

II. DAI CONVEGNI

Le organizzazioni economiche non capitalistiche: il non profit in Italia

di

TIZIANA BORRIELLO¹

Dagli anni Novanta, in Italia, essendo cresciuto l'interesse istituzionale per le organizzazioni non profit, numerose iniziative legislative sono cambiate, quali la legge quadro sulle organizzazioni del volontariato e la recente legge per il riordino delle istituzioni pubbliche di assistenza e di beneficenza. La consistenza di questo settore, sempre più ampio, ha richiesto la necessità di una rilevazione censuaria delle istituzioni non profit, consentendo, per la prima volta, di rappresentarle sistematicamente in un volume dell'ISTAT "*Istituzioni nonprofit in Italia. I risultati della prima rilevazione censuaria – Anno 1999*", presentato al convegno, tenuto il 12 dicembre 2001, a Roma.

La crescita di queste organizzazioni è legata alla partecipazione civile ai problemi sociali della collettività e alla possibilità di superare difficoltà, che il mercato privato e il settore pubblico non hanno risolto, in particolare l'informazione alla produzione dei servizi a forte caratterizzazione relazionale.

Il direttore del Dipartimento di Statistica Economica dell'ISTAT, Andrea Mancini, ha sottolineato l'importanza dei dati pubblicati, che rappresentano: un quadro informativo generale sulle principali caratteristiche strutturali; una misura delle dimensioni del settore; il riconoscimento di alcuni importanti confini interni delle istituzioni di natura economica; una ricostruzione aggiornata delle attività effettuate dal settore.

Le istituzioni non profit individuate sono enti giuridici di natura privata, che hanno un'autonomia decisionale, determinata dal possesso di un proprio sistema di conti e di un bilancio adeguato, in cui sono distinte le operazioni economiche; sono creati allo scopo di produrre beni e servizi; hanno uno status che non permette loro di essere fonte di reddito, profitto o guadagno per

¹ Convegni: "*Istituzioni nonprofit in Italia. I risultati della prima rilevazione*", tenuto a Roma, il 12 dicembre 2001, presso l'ISTAT; "*Organizzazioni economiche non capitalistiche: economia e diritto*", tenuto a Napoli, il 3-4 maggio 2002, presso l'Istituto Banco di Napoli – Fondazione.

i soggetti che li costituiscono o li finanziano. Un'istituzione può essere compresa nel settore non profit solo se è accertato il vincolo della non distribuzione del profitto, nonostante la realizzazione di un surplus dalla loro attività di produzione.

Il direttore Mancini ha rilevato che le istituzioni non profit rappresentano una parte del tutto marginale del sistema economico-sociale italiano, che, tradizionalmente, partecipano alla vita civile delle comunità locali, caratterizzate da piccole unità molto diverse. Alla stessa categoria appartengono istituzioni di grandi dimensioni, con un rilevante numero di addetti, consistenti bilanci e una complessa struttura organizzativa.

Questa prima rilevazione censuaria rivela che, nel 1999, le istituzioni non profit erano più di 221 mila, per la maggior parte (51,1 per cento) localizzate nell'Italia settentrionale, il 21,2 per cento nel Centro e circa il 28 per cento nel Mezzogiorno². Molte istituzioni non profit sono di recente costituzione, circa l'80 per cento sono sorte nell'ultimo ventennio.

Tra le tipologie di istituzioni esaminate vi sono le associazioni, riconosciute e non, le fondazioni, i comitati e le cooperative sociali. Si rileva la predominanza delle associazioni, che ammontavano a più di 200 mila unità, soprattutto in forma non riconosciuta. Nel 1999, accanto a queste forme giuridiche, erano attive 4.651 cooperative sociali, che ricoprivano un ruolo molto significativo per le attività che svolgevano, per la loro quota di mercato e per la consistenza economica delle loro iniziative. I comitati erano 3.833 e le fondazioni 3.008. A queste istituzioni se ne aggiungono altre con forme giuridiche diverse – enti ecclesiastici civilmente riconosciuti, università, istituti scolastici ed ospedalieri, società di mutuo soccorso – che ammontavano a 7.861 unità³. In particolare, le associazioni erano per il 70 per cento non riconosciute, caratterizzate da una forma più flessibile.

