4%        | 4,3%        | 5,8%        |
| da elargizioni private       | 1,6%        | 1,1%        | 1,2%        |
| da quote associative         | 0,3%        | 0,3%        | 0,3%        |
| altro                        | 7,1%        | 5,9%        | 2,0%        |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>100%</b> |

Tabella 22: area anziani - costi totali periodo 1993-1995.

|                         | (in migliaia) |           |           |
|-------------------------|---------------|-----------|-----------|
|                         | 1993          | 1994      | 1995      |
| costi amministrativi    | 191.413       | 235.549   | 312.382   |
| costi generali          | 503.044       | 902.333   | 1.124.211 |
| ammortamenti            | 439.372       | 1.014.895 | 961.230   |
| oneri finanziari        | 118.506       | 88.261    | 105.092   |
| Tot. costi di struttura | 1.252.335     | 2.241.038 | 2.502.915 |

Tabella 23: area anziani - rendiconto valore aggiunto.

|                                   | (in migliaia) |         |            |         |            |         |
|-----------------------------------|---------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|                                   | 1993          |         | 1994       |         | 1995       |         |
| VPP                               | 12.017.169    | 100,00% | 15.167.176 | 100,00% | 17.461.124 | 100,00% |
| Costi di produzione e di gestione | 694.457       | 5,78%   | 1.137.882  | 7,50%   | 1.436.593  | 8,23%   |
| VAGC                              | 11.322.712    | 94,22%  | 14.029.294 | 92,50%  | 16.024.531 | 91,77%  |
| Ammortamenti                      | 439.372       | 3,66%   | 1.014.895  | 6,69%   | 961.230    | 5,50%   |
| VAGN                              | 10.883.340    | 90,56%  | 13.014.399 | 85,81%  | 15.063.301 | 86,27%  |
| Ricchezza distribuita             |               |         |            |         |            |         |
| Finanziatori                      | 118.506       | 0,99%   | 88.261     | 0,58%   | 105.092    | 0,60%   |
| Utile d'es.                       | 671.606       | 5,59%   | 263.455    | 1,74%   | 338.316    | 1,94%   |
| Comunità, dipendenti              | 10.301.078    | 85,72%  | 12.848.767 | 84,71%  | 14.843.307 | 85,01%  |
|                                   | 11.091.190    | 92,29%  | 13.200.483 | 87,03%  | 15.286.715 | 87,55%  |
| Saldo                             | -207.850      | -1,73%  | -186.084   | -1,23%  | -223.414   | -1,28%  |
| Elargizioni da privati            | 207.850       | 1,73%   | 186.084    | 1,23%   | 223.414    | 1,28%   |
| Saldo                             | 0             | 0,00%   | 0          | 0,00%   | 0          | 0,00%   |
| Valore Aggiunto Globale Netto     | 90,6%         |         | 85,8%      |         | 86,3%      |         |
| Valore Produzione del Periodo     |               |         |            |         |            |         |

L'area handicap.

Tabella 24: area handicap - entrate periodo 1993-1995.

|                              | (in migliaia) |            |            |
|------------------------------|---------------|------------|------------|
|                              | 1993          | 1994       | 1995       |
| da convenzioni con EP        | 17.539.731    | 19.117.177 | 21.495.138 |
| da contributi pubbl in c/es. | 3.270.770     | 3.298.876  | 3.136.587  |
| da vendite a privati         | 1.465.637     | 1.209.401  | 1.009.363  |
| da vendite a EP              | 1.176.802     | 2.464.805  | 8.566.855  |
| da elargizioni private       | 66.633        | 96.430     | 335.091    |
| da quote associative         | 1.930         | 1.680      | 2.820      |
| altro                        | 1.221.493     | 613.056    | 746.701    |
| totale entrate               | 24.742.996    | 26.801.425 | 35.292.555 |

Tabella 25: area handicap - incremento entrate nel periodo 1993-1995 (1993 = 100).

|                              | 1993 | 1994 | 1995 |
|------------------------------|------|------|------|
| da convenzioni con EP        | 100  | 109  | 123  |
| da contributi pubbl in c/es. | 100  | 101  | 96   |
| da vendite a privati         | 100  | 83   | 69   |
| da vendite a EP              | 100  | 209  | 728  |
| da elargizioni private       | 100  | 145  | 503  |
| da quote associative         | 100  | 87   | 146  |
| altro                        | 100  | 50   | 61   |
| totale entrate               | 100  | 108  | 143  |

Tabella 26: area handicap - composizione entrate nel periodo 1993-1995.

|                              | 1993   | 1994   | 1995   |
|------------------------------|--------|--------|--------|
| da convenzioni con EP        | 70,9%  | 71,3%  | 60,9%  |
| da contributi pubbl in c/es. | 13,2%  | 12,3%  | 8,9%   |
| da vendite a privati         | 5,9%   | 4,5%   | 2,9%   |
| da vendite a EP              | 4,8%   | 9,2%   | 24,3%  |
| da elargizioni private       | 0,3%   | 0,4%   | 0,9%   |
| da quote associative         | 0,0%   | 0,0%   | 0,0%   |
| altro                        | 4,9%   | 2,3%   | 2,1%   |
| totale entrate               | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tabella 27: area handicap - costi totali periodo 1993-1995.

|                         | 1993      | 1994      | 1995      |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|
| costi amministrativi    | 379.267   | 453.267   | 620.434   |
| costi generali          | 2.087.697 | 2.258.866 | 3.036.044 |
| ammortamenti            | 398.380   | 434.748   | 571.152   |
| oneri finanziari        | 216.664   | 222.436   | 216.962   |
| Tot. costi di struttura | 3.082.008 | 3.369.317 | 4.444.592 |

Tabella 28: area handicap - rendiconto valore aggiunto.

