
POSITION PAPER DELLA X EDIZIONE DELLE
GIORNATE DI BERTINORO
PER L'ECONOMIA CIVILE



VERSO L'ECONOMIA DEL BEN-ESSERE

Sul ruolo delle Organizzazioni Non Profit
in un'economia che persegue la felicità
delle persone

AICCON – Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit è un centro studi istituito presso l'Università di Bologna (Corso di Laurea in Economia delle Imprese Cooperative e delle Organizzazioni Non Profit della Facoltà di Economia di Forlì), con lo scopo di promuovere, sostenere e organizzare iniziative volte alla promozione della cultura della solidarietà delle Organizzazioni Non Profit e delle Imprese Cooperative.

AICCON è riuscita in questi anni a divenire un punto di riferimento per il mondo Cooperativo, il Non Profit e l'Economia Civile grazie alla continua attività di promozione e ricerca sui temi più attuali e rilevanti del Terzo Settore.

www.aiccon.it

Position Paper

Verso l'Economia del Ben-Essere

Sul ruolo delle Organizzazioni Non-Profit in un'economia che persegue la felicità delle persone

A cura di

Natalia Montinari, Università di Padova

Sara Rago, AICCON Ricerca

Paolo Venturi, Direttore AICCON

Giugno 2010

Verso l'Economia del Ben-Essere

Sul ruolo delle Organizzazioni Non-Profit in un'economia che persegue la felicità delle persone

" Economics is not a thing in itself;
it is a study of one aspect of the life of a man in a society...
Modern economics is subject to a real danger
of Machiavellism- the treatment of social problems
as matters of technique, not as facets of the general search for Good Life."
Sir John Hicks, 1941

1. Introduzione

L'economia può incidere sulla felicità e sul ben-essere delle persone, e in periodi di crisi come quello che stiamo vivendo, è particolarmente evidente quanto la sfera economica possa divenire una minaccia per la serenità degli individui. Eppure, come una serie di studi ha dimostrato nel corso degli ultimi 30 anni, non è la variazione della ricchezza il determinante principale delle variazioni della felicità individuale riportata dalle persone. L'influenza dell'economia sul benessere individuale, inoltre, non si esaurisce con la produzione di ricchezza, ma interessa sempre più le mutate dinamiche di produzione del valore tipiche dei sistemi economici contemporanei (definiti post-moderni) in cui la dimensione identitaria diviene centrale¹.

Per lungo tempo, lo studio dell'economia ha fatto riferimento a un concetto di felicità e benessere interamente identificabile e caratterizzabile in termini di aumento della ricchezza individuale². Parallelamente, a livello macro, la "società del benessere" incarnava l'idea per cui l'aumento della ricchezza economica e dei livelli di consumo si sarebbe tradotto nell'aumento del grado di felicità degli individui e dell'intera società. Dagli anni '70, tuttavia, una serie di studi ha evidenziato nelle economie avanzate la presenza di mancanza di appagamento pur nell'abbondanza di beni³. Paradossalmente, l'aumento dei redditi individuali che si era registrato in tutte le economie occidentali dal secondo dopoguerra in poi e la possibilità degli individui di soddisfare un sempre maggior numero di bisogni non si erano tradotti in un aumento della felicità individuale. Questo fenomeno, identificato come "paradosso della felicità", fu messo in luce per la prima volta nel 1974, da Richard Easterlin. Egli documentò come, all'aumentare del reddito, il livello di felicità riportato dagli individui aumenta fino a un certo punto oltre il quale comincia a diminuire. Una serie di studi successivi ha confermato che la felicità delle persone dipende poco da variazioni di reddito mentre appare notevolmente più legata ad altri fattori come le relazioni personali con familiari e amici, la partecipazione in organizzazioni e associazioni, le comparazioni relative, etc.⁴

Accanto al filone di studi sulla felicità, va ricordato il contributo di Amartya Sen che, unendosi alle crescenti critiche sull'utilizzo del PIL e di altre variabili economiche come unici

¹ Sacco e Viviani (2003).

² Si rimanda all'analisi svolta da Bruni e Zamagni (2004) per evidenziare l'attenzione dedicata alla "felicità pubblica" dagli economisti politici italiani del settecento.

