



Comune di Venezia
Assessorato alle Politiche Sociali



**PROVINCIA
DI VENEZIA**
Assessorato al Lavoro e
Formazione professionale

Provincia di Venezia
Assessorato al Lavoro e Formazione Professionale
Via Ca' Venier, 8 – Mestre (Ve)
Tel. Segreteria 041 2501302 – Fax 041 2501331

Osservatorio Politiche di Welfare
Via Pio X, 4 – Mestre (Ve)
Tel. 041 2749555/4 – Fax 041 2749538
e-mail: ops@comune.venezia.it

Consorzio Sociale Unitario G. Zorzetto Soc. Coop.
Via don Orione, 1 – Marghera (Ve)
Tel. 041 928920 – Fax 041 928649
e-mail: info@csuzorzetto.it

Agenzia Sociale – Co.Ge.S. Soc. Coop. Soc.
Viale San Marco, 172 – Mestre (Ve)
Tel. 041 5316403 – Fax 041 5322415
e-mail: segreteriaprogetti@cogescoop.it

La Cooperazione Sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

9 La Cooperazione Sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

**A cura del C.S.U. G. Zorzetto Soc. Coop.
e dell'Agenzia Sociale di Co.Ge.S. Soc. Coop. Sociale**

Dicembre 2006



La Cooperazione Sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

**A cura del C.S.U. G. Zorzetto Soc. Coop.
e dell'Agenzia Sociale di Co.Ge.S. Soc. Coop. Sociale**

Dicembre 2006

La seguente pubblicazione è il risultato di una ricerca di mercato dal titolo “La possibilità/capacità di assorbimento di forza lavoro diversamente abile, da parte delle cooperative di tipo B della Provincia di Venezia”, coordinata dal C.S.U. G. Zorzetto Soc. Coop. per conto dell’Assessorato al Lavoro e Formazione Professionale della Provincia di Venezia, e realizzata con il determinante contributo dell’Agenzia Sociale di Co.Ge.S. Società Cooperativa Sociale e dell’Osservatorio Politiche di Welfare del Comune di Venezia.

Gli autori

La ricerca è stata coordinata da Andrea Jester e realizzata con la collaborazione di Alberto Cigana, Stefano Gazzetta e Floriana Tortato.

INDICE

Indice	3
Prefazione	7
Introduzione	9
Capitolo 1 – IL CONTESTO ECONOMICO	11
1.1 Il contesto economico in cui operano le cooperative sociali della Provincia di Venezia.....	13
1.1.1 Il quadro generale di riferimento.....	13
1.1.2 La Provincia di Venezia.....	14
Capitolo 2 – LA RICERCA	19
2.1 Gli obiettivi.....	21
2.2 Metodologia.....	22
2.3 Il campione indagato.....	24
Capitolo 3 – I RISULTATI: MERCATO E IMPRENDITORIALITA'	27
3.1 Il posizionamento sul mercato delle cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia.....	29
3.1.1 Settori di intervento delle cooperative: uno sguardo d'insieme.....	30
3.1.2 Settori di intervento delle cooperative indagate: il dettaglio.....	32
3.1.3 Settori di intervento: le motivazioni.....	34
3.1.4 Mercato e dimensioni delle cooperative sociali di tipo B.....	35
3.1.4.1 Dimensionamento delle cooperative per addetti e fatturato.....	35