|                                      | (in migliaia) |         |            |         |            |         |
|--------------------------------------|---------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|                                      | 1993          |         | 1994       |         | 1995       |         |
| VPP                                  | 23.452.940    | 100,00% | 26.090.259 | 100,00% | 34.207.943 | 100,00% |
| Costi di produzione e di gestione    | 2.466.964     | 10,52%  | 2.712.133  | 10,40%  | 3.656.478  | 10,69%  |
| VAGC                                 | 20.985.976    | 89,48%  | 23.378.126 | 89,60%  | 30.551.465 | 89,31%  |
| Ammortamenti                         | 398.380       | 1,70%   | 434.748    | 1,67%   | 571.152    | 1,67%   |
| VAGN                                 | 20.587.596    | 87,78%  | 22.943.378 | 87,94%  | 29.980.313 | 87,64%  |
| Ricchezza distribuita                |               |         |            |         |            |         |
| Finanziatori                         | 216.664       | 0,92%   | 222.436    | 0,85%   | 216.962    | 0,63%   |
| Utile d'es.                          | 294.963       | 1,26%   | 335.326    | 1,29%   | 378.788    | 1,11%   |
| Comunità, dipendenti                 | 20.142.602    | 85,89%  | 22.482.046 | 86,17%  | 29.719.654 | 86,88%  |
|                                      | 20.654.229    | 88,07%  | 23.039.808 | 88,31%  | 30.315.404 | 88,62%  |
| Saldo                                | -66.633       | -0,28%  | -96.430    | -0,37%  | -335.091   | -0,98%  |
| Elargizioni da privati               | 66.633        | 0,28%   | 96.430     | 0,37%   | 335.091    | 0,98%   |
| Saldo                                | 0             | 0,00%   | 0          | 0,00%   | 0          | 0,00%   |
| <u>Valore Aggiunto Globale Netto</u> | 87,8%         |         | 87,9%      |         | 87,6%      |         |
| <u>Valore Produzione del Periodo</u> |               |         |            |         |            |         |

L'area devianza giovanile.

Tabella 29: area devianza giovanile - entrate periodo 1993-1995.

|                              | (in migliaia) |           |            |
|------------------------------|---------------|-----------|------------|
|                              | 1993          | 1994      | 1995       |
| da convenzioni con EP        | 2.606.531     | 4.179.035 | 4.732.937  |
| da contributi pubbl in c/es. | 4.092.292     | 3.194.338 | 4.178.515  |
| da vendite a privati         | 44.703        | 50.072    | 69.950     |
| da vendite a EP              | 54.076        | 260.042   | 325.002    |
| da elargizioni private       | 202.600       | 193.698   | 206.960    |
| da quote associative         | 0             | 300       | 0          |
| altro                        | 274.836       | 431.840   | 629.873    |
| totale entrate               | 7.275.038     | 8.309.325 | 10.143.237 |

Tabella 30: area devianza giovanile - incremento entrate periodo 1993-1995 (1993 = 100).

|                              | 1993       | 1994       | 1995       |
|------------------------------|------------|------------|------------|
| da convenzioni con EP        | 100        | 160        | 182        |
| da contributi pubbl in c/es. | 100        | 78         | 102        |
| da vendite a privati         | 100        | 112        | 156        |
| da vendite a EP              | 100        | 481        | 601        |
| da elargizioni private       | 100        | 96         | 102        |
| da quote associative         | 0          | 100        | 0          |
| altro                        | 100        | 157        | 229        |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100</b> | <b>114</b> | <b>139</b> |

Tabella 31: area devianza giovanile - composizione entrate periodo 1993-1995.

|                              | 1993          | 1994          | 1995          |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| da convenzioni con EP        | 35,8%         | 50,3%         | 46,7%         |
| da contributi pubbl in c/es. | 56,3%         | 38,4%         | 41,2%         |
| da vendite a privati         | 0,6%          | 0,6%          | 0,7%          |
| da vendite a EP              | 0,7%          | 3,1%          | 3,2%          |
| da elargizioni private       | 2,8%          | 2,3%          | 2,0%          |
| da quote associative         | 0,0%          | 0,0%          | 0,0%          |
| altro                        | 3,8%          | 5,2%          | 6,2%          |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100,0%</b> | <b>100,0%</b> | <b>100,0%</b> |

Tabella 32: area devianza giovanile - costi totali periodo 1993-1995.

|                                | (in migliaia)  |                  |                  |
|--------------------------------|----------------|------------------|------------------|
|                                | 1993           | 1994             | 1995             |
| costi amministrativi           | 221.629        | 410.228          | 492.572          |
| costi generali                 | 430.418        | 567.327          | 620.409          |
| ammortamenti                   | 118.143        | 120.805          | 146.820          |
| oneri finanziari               | 92.111         | 127.044          | 77.678           |
| <b>Tot. costi di struttura</b> | <b>862.301</b> | <b>1.225.404</b> | <b>1.337.479</b> |

Tabella 33: area devianza giovanile - rendiconto valore aggiunto.

|                                      | (in migliaia) |         |           |         |           |         |
|--------------------------------------|---------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|                                      | 1993          |         | 1994      |         | 1995      |         |
| VPP                                  | 6.797.602     | 100,00% | 7.683.487 | 100,00% | 9.306.404 | 100,00% |
| Costi di produzione e di gestione    | 652.047       | 9,59%   | 977.555   | 12,72%  | 1.112.981 | 11,96%  |
| VAGC                                 | 6.145.555     | 90,41%  | 6.705.932 | 87,28%  | 8.193.423 | 88,04%  |
| Ammortamenti                         | 118.143       | 1,74%   | 120.805   | 1,57%   | 146.820   | 1,58%   |
| VAGN                                 | 6.027.412     | 88,67%  | 6.585.127 | 85,70%  | 8.046.603 | 86,46%  |
| Ricchezza distribuita                |               |         |           |         |           |         |
| Finanziatori                         | 92.111        | 1,36%   | 127.044   | 1,65%   | 77.678    | 0,83%   |
| Utile d'es.                          | 83.833        | 1,23%   | 47.884    | 0,62%   | 583.716   | 6,27%   |
| Comunità, dipendenti                 | 6.054.068     | 89,06%  | 6.603.897 | 85,95%  | 7.592.169 | 81,58%  |
|                                      | 6.230.012     | 91,65%  | 6.778.825 | 88,23%  | 8.253.563 | 88,69%  |
| Saldo                                | -202.600      | -2,98%  | -193.698  | -2,52%  | -206.960  | -2,22%  |
| Elargizioni da privati               | 202.600       | 2,98%   | 193.698   | 2,52%   | 206.960   | 2,22%   |
| Saldo                                | 0             | 0,00%   | 0         | 0,00%   | 0         | 0,00%   |
| <u>Valore Aggiunto Globale Netto</u> | 88,7%         |         | 85,7%     |         | 86,5%     |         |
| <u>Valore Produzione del Periodo</u> |               |         |           |         |           |         |

L'area devianza adulti.