³ Questa definizione è tratta da Sacco e Viviani (2003) che a loro volta rimandano a Cross (1998).

⁴ In molti studi sulle determinanti della felicità, oltre ai beni relazionali, anche l'età e l'istruzione sembrano avere un impatto positivo e significativo sulla felicità al pari della salute e del grado di democrazia. Inflazione e disoccupazione hanno invece effetti negativi.

indicatori del benessere degli individui, ha analizzato i concetti di libertà e lo sviluppo definendoli in termini di funzionamenti e capacitazioni (*capabilities*). I funzionamenti indicano le esperienze effettive (di essere o di fare) che l'individuo ha deciso liberamente di vivere giacché gli attribuisce valore. Le capacitazioni sono invece le alternative di scelta, ossia l'insieme dei funzionamenti che un individuo può scegliere⁵. Il dibattito sulla definizione e la misurazione del benessere individuale che si è sviluppato negli ultimi anni ha raggiunto pieno riconoscimento con la creazione, nel 2008, da parte del presidente Nicolas Sarkozy della "Commissione sulla Misurazione della Performance Economica e del Progresso Sociale" con l'obiettivo di evidenziare i limiti del utilizzo del PIL quale indicatore del benessere e formalizzare un set di indicatori e linee guida per la misurazione del benessere da utilizzare nel momento di *policy design* e *policy evaluation*.

La ragione per cui la scienza economica sia recentemente tornata ad interessarsi di felicità e benessere è da riscontrarsi nei caratteri delle società contemporanee⁶. Oltre alla povertà dovuta alla scarsità di risorse materiali, nelle società contemporanee si osservano casi di c.d. povertà relazionale. Diversi autori, infatti, hanno evidenziato la tendenza delle società in cui viviamo a sostituire le relazioni interpersonali con i beni posizionali, legati cioè allo *status* relativo di chi li possiede⁷. Mentre una relazione richiede un alto rischio iniziale e "manutenzione", i beni posizionali rispondono alla necessità di affermare il proprio *status* in un gruppo di riferimento aumentando l'isolamento sociale per il fatto di essere posseduti ma anche perché richiedono elevati ritmi di lavoro per essere acquistati e –una volta che il loro potenziale gratificatorio si è esaurito- sostituiti. Il tempo sottratto alle relazioni sociali non fa che isolare l'individuo, e le conseguenze estreme di tali dinamiche sono le c.d. "trappole di povertà relazionale". La marginalità sociale nelle società contemporanee non è necessariamente legata alla scarsità delle risorse materiali⁸.

In presenza di simili rischi si coglie l'importanza delle organizzazioni non-profit (ONP, in seguito) nelle nostre società: essendo la produzione di beni relazionali la loro cifra distintiva, esse fungono da antidoto alla creazione di trappole di povertà relazionale indicando positivamente sul benessere degli individui. A livello macro, le ONP favoriscono processi di accumulazione del capitale sociale presente sui territori rafforzando la fiducia interpersonale di cui il mercato si nutre senza esserne produttore⁹.

Uno studio molto interessante sul legame tra felicità e capitale sociale è stato realizzato utilizzando dati relativi alla società statunitense¹⁰. Partendo dall'evidenza che, negli ultimi trent'anni, il declino del grado di felicità riportato dagli individui statunitensi si accompagna ad una riduzione del capitale sociale relazionale¹¹, misurato con riferimento ai contatti sociali con i vicini, gli amici e i parenti, la fiducia negli individui, l'appartenenza a gruppi e organizzazioni e lo *status* maritale, l'analisi statistica realizzata evidenzia che la diminuzione della felicità individuale e quella del capitale sociale vanno di pari passo. Sì, infatti, individuano l'esistenza di una correlazione significativa tra gli indicatori di capitale sociale a livello individuale e le misure del grado di *well-being* riportate dagli individui. Sebbene sia difficile evidenziare la direzione del nesso di causalità tra capitale sociale e felicità (ossia quale dei due andamenti influenzi l'altro), è evidente che la dimensione del benessere individuale richiama quella sociale e ciò che unisce le due dimensioni è costituito dalle relazioni sociali.

⁵ Sen (2000).

⁶ Come rilevano Sacco e Viviani (2003) "lo sviluppo economico ha modificato radicalmente le variabili da cui dipende il benessere individuale" e di conseguenza "le condizioni di scarsità che il soggetto deve affrontare".