3.2	La clientela.....	36
3.2.1	Tipologia di rapporti contrattuali in essere con la clientela.....	40
3.2.2	Modalità di acquisizione dei clienti.....	42
3.3	Imprenditorialità e propensione al cambiamento.....	44
3.3.1	Cooperazione sociale e mercato.....	44
3.3.2	I cambiamenti effettuati dalle cooperative sociali nella propria offerta di prodotto/servizio.....	46
3.3.3	Propensione ad avviare a medio termine attività diverse da quelle attuali.....	49
Capitolo 4 – I RISULTATI: RAPPORTI CON IL TERRITORIO.....		51
4.1	L'aggregazione territoriale.....	53
4.1.1	L'apporto dei soggetti aggregatori alla cooperazione sociale.....	56
4.2	Cooperazione, Impresa e Pubblica Amministrazione.....	59
4.2.1	I rapporti con le aziende private.....	59
Capitolo 5 – I RISULTATI: INSERIMENTO LAVORATIVO.....		63
5.1	Inserimento lavorativo: tra presente e futuro.....	65
5.2	Andamento complessivo degli inserimenti lavorativi.....	65
5.3	Il turn-over dei soggetti svantaggiati nelle cooperative sociali.....	68
5.4	Apprendimento sul campo dei soggetti svantaggiati.....	70
5.5	Le mansioni svolte dal personale "svantaggiato".....	71
5.5.1	Categorie di svantaggio.....	71
5.5.2	Eterogeneità delle tipologie di svantaggio nelle cooperative.....	72
5.5.3	Mansioni svolte per tipologia di svantaggio.....	73
5.5.4	Gli inserimenti di soggetti svantaggiati definiti dalla L. 68/99.....	76

5.5.5	L'organizzazione e il personale per la gestione degli inserimenti lavorativi	78
5.5.5.1	I rapporti con i servizi per l'inserimento lavorativo.....	82
5.5.6	I rapporti con le organizzazioni esterne per sostenere i percorsi di inserimento lavorativo	82
5.5.6.1	Approfondimenti	83
5.5.7	La partecipazione a progetti di inserimento lavorativo	86
5.5.8	Giudizi ed eventuali suggerimenti rispetto ai progetti di inserimento socio-lavorativo	87
5.5.9	Cooperative, ambiente di lavoro e soggetti svantaggiati: informazioni generali	89
5.5.9.1	Accessibilità della cooperativa e del luogo di lavoro	89
5.5.9.2	Orari di lavoro	89
5.5.9.3	L'ambiente di lavoro	90
5.5.9.4	Posizione richiesta per svolgere il lavoro	90
5.5.9.5	Caratteristiche generali dell'attività svolta	90
Capitolo 6 – COMMENTI CONCLUSIVI		91
<i>Bibliografia</i>		99
<i>Appendice: Il Questionario somministrato</i>		101
<i>Appendice: Grafici</i>		111

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

PREFAZIONE

Sorta da singole e pionieristiche esperienze, la cooperazione sociale del territorio della Provincia di Venezia ha conosciuto nel corso dell'ultimo ventennio un notevole sviluppo sia in termini numerici che professionali. Uno sviluppo ancora oggi in corso, che passa attraverso una miglior applicazione dei principi etici da cui origina, una maggiore penetrazione nel tessuto economico e, soprattutto, sociale, in cui opera e intende operare. L'importante e rilevante ruolo che le cooperative sociali di tipo B hanno saputo ritagliarsi nel territorio provinciale, per lo meno dal punto di vista quantitativo, impone una attenta analisi del fenomeno, cercando di fornirne una rappresentazione e successiva interpretazione, che sappia correlare gli ambiti connessi all'essere impresa sociale (mercato e attenzione agli aspetti sociali del territorio in cui opera).

Con questa prospettiva, forse innovativa, il Consorzio Sociale Unitario G. Zorzetto (che associa oggi 19 cooperative sociali di tipo B della provincia di Venezia) con la collaborazione dell'Agenzia Sociale della cooperativa Co.Ge.S., è stato promotore della presente ricerca, trovando nell'Assessorato al Lavoro e Formazione Professionale della Provincia di Venezia, il luogo di confronto e condivisione degli obiettivi espressi e nell'Osservatorio alle Politiche di Welfare del Comune di Venezia, un determinate partner nella diffusione dei risultati e nell'analisi delle prospettive future di tale settore. A questi, e a quanti hanno collaborato alla realizzazione di questo studio, va il nostro più sincero ringraziamento.

Alberto Cigana

Direttore C.S.U. G. Zorzetto

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

INTRODUZIONE

La ricerca sulla Cooperazione Sociale di tipo B a Venezia realizzata dal C.S.U. Gaetano Zorzetto e dall'Agenzia Sociale di Co.Ge.S., offre un importante contributo per la definizione delle strategie di sviluppo delle cooperative sociali di tipo B nel territorio veneziano. Queste imprese sociali costituiscono una realtà fondamentale del sistema di welfare, perché rappresentano l'unica, o quasi, risposta presente nel territorio per l'inserimento lavorativo di persone "svantaggiate".