Tabella 34: area devianza adulti - entrate periodo 1993-1995.

|                              | (in migliaia)    |                   |                   |
|------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                              | 1993             | 1994              | 1995              |
| da convenzioni con EP        | 6.126.426        | 6.086.312         | 6.953.972         |
| da contributi pubbl in c/es. | 113.298          | 108.563           | 375.912           |
| da vendite a privati         | 2.509.725        | 2.461.840         | 2.523.311         |
| da vendite a EP              | 184.306          | 359.456           | 445.015           |
| da elargizioni private       | 730.307          | 528.278           | 566.852           |
| da quote associative         | 102.764          | 113.639           | 128.362           |
| altro                        | 98.200           | 405.250           | 221.047           |
| <b>totale entrate</b>        | <b>9.865.026</b> | <b>10.063.338</b> | <b>11.214.471</b> |

Tabella 35: area devianza adulta - incremento entrate periodo 1993-1995 (1993 = 100).

|                              | 1993       | 1994       | 1995       |
|------------------------------|------------|------------|------------|
| da convenzioni con EP        | 100        | 99         | 114        |
| da contributi pubbl in c/es. | 100        | 96         | 332        |
| da vendite a privati         | 100        | 98         | 101        |
| da vendite a EP              | 100        | 195        | 241        |
| da elargizioni private       | 100        | 72         | 78         |
| da quote associative         | 100        | 111        | 125        |
| altro                        | 100        | 413        | 225        |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100</b> | <b>102</b> | <b>114</b> |

Tabella 36: area devianza adulta - composizione entrate periodo 1993-1995.

|                              | 1993          | 1994          | 1995          |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| da convenzioni con EP        | 62,1%         | 60,5%         | 62,0%         |
| da contributi pubbl in c/es. | 1,1%          | 1,1%          | 3,4%          |
| da vendite a privati         | 25,4%         | 24,5%         | 22,5%         |
| da vendite a EP              | 1,9%          | 3,6%          | 4,0%          |
| da elargizioni private       | 7,4%          | 5,2%          | 5,1%          |
| da quote associative         | 1,0%          | 1,1%          | 1,1%          |
| altro                        | 1,0%          | 4,0%          | 2,0%          |
| <b>totale entrate</b>        | <b>100,0%</b> | <b>100,0%</b> | <b>100,0%</b> |

Tabella 37: area devianza adulta - costi totali periodo 1993-1995.

|                                | (in migliaia)    |                  |                  |
|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                | 1993             | 1994             | 1995             |
| costi amministrativi           | 465.191          | 344.754          | 709.504          |
| costi generali                 | 847.445          | 902.800          | 966.565          |
| ammortamenti                   | 390.406          | 472.849          | 426.920          |
| oneri finanziari               | 231.455          | 203.904          | 394.719          |
| <b>Tot. costi di struttura</b> | <b>1.934.497</b> | <b>1.924.307</b> | <b>2.497.708</b> |

Tabella 38: area devianza adulta - rendiconto valore aggiunto.

|                                      | (in migliaia) |         |           |         |            |         |
|--------------------------------------|---------------|---------|-----------|---------|------------|---------|
|                                      | 1993          |         | 1994      |         | 1995       |         |
|                                      |               |         |           |         |            |         |
| VPP                                  | 8.933.755     | 100,00% | 9.016.171 | 100,00% | 10.298.210 | 100,00% |
| Costi di produzione e di gestione    | 1.312.636     | 14,69%  | 1.247.554 | 13,84%  | 1.676.069  | 16,28%  |
| VAGC                                 | 7.621.119     | 85,31%  | 7.768.617 | 86,16%  | 8.622.141  | 83,72%  |
| Ammortamenti                         | 390.406       | 4,37%   | 472.849   | 5,24%   | 426.920    | 4,15%   |
| VAGN                                 | 7.230.713     | 80,94%  | 7.295.768 | 80,92%  | 8.195.221  | 79,58%  |
| Ricchezza distribuita                |               |         |           |         |            |         |
| Finanziatori                         | 231.455       | 2,59%   | 203.904   | 2,26%   | 394.719    | 3,83%   |
| Utile d'es.                          | 141.491       | 1,58%   | 138.332   | 1,53%   | -47.593    | -0,46%  |
| Comunità, dipendenti                 | 7.588.074     | 84,94%  | 7.481.810 | 82,98%  | 8.414.947  | 81,71%  |
|                                      | 7.961.020     | 89,11%  | 7.824.046 | 86,78%  | 8.762.073  | 85,08%  |
| Saldo                                | -730.307      | -8,17%  | -528.278  | -5,86%  | -566.852   | -5,50%  |
| Elargizioni da privati               | 730.307       | 8,17%   | 528.278   | 5,86%   | 566.852    | 5,50%   |
| Saldo                                | 0             | 0,00%   | 0         | 0,00%   | 0          | 0,00%   |
| <u>Valore Aggiunto Globale Netto</u> | 80,9%         |         | 80,9%     |         | 79,6%      |         |
| <u>Valore Produzione del Periodo</u> |               |         |           |         |            |         |

### 3.4. Gli investimenti.

Parlare di investimenti nelle anp oggetto dell'indagine è semplice e complesso allo stesso tempo. E' semplice perché sono rare quelle realtà all'interno delle quali gli investimenti raggiungono importi rilevanti. Gli immobili sono spesso concessi in comodato gratuito da enti pubblici, oppure vengono acquistati con contributi in conto capitale. All'interno della voce immobilizzazioni materiali si trovano prevalentemente beni strumentali ed attrezzature mediche, nonché attrezzature d'ufficio.

Si tenga inoltre presente che si tratta di un settore caratterizzato da aziende prevalentemente di servizi, dove le uniche realtà che svolgono qualche forma di attività produttiva sono le cooperative sociali di tipo B.