Il prof. Rescigno, relatore al convegno, ha sottolineato l'importanza della rilevazione statistica effettuata, poiché costituisce un invito a non trascurare il fenomeno dell'associazionismo non riconosciuto, anche da un punto di vista giuridico, la cui rilevazione parte dalle realtà locali per raggiungere le condizioni più complesse delle unità centrali. Alle associazioni non riconosciute si attribuisce un ampio spazio e la libertà di azione in termini di direzione, di risorse umane e finanziarie. Ad esse appartengono fenomeni importanti della nostra vita civile, ad esempio i sindacati.

Al 31 dicembre del 1999, il settore non profit impiegava 4 milioni di persone, di cui più di 3 milioni di volontari, 96 mila religiosi, quasi 28 mila obiet-

² ISTAT, *Istituzioni nonprofit in Italia. I risultati della prima rilevazione censuaria – Anno 1999*, Roma, 2001, p. 53.

³ *Ibidem*, p. 55.

tori di coscienza. Il personale retribuito era 532 mila dipendenti, 80 mila lavoratori con un contratto di collaborazione coordinata e continuativa e circa 18 mila lavoratori distaccati da altri enti⁴.

Sul piano finanziario, nel 1999, le istituzioni non profit registravano 73 mila miliardi di lire di entrate e 69 mila miliardi di uscite⁵. La struttura delle entrate era molto articolata: quelle private erano il 64 per cento dell'intero ammontare, mentre quelle di fonte pubblica erano il 36 per cento. Le prime erano costituite, soprattutto, da ricavi derivanti dalla vendita di beni e servizi (26,4 per cento), da contributi degli aderenti (16,7 per cento), da altre entrate di fonte privata (9,5 per cento), da redditi finanziari e patrimoniali (8,1 per cento), da donazioni e lasciti testamentari (3,3 per cento). Le entrate di fonte pubblica derivavano, soprattutto, da contratti o convenzioni con il pubblico (27,5 per cento) e da contributi di enti o istituzioni pubbliche per sussidi a titolo gratuito (8,5 per cento)⁶.

Il direttore Mancini ha fatto notare che le dimensioni economiche di questo settore non sono completamente rappresentate dai flussi di risorse iscritti in bilancio, perché le organizzazioni non profit operano utilizzando un elevato numero di volontari, il cui apporto di lavoro nel processo di produzione non è remunerato, pur contribuendo alla creazione del valore aggiunto del settore.

In merito alle entrate, nel 1999, il 55 per cento delle istituzioni non profit si attestava su valori di bilancio fino a 30 milioni; per quasi un terzo delle organizzazioni i valori oscillavano fra i 31 e i 250 milioni; il 5 per cento aveva dimensioni di bilancio superiori a 250 milioni; il 9 per cento superava i 500 milioni⁷.

Il risultato della rilevazione mostra una presenza massiccia delle istituzioni non profit nel settore della cultura, sport e ricreazione, con una quota del 63,4 per cento. In realtà, in questo settore, le organizzazioni non lucrative avevano una rilevanza minore in termini di entrate (17,4 per cento), di dipendenti (8,5 per cento), mentre erano attive in termini di volontari (52,1 per cento). Nell'assistenza sociale, dove le istituzioni raggiungevano l'8,7 per cento, le entrate aumentavano al 20 per cento, i dipendenti al 28,5 per cento, mentre i volontari scendevano al 15,3 per cento. Seguivano le istituzioni attive nel settore delle relazioni sindacali e rappresentanza di interessi, pari al 7,1 per cento, con l'11 per cento delle entrate, l'8,5 per cento dei dipendenti e il 2 per cento dei volontari. In successione, le istituzioni erano presenti nei settori dell'istruzione e ricerca (5,3 per cento) e della sanità (4,4 per cento), con un peso rilevante in termini di entrate e dipendenti. In tutti gli altri settori – tutela dei diritti e attività politica, promozione e

⁴ Ibidem, p. 73.

⁵ Ibidem, p. 85.