Questo lavoro si inserisce nel percorso di ricerca e analisi del terzo settore veneziano che il Comune di Venezia, in collaborazione con diversi soggetti, ha condotto in questi anni e che ha evidenziato l'esistenza di un "distretto dell'economia sociale" rilevante anche in termini occupazionali.

Quanto emerge dalla ricerca interpella non solo le cooperative ma anche gli altri attori del sistema di welfare e, in primo luogo, l'ente pubblico come committente per le cooperative ma anche come soggetto che può sostenere lo sviluppo del "sistema delle cooperative sociali".

In questa direzione la funzione dell'ente pubblico come committente è una esperienza consolidata che deve comunque affinare procedure adeguate anche alle luce delle novità e delle opportunità offerte dalla normativa. Il dato dell'ente pubblico quale committente principale, se non unico, di alcune cooperative di tipo B è la conferma di questa realtà, che ne evidenzia il rischio legato all'eccessiva "dipendenza" da questi.

Tutta da esplorare è la funzione di supporto che l'ente pubblico può svolgere per lo sviluppo del sistema della cooperazione sociale. Per questi, significa assumere il ruolo di attivatore di processi di sviluppo dell'economia sociale locale che chiama in causa non solo i servizi del welfare ma anche altre soggetti dell'amministrazione.

Mettere a disposizione risorse per queste imprese sociali così come si fa per altre attività produttive (incubatori d'impresa, sostegno allo start up,

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

ecc.) diventa un impegno fondamentale per l'ente pubblico. Solo sviluppando questa funzione si possono potenziare ulteriormente le cooperative di tipo B differenziando le committenze e sperimentando, come già alcune cooperative fanno, la relazione con imprese profit o con privati. In questo modo si permette alle cooperative sociali di svolgere al meglio la propria funzione di inserimento sociale e lavorativo dei soggetti "svantaggiati".

Delia Murer

Assessora alle Politiche Sociali
e Rapporti con il Volontariato
del Comune di Venezia

Capitolo 1

IL CONTESTO ECONOMICO

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

1.1 IL CONTESTO ECONOMICO IN CUI OPERANO LE COOPERATIVE SOCIALI DELLA PROVINCIA DI VENEZIA

Prima di entrare ad analizzare il mercato e le dinamiche di impresa tipiche delle cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia, riteniamo opportuno fornire un quadro di sintesi del contesto entro il quale tali realtà devono vivere, competere e svilupparsi.

1.1.1 IL QUADRO GENERALE DI RIFERIMENTO

L'economia del Nord-Est sta mostrando segnali evidenti di difficoltà. La fase di stagnazione, iniziata nel 2002, è in linea con la bassa congiuntura internazionale e nazionale. A tale fenomeno si devono aggiungere: il cambiamento dello scenario competitivo internazionale che vede rafforzarsi la concorrenza di nuove aree economiche (Europa Centro-Orientale e Cina), nelle produzioni ad elevato contenuto manifatturiero tipiche del Nord Est; il necessario processo di aggiustamento macroeconomico per ancorarsi alla moneta unica; l'incertezza politica mondiale, anche con riferimento all'incompletezza del processo di integrazione dei mercati e delle istituzioni comunitarie; il venir meno di strumenti di politica economica tradizionale (tasso di cambio e deficit spending) per gli aggiustamenti nel breve periodo.

Il Nord-Est ha presentato negli anni successivi al 1997 (ad esclusione del 2000) una dinamica di crescita del PIL sempre inferiore al dato italiano.

Sebbene non sia il caso di drammatizzare, i pur attendibili rendimenti decrescenti denotano anche l'incapacità del sistema di trovare un nuovo cammino di crescita basato su risorse – come conoscenza, creatività e tecnologia – in grado di fornire una maggiore spinta alla dinamica della produttività. Anche dal punto di vista del benessere sociale la situazione del Nord-Est risulta particolarmente favorevole, tuttavia la situazione di stallo perdurante evidenzia l'incapacità dell'area di avviarsi verso più

efficienti assetti produttivi e un modello di competitività più adeguato. Questo fa sì che nel tempo si sia erosa parte del vantaggio in termini di PIL pro capite che il Nord-Est deteneva a livello nazionale ed europeo.