E' d'altro canto difficile affrontare questo argomento perché anche in questo caso emerge la difficoltà di reperimento e di analisi di dati che comunque dovrebbero trovare spazio nel bilancio d'esercizio. Poiché le associazioni, che costituiscono una parte rilevante del campione analizzato, non sono di fatto soggette ad alcun criterio obbligatorio di redazione del bilancio, e le cooperative adempiono gli obblighi civilistici attraverso il bilancio in forma abbreviata, risulta di fatto impossibile trarre informazioni sugli investimenti dal bilancio d'esercizio. Anche in questo caso si è quindi dovuto fare riferimento ai dati riportati nei questionari. Probabilmente manca l'oggettività del dato di bilancio, ma in compenso si è riusciti ad avere un'analiticità altrimenti preclusa dall'eterogeneità e laconicità dei bilanci.

Tali considerazioni hanno indotto, per il momento, a privilegiare l'analisi quantitativa della disponibilità di beni strumentali rispetto ad una valutazione economica degli stessi, spesso di fatto impossibile. Si pensi infatti al caso della cosiddetta beneficenza in natura, che si ha quando un'azienda dona ad un'associazione un bene, ad esempio un computer, che ha ancora un valore

d'uso, ma che l'azienda non ha più convenienza ad utilizzare. Procedere ad una valutazione economica di tali aspetti risulta da un lato estremamente difficoltoso, dall'altro probabilmente si giungerebbe a risultati forse non significativi, in quanto il valore economico, inteso come valore di mercato, di tali beni è obiettivamente basso. Ciò non toglie che si ritenga comunque opportuno giungere in futuro ad un'informazione di bilancio che riguardi anche i beni di cui l'anp ha la disponibilità senza aver dovuto investire nulla, quantomeno per le voci più significative quali immobili, laboratori ed attrezzature mediche.

La grande disponibilità di immobili concessi in comodato gratuito appare evidente nella seguente tabella, nella quale viene riportata la disponibilità di immobili, espressa in metri quadrati, per provenienza dell'immobile stesso.

*Tabella 39: disponibilità di immobili (in m<sup>2</sup>) per area di attività e provenienza.*

| Immobili                           | anziani |        | handicap |        | devianza giovanile |        | devianza adulta |        | totale |        |
|------------------------------------|---------|--------|----------|--------|--------------------|--------|-----------------|--------|--------|--------|
| Comodato gratuito da enti pubblici | 2.113   | 25,4%  | 7.776    | 36,4%  | 4.411              | 49,8%  | 2.436           | 28,4%  | 16.737 | 35,5%  |
| Affitto/locazione Proprietà        | 506     | 6,1%   | 9.094    | 42,6%  | 2.251              | 25,4%  | 1.172           | 13,6%  | 13.024 | 27,6%  |
| Comodato gratuito da enti privati  | 4.688   | 56,3%  | 1.163    | 5,4%   | 740                | 8,4%   | 1.753           | 20,4%  | 8.345  | 17,7%  |
| Concessione                        | 990     | 11,9%  | 2.430    | 11,4%  | 1.310              | 14,8%  | 3.221           | 37,5%  | 7.951  | 16,9%  |
| Totale                             | 30      | 0,4%   | 880      | 4,1%   | 150                | 1,7%   | 10              | 0,1%   | 1.070  | 2,3%   |
|                                    | 8.327   | 100,0% | 21.343   | 100,0% | 8.862              | 100,0% | 8.592           | 100,0% | 47.127 | 100,0% |

Come si vede, ben il 53% dei metri quadrati cui dispone il campione è di proprietà di enti pubblici, concesso in comodato gratuito, mentre solo il 17,7% risulta essere di proprietà. Peraltro il questionario non chiedeva di precisare se gli affitti e le locazioni sono a tariffe di mercato o agevolate. Nel momento in cui il settore e le aziende che lo compongono si professionalizza e cresce la consapevolezza dell'importanza di un controllo dell'efficienza oltre che dell'efficacia, anche tali aspetti andrebbero però tenuti in considerazione.

La disponibilità a titolo gratuito o comunque a condizioni di favore di un immobile è certamente condivisibile, ben sapendo qual'è l'obiettivo di tale disponibilità. Ciò non toglie però che l'azienda, nel momento in cui va ad analizzare i propri costi, deve essere consapevole di non sostenere la quota di costi relativa alla disponibilità di immobilizzazioni materiali. In altri termini, nei bilanci delle anp sono di fatto assenti o quasi quelle voci, tipiche di qualsiasi azienda, quali ammortamenti, costi per godimento di beni di terzi, canoni leasing. A questo punto sarebbe però opportuno, in una gestione aziendalistica del non profit, tenere conto, almeno parzialmente, di queste voci, attraverso dei costi figurativi. Non facendolo, si correrebbe il rischio di trovarsi fuori mercato nel momento in cui tale disponibilità per un motivo o per l'altro viene meno, in quanto l'azienda si trova di fatto improvvisamente caricata di costi, talvolta ingenti, ignorati nel momento in cui gli amministratori hanno definito i termini economici della convenzione o, più semplicemente, i prezzi di vendita dei beni e servizi prodotti. Ma sono queste considerazione che forse esulano dall'oggetto del presente lavoro.

Nelle seguenti tabelle vengono riportate rispettivamente la distribuzione degli spazi tra i vari settori e la disponibilità degli stessi per utente. Si conferma la natura domiciliare dei servizi agli anziani. Pur avendo una fetta consistente di utenti, tale settore dispone solo del 17,7% dei metri quadrati disponibili, con un valore pro capite pari a 1,67.

Differente la situazione nel settore handicap, che presenta un numero di utenti sostanzialmente simile a quello del settore anziani.<sup>28</sup> Qui l'attività è però in parte residenziale e quindi vi è maggiore bisogno di spazi, arrivando ad un pro capite di 3,6 metri quadrati. Il valore può apparire a prima vista basso, ma si tenga presente che le aziende che svolgono attività residenziale private sono numericamente poche<sup>29</sup>, ma contribuiscono comunque ad innalzare il valore medio della disponibilità di spazi per utente.

Ancora differente il discorso della devianza giovanile, dove l'attività è di tipo prevalentemente semiresidenziale.<sup>30</sup> Pur essendo il settore più piccolo per numero di utenti tra quelli presi in considerazione, ha una disponibilità di spazi leggermente maggiore del settore anziani, caratterizzato da un'attività, giova ribadirlo, al momento ancora quasi esclusivamente domiciliare. La natura semiresidenziale degli interventi in tale settore determina quindi un innalzamento della disponibilità pro capite di spazi.