⁶ Ibidem, p. 94.

⁷ Ibidem, p. 89.

formazione religiosa, sviluppo economico e coesione sociale, ambiente, cooperazione e solidarietà internazionale, filantropia e promozione del volontariato – le istituzioni non lucrative erano presenti per quote non superiori al 3 per cento e con un ammontare contenuto di entrate, di dipendenti e di volontari⁸.

Il direttore Mancini, inoltre, ha messo in evidenza alcuni importanti profili economici del settore non profit, rilevati alla fine del 1999. In primo luogo, ha evidenziato: una prevalenza di istituzioni non profit (64,1 per cento) non orientate al mercato⁹, che coprivano la maggior parte dei propri costi con il trasferimento da soggetti pubblici a privati, rispetto a quelle che finanziavano i propri costi di produzione soprattutto con i ricavi derivanti dalla vendita di beni e servizi. Nella classificazione per destinazione dei servizi prodotti, si rileva una netta prevalenza delle istituzioni di pubblica utilità (67,3 per cento), che rivolgevano i loro prodotti agli utenti esterni, rispetto a quelle mutualistiche, con offerta esclusivamente ai soci¹⁰. Infine, l'87 per cento degli enti non profit facevano ricorso al finanziamento privato, mentre le istituzioni a prevalente finanziamento pubblico rappresentavano il 17 per cento di quelle orientate al mercato e il 10 per cento di quelle che non lo erano¹¹. Ciò dimostra che i rapporti tra istituzioni private e amministrazioni pubbliche erano caratterizzati non solo da trasferimenti pubblici, ma soprattutto da prestazioni di servizi.

È importante misurare l'attività economica delle istituzioni non profit, come ha sostenuto Benedetto Gui al convegno, poiché a questo settore si attribuiscono alcuni punti di forza: la capacità di mobilitazione di risorse volontarie e di risorse gratuite (donazioni, prestazioni di lavoro non remunerato da parte di volontari, acquisti benevoli), la possibilità di completare la funzione pubblica con altre risorse economiche; la capacità di creare fiducia fra gli utenti. In merito a quest'ultimo vantaggio, Gui ha sottolineato che l'entità dei servizi è importante, non tanto per il contributo oggettivo, quanto per l'atteggiamento e la motivazione che gli utenti intravedono negli offerenti dei servizi. L'importanza consiste nella capacità del settore non profit di attrarre e di stimolare le persone a cui si rivolge, riuscendo a soddisfare esigenze particolari e a creare relazioni umane. In tal modo, il non profit supera le normali misurazioni economiche, sottolineando valori sociali più importanti.

Il settore delle organizzazioni non lucrative lo si può definire come privato-sociale attraverso la costituzione di imprese sociali, che svolgono attività economiche e imprenditoriali secondo regole diverse dalle organizzazioni tradizio-

⁸ Ibidem, pp. 64, 78, 84 e 87.

⁹ Ibidem, p. 101.

¹⁰ Ibidem, p. 106.

¹¹ Ibidem, p. 110.

nalmente riconosciute. Per la complessità del sistema, che non riguarda solo il volontariato, sono state applicate diverse norme per un riordino sociale.

Come ha sottolineato il ministro Maroni, nella relazione conclusiva al convegno, lo Stato deve evitare errori. Se da un lato bisogna regolarizzare legislativamente un settore, quale il volontariato, che rappresenta una forma di organizzazione spontanea di cittadini, interessati a fornire servizi utili per la società senza percepire un profitto, dall'altro le istituzioni pubbliche devono favorire queste organizzazioni senza irrigidire con schemi giuridici costringenti e costosi. Nel suo complesso, il mondo del privato-sociale surroga le istituzioni pubbliche nello svolgimento di molti servizi. Lo Stato deve garantire che i compiti, assunti dai privati volontariamente, siano espletati nei confronti dei cittadini in base a criteri minimi di prestazioni, garantiti dalla legislazione. Il cittadino, ha sottolineato Maroni, deve avere la garanzia che il servizio offerto dal privato sia adeguato alle sue esigenze. Per far ciò, bisogna riordinare la normativa, tenendo presente che lo Stato interviene solo per garantire l'efficienza o la qualità dei servizi resi volontariamente dal privato-sociale. Tutto ciò non è semplice, data la struttura complessa di alcune grosse associazioni che si affiancano a quelle più piccole.