⁷ Putnam (2004).

⁸ Zamagni (2005).

⁹ Antoci, Sacco e Vanin, (2004). Il capitale sociale indica "la trama di relazioni fiduciarie fondate sul principio di reciprocità, il cui fine specifico è la fraternità", Zamagni (2009). Esso svolge un ruolo essenziale per il funzionamento dei mercati, garantendo il substrato di fiducia necessario alle transazioni economiche, favorendo la creazione di social network che stimolano la reciprocità e la cooperazione.

¹⁰ Bartolini, Bilancini e Pugno (2009).

¹¹ Gli autori distinguono il capitale sociale in "relational social capital", facendo riferimento alle componenti del capitale sociale che riguardano "non-market" relations. Il non-relational social capital fa riferimento alle componenti del capitale sociale che esprimono delle credenze verso le istituzioni (es. fiducia verso le istituzioni, etc).

Gli approcci economici “tradizionali” non ammettendo motivazioni diverse dal *self-interest* alla base del comportamento economico, considerano simili evidenze come paradossali.

La prospettiva di analisi dell’Economia Civile, offrendo una visione più complessa dell’agire economico individuale, è in grado di superare quelli che nella visione economica tradizionale sono definiti paradossi e ossimori: si pensi alla finanza etica, la mancanza nell’abbondanza, al c.d. paradosso della felicità. L’Economia Civile, inoltre, offre una lettura non residuale dell’esistenza delle ONP, rintracciando la loro cifra distintiva nella capacità di fornire beni relazionali, piuttosto che come risposta ai fallimenti dello Stato e del Mercato¹².

Il presente contributo è pensato come introduzione al dibattito della X edizione del “Le Giornate di Bertinoro per l’Economia Civile” e si propone di analizzare la centralità delle ONP nella definizione e nel raggiungimento del benessere delle persone e delle società. Il lavoro si articolerà in tre paragrafi, ricalcando le tre sessioni del convegno con l’obiettivo di fornire un inquadramento iniziale delle tematiche e qualche spunto per la discussione. Nel primo paragrafo si evidenzierà l’importanza di definire una nuova metrica in grado di definire e misurare il benessere delle persone affiancando agli indicatori economici misurazioni oggettive e soggettive. A riguardo il contributo che può venire dalle ONP è prezioso: le organizzazioni “mission oriented” hanno da sempre dovuto arricchire l’insieme degli indicatori economici con indicatori in grado di valutare l’impatto sociale della loro azione per rendicontare la loro efficacia. Il secondo paragrafo affronterà un tema cruciale per lo sviluppo delle ONP, ossia l’accesso al credito. In particolare verrà evidenziata l’importanza di poter contare su intermediari in grado di cogliere le specificità delle ONP. L’importanza del dono e della gratuità nelle società contemporanee sarà oggetto di analisi nel terzo e ultimo paragrafo.

2. Verso una nuova metrica del benessere: come misurare l’immisurabile?

L’allargamento di prospettiva nell’analisi economiche cui si è fatto riferimento nel paragrafo precedente pone la necessità di elaborare dei sistemi di misurazione del valore economico e sociale in grado di includere dimensioni intangibili –oggettive e soggettive– legate al benessere e alla felicità degli individui. A riguardo, il PIL è un indicatore in grado di cogliere la dimensione della ricchezza economica ma non sufficiente per valutare il benessere delle persone. Il PIL infatti, non considera il capitale sociale, la distribuzione della ricchezza nella popolazione, il livello di salute, l’impatto dell’inquinamento, o il livello di disuguaglianza e di esclusione sociale. Esso deve pertanto essere integrato con indicatori legati a dimensioni non economiche del benessere. Alcuni di questi indicatori sono misure oggettive legate alla capacità: salute, educazione, condizioni dell’ambiente in cui si vive, la disuguaglianza nella distribuzione del reddito. La valutazione della qualità della vita delle persone, tuttavia, richiede che alle variabili oggettive siano affiancate delle misurazioni soggettive “riportate dalle persone”, come la valutazione della propria vita, la soddisfazione, emozioni –positive o negative associate, etc.