Infine la devianza adulti. Già si è avuto più volte modo di evidenziare come in tale settore prevalgano le associazioni alcolisti, che coinvolgono un elevato numero di utenti, ma con bassa necessità di spazi, come chiaramente si nota nelle due tabelle che seguono.

*Tabella 40: distribuzione degli immobili (in m<sup>2</sup>) per area di attività.*

|  | anziani | handicap | devianza giovanile | devianza adulta | totale |
|--|---------|----------|--------------------|-----------------|--------|
| Distribuzione percentuale m <sup>2</sup> | 17,7%   | 45,3%    | 18,8%              | 18,2%           | 100,0% |

*Tabella 41: disponibilità di immobili (in m<sup>2</sup>) per utente per area di attività.*

|                       | anziani | handicap | devianza giovanile | devianza adulta |
|-----------------------|---------|----------|--------------------|-----------------|
| Totale m <sup>2</sup> | 8.327   | 21.343   | 8.862              | 8.592           |
| Pro capite per utente | 1,6758  | 3,61012  | 10,14              | 1,0602          |

Nella seguente tabella vengono invece riportati i dati relativi ai computer posseduti al 31/12/1995. Poiché si ritiene che l'uso del computer possa denotare in parte la capacità di utilizzare strumenti innovativi nonché una certa professionalità nell'amministrazione, si è ritenuto interessante raccogliere questo dato. Come si può notare, fatta eccezione per il settore anziani, in media non esiste un computer per ogni anp. Poiché in genere, ove presente, il computer viene utilizzato almeno in parte per l'amministrazione, si può dedurre che buona parte delle anp della provincia di Trento esternalizzano buona parte della funzione amministrativa. Se questo è tipico delle realtà, profit e non profit, di piccole dimensioni, è anche vero che tale atteggiamento genera problemi informativi sui quali si ritornerà nelle conclusioni.

<sup>28</sup> Si veda la Tabella 10.

<sup>29</sup> Si veda la Tabella 6.

<sup>30</sup> Si veda la Tabella 5.

Tabella 42: numero di computer per area di attività e distribuzione sul territorio.

|                                  | anziani               |        | handicap              |        | devianza giovanile    |        | devianza adulta       |        | totale                   |        |
|----------------------------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|--------------------------|--------|
| Trento                           | 18                    | 58,1%  | 36                    | 44,4%  | 10                    | 58,8%  | 26                    | 76,5%  | 90                       | 55,2%  |
| C3 (Bassa Valsugana)             | 1                     | 3,2%   | 13                    | 16,0%  | -                     | 0,0%   | -                     | 0,0%   | 14                       | 8,6%   |
| Rovereto                         | 5                     | 16,1%  | 5                     | 6,2%   | -                     | 0,0%   | 3                     | 8,8%   | 13                       | 8,0%   |
| C10 (Vallagarina senza Rovereto) | -                     | 0,0%   | 9                     | 11,1%  | -                     | 0,0%   | -                     | 0,0%   | 9                        | 5,5%   |
| C5 (Val d'Adige) senza Trento)   | 2                     | 6,5%   | 2                     | 2,5%   | 1                     | 5,9%   | 3                     | 8,8%   | 8                        | 4,9%   |
| C9 (Alto Garda e Ledro)          | 2                     | 6,5%   | 2                     | 2,5%   | 2                     | 11,8%  | -                     | 0,0%   | 6                        | 3,7%   |
| C6 (Valle di Non)                | 1                     | 3,2%   | 4                     | 4,9%   | 1                     | 5,9%   | -                     | 0,0%   | 6                        | 3,7%   |
| C8 (Valli Giudicarie)            | 1                     | 3,2%   | 1                     | 1,2%   | 3                     | 17,6%  | 1                     | 2,9%   | 6                        | 3,7%   |
| C4 (Alta Valsugana)              | 1                     | 3,2%   | 3                     | 3,7%   | -                     | 0,0%   | -                     | 0,0%   | 4                        | 2,5%   |
| C2 (Primiero)                    | -                     | 0,0%   | 4                     | 4,9%   | -                     | 0,0%   | -                     | 0,0%   | 4                        | 2,5%   |
| C1 (Val di Fiemme)               | -                     | 0,0%   | 2                     | 2,5%   | -                     | 0,0%   | 1                     | 2,9%   | 3                        | 1,8%   |
| C11 (Val di Fassa)               |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   | -                        | 0,0%   |
| C7 (Val di Sole)                 |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   |                       | 0,0%   | -                        | 0,0%   |
| Totale                           | 31                    | 100,0% | 81                    | 100,0% | 17                    | 100,0% | 34                    | 100,0% | 163                      | 100,0% |
| anp<br>computer                  | $\frac{39}{31} = 1,3$ |        | $\frac{81}{34} = 0,4$ |        | $\frac{11}{17} = 0,6$ |        | $\frac{28}{34} = 0,8$ |        | $\frac{112}{163} = 0,69$ |        |

Di seguito vengono invece presentati i dati relativi alle attrezzature mediche e per la riabilitazione fisica degli utenti. A margine di tali dati è opportuno fare alcune precisazioni. Innanzitutto le patologie che richiedono particolari cure mediche vengono per lo più risolte nelle strutture pubbliche: ospedali, case di cura ed altro. Le infrastrutture medico-sanitarie e riabilitative possedute dalle anp sono quindi per lo più destinate a fronteggiare le emergenze, alla riabilitazione fisica, nonché alla ginnastica specialistica per talune tipologie di utenza. Da questo punto di vista l'offerta può certamente definirsi buona, soprattutto se tali dati vengono incrociati con il numero delle anp che svolgono attività residenziale e semiresidenziale, ovvero quelle anp che si rivolgono ad un'utenza che ha maggiore necessità di tali infrastrutture.