Una seconda problematica è il finanziamento del settore privato-sociale. Una volta accertato che lo Stato deve imporre i criteri minimi affinché un'associazione offra al cittadino un prodotto di qualità, l'istituzione deve decidere se finanziarsi autonomamente o rivolgersi allo Stato.

Un'organizzazione non profit deve svolgere una funzione di carattere sociale e, in quanto tale, deve essere salvaguardata e valorizzata con varie agevolazioni. In particolare, bisogna incentivare il finanziamento al volontariato attraverso la deducibilità fiscale della contribuzione. Poiché l'associazione svolge attività ad alto valore sociale con l'aiuto di persone che mettono a disposizione il loro tempo, anche gratuitamente, per offrire servizi alla collettività, è necessario e giusto alleviare, almeno fiscalmente, le sue spese.

La struttura del privato-sociale deve essere sostenuta finanziariamente, regolamentata, ma non irrigidita, in modo tale da offrire al cittadino prestazioni qualitativamente elevate, funzioni che lo Stato non è in grado di svolgere o che svolge a costi eccessivi rispetto a quelli del privato. Il ministro Maroni ha sottolineato, in questo caso, l'importanza dell'indagine statistica per comprendere meglio il mondo del non profit così complesso, articolato e in continua evoluzione, per agevolare il governo e il parlamento ad applicare una soluzione legislativa efficace.

Il terzo settore non è caratterizzato solo dalle associazioni. Negli ultimi anni, le fondazioni di origine bancaria, trasformate da holding creditizie in enti non profit, sono diventate la colonna portante del terzo settore. Del ruolo delle fondazioni di origine bancaria sul mercato si è parlato ampiamente in un convegno dal titolo "*Le Organizzazioni economiche non capitalistiche: economia e diritto*", tenuto a Napoli il 3-4 maggio 2002. Carlo Borzaga, dell'Università di Trento, ha definito le

fondazioni di origine bancaria enti non profit, che possono avere una funzione imprenditoriale di carattere sociale con la creazione di un'attività produttiva. La legislazione sulle fondazioni permette ad esse di creare organizzazioni produttive di servizi, che rimangono di loro proprietà.

In Italia, la maggior parte delle fondazioni, in particolare quelle più grandi, svolgono attività di erogazione di servizi per tre motivi. Il primo è che le fondazioni per tradizione hanno sempre svolto attività di finanziamento. In secondo luogo, perché operano come fondazioni solo da poco tempo e solo da pochi anni dispongono di considerevoli patrimoni da investire in attività produttive. In terzo luogo, perché hanno una governance inadeguata per organizzare un'attività di produzione di beni e servizi. Si è lontani dalle strategie d'impresa e manca il comportamento opportunistico del management. I finanziamenti concessi dalle fondazioni possono essere a termine o a tempo indeterminato ed è possibile finanziare l'attività o l'organizzazione. Nel primo caso, i soldi vanno a beneficio degli utenti, mentre, nel secondo caso, si finanzia lo start-up, la capitalizzazione, la patrimonializzazione, lo sviluppo e il consolidamento di forme di impresa esterne, quale l'impresa sociale. Quest'ultima, in Italia, non è ancora ben definita nelle sue caratteristiche. Si identifica come impresa sociale quell'organizzazione che svolge attività di produzione di beni, ma soprattutto di servizi, che ha tutte le caratteristiche dell'impresa capitalistica – è autonoma, è privata, assume il rischio – ma persegue obiettivi diversi dal profitto, differenziandosi anche dalle organizzazioni non profit, che non producono nulla.