Preso atto della necessità di ampliare il paradigma economico, la domanda diventa come riuscire a misurare le dimensioni non economiche e materiali della felicità e del benessere in modo che i risultati siano informativi e comparabili. Definire una metodologia di misurazione è tanto arduo quanto cruciale per permettere ai *policy makers* di definire azioni di *policy* in grado di incidere sulla qualità della vita delle persone¹³. La Commissione

¹² Bruni e Zamagni (2004). L’economia comportamentale è una branca dell’economia che si pone l’obiettivo di integrare nei modelli economici delle assunzioni psicologiche e dei fattori legati alle emozioni degli agenti con il fine di dotare la scienza economica di un set di assunzioni più realistiche. Una branca dell’economia comportamentale si è concentrata sullo studio dell’eterogeneità delle motivazioni economiche diverse dal *self interest*: altruismo, reciprocità, avversione alla disuguaglianza, etc. cfr. Camerer, e Loewenstein, (2003).

¹³ Un convegno molto interessante e decisamente innovativo sulle “Policies for Happiness” si è svolto nel 2007 a Siena. Queste le domande di ricerca poste: Can economic and social changes be made which enhance well-being? What policies are required? How

sulla “Misurazione della Performance Economica e del Progresso Sociale” (CMEPSP), istituita nel 2008 dal presidente francese Nicolas Sarkozy con l’obiettivo di identificare i limiti del PIL come indicatore di progresso economico e sociale, rappresenta un importante passo in questa direzione. Non è un caso che la Commissione annoveri, accanto a Joseph Stiglitz e Jean Paul Fitoussi, anche Amartya Sen che, con i suoi lavori su capacitazioni e funzionamenti, aveva fornito un *framework* concettuale per l’indice di sviluppo umano (HDI), definito dall’economista pachistano Mahbub ul Haq ed utilizzato dal Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite fin dal 1990 per elaborare il Rapporto Annuale sullo Sviluppo Umano¹⁴.

L’importanza dell’HDI è stata essenzialmente quella di promuovere una concezione di sviluppo che vedesse al centro, come protagoniste, le persone e l’ampliamento delle loro possibilità di scelta. Così come la valenza dell’HDI non si è limitata alla misurazione statistica, ma ha inciso sulle strategie dei programmi di sviluppo, allo stesso modo il contributo della Commissione creata dal presidente Sarkozy è importante perché può influenzare le agende dei *policy makers*, e in particolare la formulazione e la valutazione delle politiche economiche.

Le ONP possono contribuire più di ogni altra forma organizzativa esistente al dibattito sull’arricchimento degli indicatori non economici per misurare il ben-essere nelle sue molteplici dimensioni. Fin da subito, infatti, le ONP hanno dovuto rispondere all’esigenza di valutare la propria performance con indicatori diversi dal profitto e non necessariamente economici. La presenza della mission come ragion d’essere dell’organizzazione impone che l’efficacia dell’azione delle ONP sia valutata rispetto al raggiungimento della *mission* annunciata mentre il risultato economico, è rilevante solo per un giudizio di sostenibilità e durata nel tempo dell’ONP.

Partendo dalle esperienze di redazione del bilancio sociale e di missione, le ONP possono dare un apporto prezioso per iniziare a rendere operativi dei sistemi di valutazione territoriali condivisi in grado di cogliere il valore aggiunto economico e sociale rilevante per il benessere delle persone. La pluralità di modelli di rendicontazione sociale esistente nelle diverse tipologie di ONP in relazione alle diverse tipologie di attività effettuate, offre la possibilità di confrontare l’applicazione delle diverse metodologie nel tempo, facilitando la selezione di un set di indicatori condivisi ed efficaci.

Infine, così come il bilancio di missione può avere per le ONP non solo una valenza comunicativa, ma anche un’efficacia nella gestione della governance organizzativa delle organizzazioni scongiurando derive isomorfe¹⁵, allo stesso modo, gli indicatori di *well-being* possono servire come strumento di monitoraggio e controllo della situazione sociale, scongiurando l’esplosione di situazioni di crisi come quella odierna di fronte a cui la società si trovi impreparata¹⁶.

do policies for well-being differ from traditional ones targeted on redistribution, the correction of market inefficiencies, and growth? Are there dimensions of well-being that have been neglected by traditional policies? Is happiness a meaningful policy target?