Tabella 43: attrezzature medico-sanitarie e riabilitative per area di attività.

|                                | anziani | handicap | devianza giovanile | devianza adulta | totale |
|--------------------------------|---------|----------|--------------------|-----------------|--------|
| ambulatori                     | 5       | 8        |                    | 3               | 16     |
| pronto soccorso/infermerie     | 1       | 3        |                    | 4               | 8      |
| presidi sanitari               | 2       |          |                    |                 | 2      |
| rianimazione                   |         | 1        |                    |                 | 1      |
| attrezzature trasporto infermi |         |          |                    | 1               | 1      |
| stanza medicinali              |         |          |                    | 2               | 2      |
| palestra/stanze adibite a      | 3       | 18       |                    | 2               | 23     |

#### 4. Conclusioni.

Pur con i limiti che la caratterizzano, da questa analisi, da considerarsi ancora sperimentale e suscettibile di profondi miglioramenti soprattutto nella fase di raccolta dei dati, sono emerse considerazioni interessanti. Innanzitutto le anp del settore sanitario e socio-assistenziale in provincia di Trento presentano un'offerta sufficientemente variegata e vicina alle necessità degli utenti. Il settore è in crescita e questo grazie soprattutto a sempre più evidenti politiche di esternalizzazione da parte dell'ente pubblico. Tale esternalizzazione può essere suddivisa in due differenti tipologie. Vi è innanzitutto un'esternalizzazione deliberata e consapevole, che potrebbe essere definita esternalizzazione "di diritto", che si ha in tutti quei casi ove l'ente pubblico lascia spazio al privato - prevalentemente anche se non necessariamente al non profit - acquistando poi dal

privato i servizi oggetto di esternalizzazione.<sup>31</sup> Vi è poi un'esternalizzazione di fatto, che si ha quando il privato occupa quelle nicchie del mercato lasciate scoperte dall'ente pubblico, che non può o non riesce ad individuare con tempestività i nuovi fabbisogni dell'utenza.

Da questo punto di vista è infatti emerso un contenuto fortemente innovativo dei servizi erogati, al punto che si può affermare che il settore oggetto dell'analisi possa rappresentare un laboratorio dove vengono messi a punto servizi in grado di soddisfare i nuovi fabbisogni che emergono: l'andamento del numero degli utenti nell'area dell'handicap e della devianza giovanile<sup>32</sup> va probabilmente letto in quest'ottica.

Sebbene l'arco di tempo considerato sia relativamente breve, si può intravedere l'evoluzione degli anni futuri. E' infatti probabile che soprattutto nell'area anziani si assista ad un affiancamento alla tradizionale attività domiciliare di maggiori quote di attività residenziale: la crescente quota di ammortamenti nel rendiconto del valore aggiunto sta probabilmente ad evidenziare l'inizio di tale percorso. Il progressivo invecchiamento della popolazione trova infatti spesso impreparate le strutture pubbliche, che non sono in grado di far fronte alla crescente domanda di servizi residenziali rivolti alla terza età. Le fasce con minori disponibilità economiche non possono trovare soddisfacimento presso strutture private e quindi la richiesta verrà verosimilmente soddisfatta dall'ingresso di anp nell'offerta di servizi residenziali.

Nel corso dell'analisi è stata rilevata una particolare distribuzione sul territorio delle anp, unita ad una differente "struttura giuridica" delle stesse in relazione al servizio svolto. I due fenomeni vanno letti unitariamente, in quanto è possibile individuare un rapporto funzionale tra natura giuridica della anp, servizio erogato e distribuzione sul territorio.

E' infatti chiaramente emerso che mentre le cooperative svolgono le attività più complesse, con un bacino di utenza più distribuito sul territorio, le associazioni si occupano dell'erogazione di servizi più "soft", maggiormente basati sul volontariato e sul lavoro delle persone piuttosto che sulla disponibilità di infrastrutture. Maggiore è la complessità del servizio, maggiore è il bacino di utenza e quindi vi è la tendenza a posizionarsi al centro del territorio di riferimento. Di conseguenza si è notato che mentre le cooperative tendono a collocarsi nei maggiori centri delle valli se non dell'intera provincia, le associazioni sono caratterizzate da una maggiore presenza sul territorio, mentre le organizzazioni di volontariato assicurano una copertura capillare del territorio, essendo presenti anche in quelle valli povere di associazioni e di cooperative.

Il fatto che alcune valli, ad esempio la Valle di Sole, siano risultate prive di anp strutturate (cooperative ed associazioni di dimensioni maggiori)<sup>33</sup> probabilmente non significa disinteresse di quella comunità alla copertura di determinati fabbisogni, ma piuttosto una domanda di servizi

---

<sup>31</sup> Mentre sono infatti chiari i riferimenti al privato sociale, ovvero a realtà che non perseguono scopo di lucro, nelle L.P. 35 e 14, diverso è il discorso in quegli ambiti che esulano dall'applicazione delle due leggi. Il pensiero corre alle gare di appalto per la gestione di servizi sociali basati unicamente o quasi sul ribasso: in tali circostanze le "regole del gioco" portano generalmente proprio all'esclusione dalla competizione delle anp per privilegiare il settore profit o ciò che si potrebbe definire "non profit di comodo", dietro il quale si nascondono intenti profit.

<sup>32</sup> Si veda la Tabella 11.

<sup>33</sup> Si veda la Tabella 3.

insufficiente per giustificare la nascita di una cooperativa o di un'associazione. La bassa domanda esistente viene quindi soddisfatta dalle strutture esistenti in comprensori limitrofi.<sup>34</sup>

Ecco quindi che pare emergere un preciso rapporto, una catena all'interno del settore non profit, in base al quale:

- le organizzazioni di volontariato assicurano una copertura capillare di tutto il territorio provinciale, tenendo “sotto controllo” la domanda di servizi e provvedendo a soddisfare le richieste meno impegnative dal punto di vista delle attrezzature e della professionalità;
- le associazioni si costituiscono, spesso per iniziativa proprio delle organizzazioni di volontariato, nel momento in cui emerge una richiesta significativa di servizi alla persona, che giustifica l'operazione. Il servizio erogato è generalmente “leggero”, fortemente basato sul volontariato e sulla persona;
- le cooperative coprono i servizi più impegnativi, sono generalmente meno legate al territorio e possono essere definite come vere e proprie imprese non profit. Talvolta nascono direttamente per iniziativa di altre cooperative ed associazioni che diventano quindi soci della cooperativa.<sup>35</sup>

Vari, come si è più volte avuto modo di accennare, sono i limiti che hanno ostacolato l'indagine, in quanto manca un sistema informativo strutturato per fornire non solo agli studiosi, ma anche agli operatori ed agli stessi soci, le informazioni utili e necessarie per una più precisa comprensione dell'andamento della singola anp e del settore in generale. Il discorso è in realtà complesso e merita un breve cenno di approfondimento.