Negli ultimi anni, in Italia e in Europa, la diffusione dell'impresa sociale si spiega con la capacità di sfruttare nuove tipologie di rapporti di lavoro, agendo anche sul volontariato, di creare nuove forme organizzative meno lussuose e più efficienti di quelle tradizionali, facendo conciliare un'offerta di servizi nuova ed emergente con una domanda di servizi sociali molto vasta, ma bloccata dalle difficoltà della finanza pubblica. Inizialmente, le imprese sociali sono sorte autonomamente, con scarse risorse finanziarie disponibili e utilizzando, per la maggior parte, volontari. La loro finalità è quella di dimostrare e di soddisfare una domanda di servizi sociali, che diventa sempre più rilevante e crescente e che gli enti pubblici lasciano insoddisfatta. Solo negli anni Novanta, è iniziato un processo di affidamento delle attività alla pubblica amministrazione. Le fondazioni di origine bancaria sostengono le imprese sociali con il finanziamento dell'organizzazione. Ciò permette ad esse di fare da volano per lo sviluppo dell'impresa sociale. È necessario che le fondazioni, per partecipare ad iniziative di maggior impegno – quali opere pubbliche –, modifichino la loro governance a favore delle amministrazioni locali.

Per il prof. Stefano Zamagni, in un'economia caratterizzata dalla globalizzazione, c'è sempre più bisogno del volontariato. Un'economia di mercato, come quella italiana, può sussistere solo praticando la cultura del dono, veico-

lata da precise organizzazioni che hanno questa funzione, cioè bisogna diffondere la cultura del volontariato. Il vero dono è quello che crea reciprocità, che non significa semplicemente scambiare, ma consiste nel realizzare delle relazioni che generano un bene. La funzione specifica del volontariato è quella che crea legami sociali. Zamagni ha sottolineato l'importanza dell'impresa sociale, perché essa realizza in concreto quel principio di democrazia economica che egli reputa indispensabile nella società civile. L'impresa sociale, nella forma dell'impresa cooperativa, rappresenta la forma più alta di democrazia economica. In particolare, si fa riferimento alla cooperativa sociale, i cui organi sono costituiti dai rappresentanti di chi lavora, dalle famiglie che ricevono il servizio e dagli enti locali. L'impresa sociale deve fare l'interesse di chi lavora.

L'evoluzione del settore non profit, ed in particolare delle fondazioni, è di incentivo diretto o indiretto per una crescita dell'occupazione. Il prof. Musella ha affermato, al convegno, che il non profit può contribuire alla concentrazione dell'impiego delle risorse pubbliche e private verso i servizi a più alta intensità di lavoro, come accade per il volontariato, in cui l'attenzione e le risorse finanziarie sono rivolte alla produzione di servizi alla persona. Le organizzazioni non profit possono favorire l'uso delle risorse pubbliche verso le politiche sociali, le politiche di tutela dell'ambiente, la valorizzazione del patrimonio storico, artistico e culturale, in modo tale da utilizzarle con efficacia. Il non profit, inoltre, dà un contributo, in forma più indiretta, alla disoccupazione, favorendo processi di accumulazione del capitale umano. Per questo obiettivo, tali organizzazioni hanno un ruolo strategico e peculiare. In primo luogo, l'output di alcune organizzazioni non profit è totalmente o in parte capitale umano, come nelle organizzazioni di volontariato e nelle cooperative sociali. In secondo luogo, l'attività di volontariato porta con sé l'accumulazione di capitale umano. Per i giovani, fare l'attività di volontariato è un modo per essere inseriti in un processo produttivo e, conseguentemente, assumere delle responsabilità. Un terzo elemento importante è che le organizzazioni non profit realizzano molte attività di formazione. Il volontariato, la cooperazione sociale e l'associazionismo costituiscono numerose iniziative di formazione.

Un altro contributo del non profit sta nella creazione di capitale sociale, cioè il rafforzamento di quell'insieme di relazioni, che permettono un miglior funzionamento del mercato del lavoro. Per il futuro, è importante la promozione di luoghi di informazione e di formazione, che favoriscono l'incontro tra la domanda e l'offerta.