¹⁴ Lo sviluppo è stato definito nel 1990 dall’HDI come un processo di allargamento delle possibilità di scelta degli individui. L’indice di sviluppo umano è composto da indicatori statistici sull’aspettativa di vita (indice di salute della popolazione, longevità), sul livello di scolarizzazione e sul PIL.

¹⁵ Ecchia e Zarri (2005)

¹⁶ Secondo alcuni membri della CMEPSP l’esplosione dell’ultima crisi finanziaria non ha fatto che rivelare ancora una volta l’impossibilità di leggere la realtà economica utilizzando strumenti di monitoraggio basati esclusivamente sulle variabili economiche quali il PIL, CMEPSP (2009), pag.9.

3. Dare credito alla fiducia: la domanda di finanza del Terzo Settore

Le organizzazioni non-profit italiane hanno davanti il sistema bancario del paese che, secondo il World Bank Report del 2008, è stato quello, tra le economie avanzate, con il più elevato tasso di esclusione finanziaria (pari a circa il 25%) e che nel 2009 si conferma il più elevato assieme alla Spagna. Un'indagine condotta dall'Ufficio Studi di Unioncamere e Format (2009), evidenzia che nel quarto trimestre del 2009, il 24,1% delle imprese for profit si sono rivolte al sistema bancario per avere credito. Di queste, il 6,2% ha visto accogliere la propria domanda ma con un ammontare inferiore rispetto a quello richiesto, il 10,0% invece non ha ottenuto il finanziamento richiesto. In generale, l'accesso al credito in Italia presenta maggiori difficoltà per le donne¹⁷, gli stranieri e gli abitanti delle regioni meridionali.

La domanda di credito da parte delle organizzazioni non-profit, dunque, fronteggia un panorama di per sé problematico sebbene, come vedremo, in evoluzione. Il primo dato da rilevare è un'elevata eterogeneità nelle forme organizzative delle ONP. Le esigenze finanziarie di un'associazione di volontariato sono del tutto differenti da quelle di una fondazione e ancora diverse da quelle forme organizzative che svolgono attività imprenditoriali, come le imprese sociali e le cooperative sociali. Questa eterogeneità rende difficile operare una tipizzazione omogenea della domanda degli strumenti finanziari.

Se da un lato la possibilità di accesso ad un mercato creditizio adeguato e in grado di valutare le reali prospettive di crescita economiche delle ONP (specie se svolgono attività di carattere imprenditoriale) appare cruciale per garantire l'efficacia dell'azione economica delle organizzazioni, dall'altro la situazione italiana, pur in evoluzione, resta abbastanza problematica rispetto alla capacità del sistema bancario "non specializzato" di valutazione della progettualità delle ONP. In generale, gli intermediari non specializzati valutano le ONP basandosi su criteri di merito definiti per le imprese for profit, in cui il profitto è al contempo indicatore di efficienza e di efficacia dell'azione economica.

Una ricerca sulla finanza specializzata per il Terzo Settore riporta un'insoddisfazione da parte dei soggetti non-profit verso gli operatori del settore creditizio¹⁸. In maniera interessante gli autori evidenziano che solo il 33% delle cooperative sociali individua una banca di riferimento, contro una media del 77% del totale delle ONP. Proprio la forma organizzativa più vicina all'impresa sociale (che a quel tempo non era ancora stata normata nel nostro ordinamento) è quella che registra le maggiori difficoltà nella relazione col sistema bancario. Nel 73% dei casi le ONP si rivolgono a degli intermediari finanziari tradizionali mentre nell'11% dei casi a intermediari specializzati e Banche di Credito Cooperativo e queste ultime risultano essere le più apprezzate dai propri clienti.