Nei paragrafi introduttivi si è accennato alla necessità che il settore non profit riesca a fare un salto di qualità, dove accanto al tradizionale impegno ed entusiasmo di soci, volontari ed altri soggetti, nascano delle precise capacità gestionali. Tali capacità devono garantire all'azienda, e quindi al settore, una crescente efficienza, al fine di un continuo miglioramento del livello del servizio erogato (efficacia). Se mancano gli indicatori volti a fornire agli interessati le informazioni per una migliore comprensione di “ciò che accade”, tutto diventa più difficile, in quanto

- gli amministratori sono privi di strumenti di verifica e controllo circa il perseguimento degli obiettivi prefissati e di analisi delle cause di eventuali scostamenti;
- i soci e gli altri interlocutori sono privi di strumenti di controllo dell'operato degli amministratori e dell'andamento dell'azienda in generale e vi è il rischio elevato di fraintendimenti ed incomprensioni tra amministratori, soci ed interlocutori. Si pensi ad esempio a come può essere interpretata da un interlocutore esterno un'evidente tensione all'efficienza di un'anp senza adeguate informazione sull'andamento dell'efficacia.

Si può affermare che i dati raccolti ed esaminati sono in parte relativi all'efficienza, ed in misura più consistente relativi all'efficacia, ovvero alla capacità delle anp di crescere e soddisfare una domanda crescente di anno in anno. Si tratta quasi sempre di dati esistenti presso le anp, che infatti

---

<sup>34</sup> Si ricordi in ogni caso che l'indagine riguarda solamente le realtà del privato sociale, escludendo quindi enti pubblici ed Ipab.

<sup>35</sup> Si veda la Tabella 9

li raccolgono, vuoi per adempiere ad obblighi di legge, vuoi per altri motivi, senza però utilizzarli, incrociandoli, nel sistema informativo interno, che spesso di fatto non esiste. Il riferimento non è tanto alle piccole organizzazioni di volontariato, la cui struttura elementare richiede di fatto un sistema informativo semplice e basato su pochi dati, ma piuttosto alle associazioni ed alle cooperative, che oltre ad avere precisi e spesso non trascurabili impegni gestionali, hanno evidenti doveri informativi nei confronti dei soci/associati e della comunità in generale.

L'assenza di un adeguato sistema informativo "rompe" infatti il rapporto che dovrebbe intercorrere tra socio/associato ed azienda, rischiando di inficiare quel principio di democraticità che dovrebbe caratterizzare queste realtà. Tali lacune non sono certo dovute a malafede, probabilmente derivano dalla perpetuazione di comportamenti gestionali che, se possono funzionare nelle prime fasi di vita di un'azienda, evidenziano gravi limiti nel momento in cui le dimensioni dell'azienda crescono.

Accanto però alla crescita delle dimensioni di singole aziende, vi è da considerare anche la crescita del settore in generale, che rende necessarie analisi e studi condotti con criteri "scientifici". Uffici statistici, Camere di Commercio, organizzazioni di categoria raccolgono sistematicamente dati relativi a settori e sottosectori profit di dimensioni e vivacità spesso inferiori, mentre poco o nulla si sa del settore non profit. I pochi studi sull'argomento, pur pregevoli ed autorevoli, sono ormai datati<sup>36</sup> e lasciano solo intuire le attuali dimensioni del fenomeno.

Tali studi sono infine necessari ai policy makers ed all'ente pubblico in generale nel momento in cui cresce il volume dei servizi alla persona che vengono esternalizzati e delegati a realtà del privato sociale. Anche in una provincia "ricca" come quella di Trento è di estrema importanza, ai fini di una più corretta allocazione delle risorse - ossia migliori risultati a parità di spesa - una approfondita conoscenza delle dinamiche del settore, che significa anche un'accurata e costantemente aggiornata analisi dell'esistente. Il fatto che i pur semplici archivi dei soggetti che hanno beneficiato di contributi sulle due differenti leggi provinciali non vengano incrociati, può portare e inefficienti duplicazioni ovvero a possibili lacune nella copertura di determinati fabbisogni.<sup>37</sup>

Varie sono le vie per uscire da questi vuoti informativi. Innanzitutto è essenziale giungere ad un sistema informativo comune per il settore non profit, dal quale nasca un bilancio unico per le anp, in grado di informare compiutamente su tutto il vettore degli obiettivi.<sup>38</sup>

Affinché il bilancio d'esercizio copra tutto il vettore degli obiettivi, esso deve informare adeguatamente sia sulla parte economico-finanziaria, sezione che potrebbe rientrare nella definizione di bilancio tradizionale, sia sulla parte sociale, ovvero extra-economica, che altro non è

---

<sup>36</sup> Si veda M. C. Bassanini e P. Ranci: "Non per profitto. Il settore dei soggetti che erogano servizi di interesse collettivo senza fini di lucro", Fondazione Olivetti, Milano, 1990.

<sup>37</sup> Tale eventualità è peraltro rara, dal momento che le organizzazioni di volontariato hanno un ruolo ben preciso nella percezione di nuovi fabbisogni, e, qualora sia ritenuto necessario, innescano quel meccanismo che, come evidenziato nelle pagine precedenti, porta alla nascita di associazioni e cooperative.

<sup>38</sup> Per una definizione di vettore di obiettivi si veda A. MATAACENA: «La responsabilità sociale: da vincolo a obiettivo. Verso una ridefinizione del finalismo d'impresa», in «Scritti in onore di Carlo Masini — Tomo III», Egea, Milano, 1993. Per un'analisi del dibattito attorno al bilancio sociale, si rinvia invece a M. Andreas: «Le aziende non profit», Giuffrè, Milano, 1996.

se non informazione sui fini ultimi. Tali sezioni rappresentano il duplice livello dell'informazione che si ritiene necessaria per le anp. Vi è infatti un primo livello, relativo al rispetto dei vincoli economici e finanziari, che trova risposta nel bilancio "tradizionale", seppur modificato<sup>39</sup> per rispettare le specificità delle anp. Il secondo livello viene invece coperto da quello che comunemente prende il nome di bilancio - meglio rendiconto - sociale, dato da una serie di dati, quantitativi ed in parte qualitativi, circa i risultati "sociali" conseguiti.