Il ruolo delle fondazioni di origine bancaria, come ha affermato Musella, facilita la promozione di nuovi spazi occupazionali. Il loro apporto è quello di partecipare piuttosto che finanziare totalmente per favorire l'utilizzo di altre risorse da destinare alla realizzazione di attività socialmente utili. Le fondazioni di origine bancaria possono agevolare l'attenuazione del vincolo finan-

ziario – ad esempio tempi eccessivamente lunghi del finanziamento pubblico – che, spesso, impedisce la ristrutturazione adeguata di attività economicamente solide, in grado di garantire livelli occupazionali e qualità nei rapporti lavorativi, e prendere in esame le modalità attraverso le quali alleviare il vincolo finanziario.

Di particolare importanza è la selezione del progetto di iniziative da finanziare in funzione della capacità delle fondazioni di realizzare accumulazione di capitale sociale. Cioè riuscire a costruire degli indicatori per la valutazione dei progetti da finanziare, che tengano conto della capacità di creare e di portare accumulazione di capitale umano. Infine, bisogna attivare un processo di valutazione che consideri l'impatto occupazionale, non solo in termini di quantità di posti di lavoro, ma anche di qualità dell'occupazione. In conclusione, il non profit, avendo come obiettivo il miglioramento della condizione occupazionale, al tempo stesso contribuisce a migliorare la qualità dei servizi alla persona.

Altra forma di organizzazione economica non capitalistica è la cooperativa, che ha assunto nel tempo varie sfaccettature e che è stata a volte vista come strumento utile alla costituzione di un mercato alternativo a quello capitalistico.

Le cooperative, in generale, come ha ricordato Zevi, sono regolate da queste discipline: 1) una testa un voto. Questa regola fa riferimento all'idea di uguaglianza e al consolidamento di una forma di democrazia economica; 2) porta aperta. Questo principio parte dall'assunto che l'obiettivo della cooperativa è quello di soddisfare le esigenze comuni dei portatori di un bisogno, ognuno deve avere la possibilità, se interessato, di partecipare all'impresa comune; 3) limiti massimi alla partecipazione al capitale per i singoli soci; 4) variabilità del capitale; 5) remunerazione limitata del capitale. Il vincolo alla distribuzione dei dividendi sul capitale sottoscritto e versato ha lo scopo di impedire un cambiamento nella funzione obiettivo della cooperativa; 6) destinazione obbligatoria del risultato di esercizio, una volta remunerati i soci e il capitale, entro i limiti stabiliti dalla legge, a riserva indivisibile. L'obbligo della destinazione di una quota significativa del risultato di esercizio a riserva indivisibile tra i soci può essere interpretato come uno strumento per rafforzare il patrimonio della cooperativa, stabilizzarla rispetto all'evoluzione della compagine sociale, facilitare il divorzio fra il singolo socio e la cooperativa; 7) Destinazione del patrimonio, in caso di scioglimento, per una parte, allo Stato, o ai fondi di promozione cooperativa; 8) Possibilità per le cooperative di operare anche con i terzi; 9) Divieto di trasformazione delle cooperative in altre forme societarie.

Queste regole, come ha affermato Zevi, rispondono a un'impostazione in cui la cooperativa è come un'azienda, dove da un lato è il fattore lavoro associato (o utente associato o produttore associato), in condizione di uguaglianza fra tutti i lavoratori (consumatori o produttori), a comandare il capitale, considerato un ele-

mento strumentale, dall'altro l'obiettivo non è quello della valorizzazione del capitale, ma la massimizzazione dell'apporto del fattore che comanda.

Queste regole si combinano con una disciplina fiscale, favorevole alla cooperazione, per la quale il risultato di esercizio, se destinato a riserva indivisibile, è esente dall'imposizione sul reddito delle persone giuridiche. Questi principi hanno dato luogo alla cooperazione italiana. In particolare, si tratta di regole che hanno caratterizzato le cooperative di produzione e di lavoro, che nascono, con l'intento di procurare lavoro ai loro soci. In quelle di lavoro ha prevalso l'esigenza di garantire, a ognuno e all'insieme, un'occasione di lavoro nel lungo periodo a condizioni economiche simili a quelle che prevalgono sul mercato del lavoro e di destinare l'avanzo di esercizio a riserva indivisibile, rafforzando il patrimonio netto e la credibilità dell'impresa nei confronti del mercato. L'obiettivo è la massimizzazione del reddito pro capite in un ampio ambito temporale. Ciò ha portato le cooperative ad allungare i propri orizzonti temporali ed ad avere come obiettivo la massimizzazione delle dimensioni e del tasso di crescita, cosa ben diversa dalla massimizzazione del profitto.