Le imprese sociali, introdotte di recente nel nostro ordinamento nella forma di qualifica giuridica, meritano una riflessione aggiuntiva. Si rileva come nelle imprese sociali il rapporto tra possessori di capitale e manager è del tutto diverso rispetto alle imprese for profit¹⁹. Chi acquista quote di capitale sociale in queste realtà non profit risponde a motivi ideali e non di massimizzazione del profitto. Questa peculiarità da un lato rappresenta un motivo di tensione verso la *mission* utile a indirizzare l'operato dei manager, dall'altro può portare a una difficoltà nel reperire potenziali soci ideali, inducendo sottocapitalizzazione che può risultare, a sua volta, in difficoltà di accesso al credito per inadeguatezza di collateralità. Eppure l'accesso al credito per le imprese sociali rappresenta, più che per ogni altra tipologia di ONP, una possibilità di rafforzare la propria autonomia rispetto alla Pubblica Amministrazione e alle grandi imprese, riducendo il rischio di fenomeni di "isomorfismo organizzativo" culminanti nella perdita di centralità della *mission*²⁰.

¹⁷ Cfr. Alesina et al. (2009)

¹⁸ Cesarini e Barbetta (a cura di) (2004). La ricerca è stata condotta su un campione di 128 ONP distribuite sul territorio. Come gli stessi autori sottolineano, il campione non è pienamente rappresentativo dell'universo italiano. In particolare, le ONP che hanno partecipato all'indagine hanno un numero di addetti superiore a 10 unità e presentano un elevato livello di professionalità. Per un'analisi dei risultati dettagliati della ricerca si rimanda a Cima e Barbetta (2004).

¹⁹ Becchetti (2007).

²⁰ Weisbrod (1998).

Negli ultimi anni il mercato finanziario per le ONP si caratterizza per la crescita di un'offerta diversificata, specifica per il Terzo Settore. Aumentano gli intermediari specializzati (si pensi a Banca Etica, etc) e si diffondono iniziative rivolte al non-profit promosse dagli intermediari non specializzati (si pensi a Banca Prossima, creata dal Gruppo Intesa San Paolo)²¹. Anche la microfinanza, inizialmente rivolta per sostenere singoli cittadini oggi si rivolge spesso alle ONP.

Ciò che caratterizza le iniziative rivolte specificamente alle ONP è il tentativo di basare la propria valutazione affiancando agli indicatori economici di bilancio una valutazione qualitativa, consistente nel tentativo di riconoscere valore alle relazioni²².

Questo riconoscimento è preponderante nelle forme di finanza etica, dove spesso i clienti non hanno garanzie da offrire, ed assume importanza minore nelle altre forme di finanza specializzata.

Il modello di intervento realizzato da Banca Etica, per esempio, poggia su un rapporto di fiducia e trasparenza tra banca e clienti. L'importanza delle relazioni è riconosciuta nello Statuto di Banca Popolare Etica, Art. 5) dove si promuove un modo di fare finanza che "coniughi le metodologie tradizionali di istruttoria economico finanziaria con una valutazione etico sociale delle attività".

Un altro esempio interessante è rappresentato dal modello di valutazione delle progettualità delle imprese sociali formulato nell'ambito del progetto CRESO²³, promosso dal Credito Cooperativo. Anch'esso prevede di affiancare ad una valutazione quantitativa (su dati contabili e analisi di rischio del progetto) una di tipo qualitativo (sulla coerenza tra oggetto sociale ed azioni concrete svolte sul territorio; sulla quantificazione del valore aggiunto generato dal soggetto del Terzo Settore; la partecipazione degli utenti, l'appartenenza a una rete etc).

Il dibattito sulla finanza per il terzo settore presenta alcuni esempi interessanti, ma restano ancora dei nodi irrisolti: come creare un mercato plurale e specifico in grado di fronteggiare la domanda di strumenti finanziari da parte delle diverse tipologie di ONP? È importante creare delle metodologie di valutazione qualitativa che siano condivise sia dai diversi intermediari finanziari ma anche da parte delle ONP? Come accrescere le competenze degli intermediari finanziari e al contempo, delle ONP, ossia: le ONP sono in grado di figurarsi le potenzialità di sviluppo legate a un'offerta di finanza specializzata?

4. Lo spazio per la fraternità: quale ruolo per il volontariato?

Nel 2001 è stato condotto uno studio sul volontariato in 24 paesi sottolineando come, se da un lato l'azione volontaria sia un bisogno espressivo delle persone, dall'altro le modalità concrete in cui la partecipazione civica e l'autorganizzazione dei cittadini si concretizza è profondamente legata alla storia istituzionale di ogni singolo paese²⁴.