Il vincolo forte affinché tale strumento possa avere un concreto utilizzo è la raccolta e la presentazione dei dati, che deve avvenire con criteri comuni e condivisi, pena la perdita di attendibilità del bilancio sociale come strumento informativo<sup>40</sup>. Si tratta di uno sforzo non indifferente, che richiede costi iniziali spesso ingenti soprattutto in quelle anp ora prive di sistema informativo, ma si ritiene che nei prossimi anni, nel momento in cui sarà sempre più forte la concorrenza fra anp, solo la presenza di strumenti informativi adeguati, consentirà di superare l'attuale situazione nella quale troppo spesso si commette l'errore di giudicare un'anp solo in base agli aspetti economici. Tale tendenza appare in tutta evidenza dalla lettura del Disegno di Legge Regionale volto ad innovare l'attuale legislazione regionale in materia di cooperazione sociale. In tale disegno di legge, oltre ad esservi un esplicito riferimento al bilancio sociale, è riportata un'indicazione degli elementi che dovrebbero essere oggetto di valutazione nel momento in cui si assegna l'erogazione di determinati servizi sociali a cooperative sociali, ovvero, a nostro avviso, a tutte le realtà non profit. Prevede infatti il punto 3 dell'art. 10 della citata proposta di disegno di legge che:

“Qualora l'Amministrazione pubblica lo ritenga utile oppure se necessario per legge individuare il contraente attraverso un confronto concorrenziale tra più cooperative o tra cooperative e altre imprese, l'Amministrazione stessa procede al confronto concorrenziale tra i soggetti medesimi valutando i seguenti elementi:

- a) la provenienza dei soci della cooperativa dalla realtà territoriale interessata al servizio;
- b) le capacità di attivare risorse di volontariato;
- c) la capacità tecnico-professionale e la qualificazione degli operatori che il soggetto intende impiegare;
- d) l'esperienza maturata nell'attività inerente il contratto oggetto della convenzione;
- e) la capacità progettuale ed organizzativa e la capacità di progettare risposte innovative;
- f) il corrispettivo richiesto, il quale non può comunque superare il valore complessivo del cinquanta per cento del punteggio a disposizione.”

E' desiderio di chi ha condotto questa piccola indagine ripetere l'iniziativa se non con cadenza annuale, almeno ogni due anni, in modo da costituire, sia consenta l'espressione forse eccessivamente ambiziosa, una sorta di "osservatorio del terzo settore".

---

<sup>39</sup> Ad esempio con l'introduzione del rendiconto del valore aggiunto

<sup>40</sup> In quest'ottica vanno apprezzati gli sforzi della Regione Autonoma Trentino Alto Adige per fornire alle cooperative sociali un bilancio sociale redatto con criteri comuni e condivisi, in grado quindi di produrre un documento attendibile.

## BIBLIOGRAFIA

- AAVV (a cura di C. BASSANINI, e P. RANCI): “Non per profitto. Il settore dei soggetti che erogano servizi di interesse collettivo senza fini di lucro”, Fondazione Olivetti, Milano, 1990.
- AAVV (a cura di C. BORZAGA, G. FIORENTINI, A. MATAACENA): «Introduzione a “Non-profit e sistemi di welfare”», NIS, Roma, 1996.
- ANDREAUS, M.: «Le aziende non profit», Giuffrè, Milano, 1996.
- ARDIGÒ, A.: «Crisi di governabilità e mondi vitali», Cappelli, Bologna, 1982.
- BORGONOVÌ, E.: «Dalla storicizzazione dei fini e dalla flessibilità dei mezzi il contributo delle aziende non profit al progresso economico e sociale», in atti del Convegno AIDEA del 1993 tenutosi in Torino, dal titolo «L'elasticità dell'azienda di fronte al cambiamento», Clueb, Bologna, 1994.
- BORZAGA, C. (a cura di): «Il terzo sistema: una nuova dimensione della complessità economica e sociale», Fondazione E. Zancan, Padova, 1990 e C. BORZAGA: «Terzo sistema: volontariato ed economia», in *Rivista del volontariato*, nr. 2, 1992.
- BORZAGA, C.: «I fallimenti dello Stato: alcune prime considerazioni», in *Impresa Sociale*, nr. 0/1990, pag. 16.
- CAPALDO, P.: «Le aziende non profit tra Stato e mercato», relazione al XVIII Convegno Annuale dell'AIDEA, Roma, settembre 1995, Clueb, Bologna, 1996.
- LEPRI, S.: «L'evoluzione del Welfare state in Italia: alcuni tratti caratteristici», in «Il futuro dei servizi sociali in Italia: il ruolo della cooperazione sociale nei processi di depubblicizzazione», Istituto Italiano di Studi Cooperativi "Luigi Luzzatti", Milano, 1993.
- MATAACENA, A.: «Impresa cooperativa: obiettivi finalizzanti, risultati gestionali e bilancio d'esercizio», Clueb, Bologna, 1991.
- MATAACENA, A.: «Impresa e ambiente. Il “bilancio sociale”», Clueb, Bologna, 1984.
- MATAACENA, A.: «Impresa sociale e impresa cooperativa: un tentativo di sistematizzazione», in *Impresa Sociale*, nr.31/1997.
- MATAACENA, A.: «La responsabilità sociale: da vincolo a obiettivo. Verso una ridefinizione del finalismo d'impresa», in «Scritti in onore di Carlo Masini — Tomo III», Egea, Milano, 1993.
- TRAVAGLINI, C.: «Il "gruppo nonprofit": percorsi di sviluppo per le organizzazioni nonprofit», in *Economia & Management*, nr. 3, maggio 1994.
- VELO, D.: «L'evoluzione del non-profit nel quadro della riforma del Welfare State», relazione presentata al XVIII Convegno Nazionale AIDEA, Roma, settembre 1995, Clueb, Bologna, 1996.