Per le modifiche in corso vi è la legge n. 366 del 2001, art. 5, che riguarda la distinzione tra cooperative riconosciute e non riconosciute. In particolare, queste ultime hanno maggiori margini di autonomia e perdono i vantaggi fiscali. La legge prevede, inoltre, la trasformazione delle cooperative in società per azioni. Alla base di questa modifica, si ritiene che non possano sussistere, nella realtà, imprese diverse che vivono in un mercato, condividendo le stesse regole.

Con un decreto del Ministro del Tesoro, il ristorno destinato a capitale sociale è considerato come un costo. Ciò significa che una quota rilevante del risultato di esercizio della cooperativa, che prima era destinata a riserva indivisibile, oggi è considerata un ristorno, che, rispetto al passato, non esce dall'impresa, ma rimane nell'impresa in forma di capitale, diminuendo le riserve disponibili e aumentando il capitale sociale. Questa modifica comporta che il patrimonio di pertinenza dei soci, che deriva dal ristorno e che viene trasformato in capitale, diventi patrimonio permanente e non più variabile. Ciò vuol dire che il patrimonio deve essere rappresentato da titoli cedibili sul mercato.

Per Bruno Jossa, ci sono due modelli di cooperativa. Uno dei giuristi e l'altro degli economisti. Il primo è quello riportato dall'art. 45 della Costituzione, per cui "la Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata...". Per gli economisti ci sono due tipi di impresa: quella capitalistica, gestita dai proprietari, e la cooperativa di produzione, gestita dai lavoratori. Nella prima, i proprietari e i loro rappresentanti perseguono un interesse personale. Essi assumono i lavoratori, pagano un salario e si appropriano del surplus. Le cooperative di produzione, e non solo, rispetto alle imprese capitalistiche, invertono il rapporto capitale-lavoro, poiché il primo è impiegato alle dipendenze del secondo. Nelle coope-

native di produzione i lavoratori perseguono un fine comune e si ripartiscono i guadagni. Sono imprese dove il lavoro associato gestisce, nell'interesse dei soci, l'attività produttiva. La caratteristica dell'impresa cooperativa è quella di essere democratica. Infatti, il vantaggio dell'impresa cooperativa non consiste nel dare potere decisionale ai lavoratori, i quali hanno il solo compito di eleggere il manager. In questo modo, l'impresa è governata dall'interno e il potere è condiviso da tutti i lavoratori e non dai capitalisti. Gli altri vantaggi sono: una maggiore produttività del lavoro, poiché i lavoratori sono più efficienti; la scomparsa della disoccupazione per alti salari, poiché nell'impresa cooperativa non c'è salario, ma il reddito del lavoratore è residuale; la scomparsa della disoccupazione keynesiana, dovuta ad una bassa domanda; l'eliminazione dell'inflazione da costi, perché non c'è il costo del lavoro; la scomparsa del controllo da parte di altre imprese, perché la cooperativa non può essere controllata dall'esterno; il miglioramento della motivazione dell'attività direttiva, scompare l'alienazione sul lavoro e migliora il carattere. L'impresa capitalistica esiste ed opera in funzione del capitale, mentre la cooperativa si basa sulla crescita umana del gruppo e, più in generale, della società civile in cui è inserita. L'impresa cooperativa non deve remunerare il capitale oltre il saggio di interesse legale, non distribuisce ai soci l'eccedente attivo di bilancio nella forma dell'utile, ma nella forma del ristorno – reddito medio dei soci lavoratori, cioè il compenso del rapporto mutualistico – che è proporzionale al contributo di ciascun socio nell'erogazione del proprio lavoro o alla fruizione dei servizi offerti dalle stesse. Il ristorno diventa un modo per ripartirsi i profitti.

Per Jossa è convincente la conclusione è che sono vere e proprie cooperative di produzione anche quelle che perseguono un lucro, salvo le particolari modalità di ripartizione degli utili.