I consumi delle famiglie si sono ridotti nel biennio 2000-2002 per poi riprendersi leggermente nell'anno successivo. Gli investimenti hanno incontrato delle difficoltà soprattutto nel 2003 quando hanno dato addirittura un impulso negativo alla crescita. Particolarmente debole è risultata la dinamica degli investimenti in macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto.

Per il Nord-Est assume inoltre particolare rilievo l'andamento della variabile che dagli anni '70 in poi è stata il centro delle fortune dell'area: l'export di beni. Nel 2000 questa componente contribuiva alla crescita del PIL per il 3,4%, mentre mostra un apporto negativo (-0,9%) nel 2003. La riduzione dell'export registrata nel 2003 non è interamente attribuibile ad una perdita di quote di mercato ma anche al ridisegno del modello di internazionalizzazione produttiva da parte di molte imprese che preferiscono scegliere una strategia di vendita estero su estero, piuttosto che rifornire i mercati finali dalla base domestica.

La difficile congiuntura si traduce in processi di aggiustamento spontaneo sia in termini di selezione delle imprese, sia in termini di spostamento verso filiere produttive più attrezzate a rispondere alle nuove aree di domanda e di cogliere a nuovi vantaggi comparati. Si assiste ad uno spostamento verso settori che risultano di fatto più protetti dalla concorrenza internazionale rispetto al manifatturiero: settore immobiliare, costruzioni, servizi commerciali e di ristorazione, servizi domestici e di assistenza alle persone.

1.1.2 LA PROVINCIA DI VENEZIA

Dai dati più recenti elaborati dall'Istituto G. Tagliacarne di Roma (anno 2003) relativi alla provincia di Venezia, emerge che il **reddito provinciale**

ha origine per il 2,1% dall'agricoltura, per il 22,6% dall'industria, per il 75,3% dal terziario e dal settore pubblico. Nel 2004, le **forze lavoro** in provincia di Venezia ammontano a circa 363 mila unità e sono costituite per il 59,5% da uomini e per il restante 40,5% da donne. Il **tasso di attività** provinciale (rapporto tra forze lavoro e popolazione compresa tra 15-64 anni) è pari, secondo le rilevazioni dell'Istat, al 64,6%, contro un dato a livello regionale del 67,2%. Il **tasso di occupazione** (rapporto tra occupati e popolazione compresa tra 15-64 anni) della provincia di Venezia è del 61,4% (quello veneto è pari al 64,3%), mentre quello di **disoccupazione** (rapporto tra persone in cerca di occupazione e forze lavoro) è del 4,9%, superiore di 0,7 punti percentuali a quello registrato per il Veneto. Del totale occupati nella provincia, il 4,3% trova lavoro nel comparto agricoltura, il 32,1% nell'industria, il 63,6% nel commercio e nei servizi.

Anche la provincia lagunare ha risentito nel 2004 della stagnazione economica che sta coinvolgendo l'Italia. Le esportazioni sono diminuite dello 0,62% e il peso dell'export veneziano a livello Veneto, in diminuzione dello 0,5% rispetto al 2003, si è attestato all'11%. La fotografia della provincia di Venezia dal punto di vista economico-produttivo evidenzia una grande varietà dei comparti produttivi:

- **il sistema portuale ed aeroportuale** e i relativi servizi intermodali e logistici, che sono stati riconosciuti, da parte della Regione Veneto (L. 8/2003), Distretto produttivo della portualità, intermodalità e logistica, coinvolgendo anche la provincia di Treviso;
- **il turismo e i servizi alberghieri e di ristorazione**: diffusi, oltre a Venezia, fra le ville Venete lungo la Riviera del Brenta e lungo l'intero litorale, con un totale di circa 7 mila imprese turistiche attive. I dati della Provincia di Venezia - settore Turismo - relativi al 2004, segnalano oltre 6,2 milioni di arrivi (il 72% costituito da cittadini stranieri) e quasi 29 milioni di presenze, di cui il 65% di turisti provenienti dall'estero. Nel periodo gennaio - dicembre 2004, la sola APT di Venezia, che comprende la città storica e il