Alla luce di questa riflessione iniziale appare ancora più importante la scelta della Commissione Europea di designare il 2011 come l'Anno Europeo per il Volontariato. Si tratta di una scelta importante in primo luogo perché segnala il riconoscimento dell'apporto che l'azione volontaria svolge nella società e che potenzialmente può svolgere nella "costruzione" dell'Europa delle persone. Il volontariato rafforza la coesione sociale,

²¹ I servizi finanziari rivolti alle ONP sono ritenuti strategici da molte delle banche tradizionali. Come rileva Pietripaoli (2008), riportando dati riferiti a prima della crisi dei mutui americani, gli istituti di credito italiani dichiaravano mediamente tassi di sofferenza per le imprese for profit di oltre il 4% (su 100 prestiti erogati, insorgevano difficoltà per la restituzione di 4). I tassi di sofferenza per le ONP erano invece pari allo 0,5%. Nonostante prestare denaro a una for profit appaia più rischioso dell'800%, si osservano ancora delle condizioni più sfavorevoli applicate alle ONP.

²² Con le parole di Andreoni e Pelligra (2009, p 83): "L'espressione credito relazionale identifica propriamente tutte quelle metodologie creditizie che, facendo leva su sistemi densi di relazioni socio-economiche e su meccanismi di responsabilità reciproca, consentono alle persone escluse dal sistema finanziario formale di avere accesso ai servizi finanziari, in particolare al credito".

²³ Il progetto CRESO nasce da una partnership tra Sistema Camerale, Terzo Settore e Banche di Credito Cooperativo, attuato nell'ambito dei progetti Comunitari Equal II Fase con l'obiettivo di incentivare e sviluppare l'impresa sociale.

²⁴ L. Salamon e W. Sokolowski (2001).

promuove la cittadinanza attiva e rende viva la democrazia²⁵. In secondo luogo, si tratta di una scelta importante in relazione al fatto che la decisione della Commissione manifesta una maturata consapevolezza sul ruolo del volontariato come fattore in grado di generare fiducia, rafforzare le relazioni interpersonali, dunque come elemento in grado di contribuire all'accrescimento del *well-being* individuale e del capitale sociale. Il documento della commissione sembra superare le letture del volontariato in chiave neoliberista e neostatalista, in cui all'azione gratuita viene assegnato il ruolo di intervento verso gli esclusi dal mercato, nel primo caso, e un ruolo istituzionalizzato, nel secondo.

Viene riconosciuto al volontariato il primato della produzione dei beni relazionali e gli effetti benefici che da ciò possono prodursi nella sfera sociale, ma soprattutto nella sfera economica, duramente colpita dalla crisi. Non è allora casuale che il 2011 sia stato designato come l'anno da dedicare al volontariato.

La forza dell'azione volontaria è nella sua capacità di costruire relazioni sociali tra le persone attivando rapporti di reciprocità, che sanciscono il primato della relazione sul dono. Il volontariato non si insegna ma si vive²⁶.

La scelta della Commissione Europea va oltre una considerazione delle organizzazioni di volontariato in virtù della rilevanza economica delle attività svolte²⁷ e ne riconosce la capacità di produrre una risorsa scarsa ma essenziale nelle società post-moderne: i beni relazionali. Promuovere il volontariato equivale allora a promuovere la nascita di relazioni interpersonali e a voler rendere le persone in grado di migliorare il proprio stato di benessere. Le relazioni e la partecipazione, come illustrato nella prima parte di questo lavoro, sono infatti elementi essenziali per determinare la felicità e il benessere delle persone, specie nelle odierne società dove l'accresciuta disponibilità dei beni materiali sembra non avere un'influenza determinante nelle variazioni di benessere delle persone.

La specificità delle ONP poggia sulla libertà dell'azione gratuita: essa diviene fondativa di un'apertura verso l'altro, generando legami sociali e rispondendo ai bisogni relazionali delle persone. Quali sono le politiche in grado di sostenere il volontariato senza danneggiarne la libertà e l'autenticità dell'azione? Quali sono le forme di supporto che possano supportare l'azione volontaria senza minarne la motivazione intrinseca? Quali sono gli spazi che la società deve riconoscere all'azione volontaria?

5. Bibliografia

1. AA.VV., (2009), National Account of Well-being: bringing real wealth onto the balance sheet, NEF, <http://www.neweconomics.org/>
2. AA.VV., (2007), atti del V Workshop nazionale "Promuovere l'impresa sociale: politiche, strategie e iniziative per lo sviluppo.", www.nonprofitonline.it
3. Becchetti, L., (2007), Accesso al credito e finanza per lo sviluppo dell'impresa sociale: le prospettive di un comparto in espansione, in AA.VV., (2007), atti del V Workshop nazionale "Promuovere l'impresa sociale: politiche, strategie e iniziative per lo sviluppo.", www.nonprofitonline.it
4. Consultative Group to Assist the Poor-The World Bank, (2009), *Financial Access 2009*. Measuring access to financial services in the world, <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.38735/FA2009.pdf>
5. Andreoni A., Pelligra V. (2009), Microfinanza. Dare credito alle relazioni, Il Mulino.
6. Alesina A., Lotti F., Mistrulli P. E. (2008), "Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy", *Nber Working Paper*, 14202, luglio.
7. Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P., (2003), Il rischio dell'impoverimento sociale nelle economie avanzate, in Sacco, P.L., e Zamagni S., (2003), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna.

²⁵ European Commission (2009).

²⁶ Con le parole di Zamagni (2005, pag. 6): "Se si considera che non è mai vero che uno riceve ciò che dona, ma al contrario che uno dona solo se ha fatto l'esperienza del dono, si riesce a comprendere dove sta la forza dirompente dell'autentica azione volontaria".

²⁷ La decisione della Commissione Europea richiama un risultato interessante: l'attività di volontariato contribuisce per un valore economico pari a circa il 5% del PIL delle economie nazionali.

-
8. Bartolini, S., Bilancini, E., Pugno, M., (2009), American Declines in Social Capital and Happiness: is There any Linkage?, wp
 9. Bruni L., Zamagni S., 2004, *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, il Mulino, Bologna.
 10. Camerer, C. F.; Loewenstein, G. & Rabin, R. (a cura di) (2003) *Advances in Behavioral Economics*
 11. Cesarini, F., e Barbetta, G.P. (a cura di), (2004), *La finanza specializzata per il terzo settore in Italia*, Bancaria Editrice.
 12. Confcommercio (Ufficio Studi) e Format Ricerche di Mercato (2009), *Credito e PMI – Imprese, credito e crisi dell'economia*.
 13. Cross G. (1998), *Tempo e Denaro, la nascita della cultura del consumo*, Il Mulino, Bologna.
 14. Ecchia, G., Marangoni G., Zarri, L., a cura di (2005), *Il bilancio sociale e di missione per le organizzazioni non profit*, Franco Angeli, Milano.
 15. European Commission (2009): Council decision of 27 November 2009 on the European Year of Voluntary Activities Promoting Active Citizenship (2011), <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:017:0043:0049:EN:PDF>.
 16. Pietripaoli, M., *Banche e Terzo Settore, per capirsi di Più*, Vita, 8 agosto 2008.
 17. Putnam R., 2004, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Il Mulino, Bologna.
 18. Sacco, P.L., Viviani, M., (2003), *Scarsità, benessere, libertà nel contesto dell'economia dell'identità, Istituzioni e Sviluppo Economico*, Franco Angeli,
 19. Salamon, L.M., and Sokolowski, W., (2001), *Volunteering in Cross-National Perspective*, wp of the Johns Hopkins comparative Nonprofit Sector Project.
 20. Sen A., 1999, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
 21. Zamagni, S., (2005), *Gratuità e Agire Economico: il senso del volontariato*, wp n°9, www.aiccon.it

6. Siti Web

1. CGAP, Advancing Financial Access for the World's Poor <http://www.cgap.org/p/site/c/>
 2. Center for Civil Society Studies at the John Hopkins University:
 3. <http://www.ccss.jhu.edu/>
 4. Aiccon <http://www.aiccon.it>
 5. Human Development Report: <http://hdr.undp.org/en/>
 6. New Economic Foundation NEF: <http://www.neweconomics.org/>
 7. Nonprofit online: www.nonprofitonline.it
 8. Progetto CRESO: <http://www.progettocreso.it>
 9. European Year of Volunteering 2011: <http://www.eyv2011.eu>
-