suo estuario, la terraferma e la Riviera del Brenta, riferisce che gli arrivi turistici (alberghieri ed extra-alberghieri) sono stati di oltre 3,8 milioni, di cui l'80% di turisti stranieri; le presenze hanno registrato un valore di oltre 12,7 milioni, di cui il 79% proveniente dall'estero. Con la Legge regionale n. 8 del 2003 il settore è stato riconosciuto quale "Distretto produttivo del turismo e della cultura" e coinvolge anche le province di Rovigo, Treviso e Vicenza;

- **il comparto agro-alimentare** comprende alcune delle produzioni di cereali più importanti del Veneto Orientale, tra cui mais, grano, orzo; le coltivazioni industriali di soia e barbabietola; l'orticoltura, con il rinomato radicchio rosa di Chioggia; i vini, prodotti principalmente nell'area orientale della provincia, intorno a Portogruaro, con la celebre zona a denominazione d'origine controllata di Lison-Pramaggiore, e gli altrettanto noti vini del Piave, nei dintorni di San Donà di Piave, nonché le nuove DOC "Riviera del Brenta" e "Corti Benedettine del Padovano", situate nella parte occidentale della provincia. Sono presenti inoltre importanti aziende produttrici di acque minerali e bevande, paste alimentari e industrie conserviere;

- **la pesca e l'acquacoltura**, imperniata sulla marineria di Chioggia (zona di produzione facente parte del Distretto Agroalimentare-Ittico del Delta Po-Chioggia) e sulla vallicoltura in laguna, che dà varietà pregiate come l'orata e il branzino;

- il polo industriale di Porto Marghera dove sono presenti i settori della chimica, della lavorazione del **gas** e dell'**energia**, delle **materie plastiche**, della **ceramica** e del **vetro industriale**, nonché il **settore metalmeccanico** e **siderurgico**;

- il comparto dei **mezzi di trasporto**, che raggruppa l'industria **cantieristica**, famosa a livello internazionale per aver costruito alcune delle navi passeggeri più grandi del mondo (all'interno del settore è stato riconosciuto inoltre, con la L. 8/2003 della Regione Veneto, il Distretto della

cantieristica nautica veneziana), il settore degli **aeromobili**, specializzato nella trasformazione, manutenzione e costruzione di parti di veicoli, nonché la produzione di motocicli e di parti di ricambio per l'industria motoristica;

- **i distretti delle Calzature in pelle della Riviera del Brenta e del Vetro artistico di Murano**, settori entrambi di antica tradizione produttiva e a forte vocazione internazionale, che sono stati riconfermati quali importanti filiere produttive con la L. 8/2003 della Regione Veneto. Il primo ricava dall'export circa l'89% del fatturato; il secondo esporta oltre il 40% del valore prodotto;

- **il distretto tecnologico delle nanotecnologie**, di recente costituzione, che vede coinvolti il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, la Regione Veneto, i Comuni, le Province e le Camere di Commercio di Venezia e Padova e che si prefigge - per il tramite della società consortile per azioni Veneto Nanotech - di stimolare le aziende a conoscere ed eventualmente applicare le nanotecnologie ai propri processi produttivi e contemporaneamente di rendere il Veneto un ambiente fertile in questo settore attraverso l'attrazione di centri di ricerca e la formazione di eccellenza;

- parlando di distretti produttivi, va inoltre ricordato il nuovo **"Distretto veneto dei beni culturali"** – riconosciuto con la L. 8/2003 della Regione Veneto – che raggruppa le imprese operanti nella filiera del restauro e conservazione di beni culturali mobili ed immobili. Infine, vi è un'articolata presenza sul territorio di sistemi di dimensioni più ridotte, comunque in grado di coinvolgere migliaia di aziende, come ad esempio il comparto del **tessile-abbigliamento-maglieria**, che si sviluppa principalmente nei Comuni di Cavarzere, Cona e Chioggia, e del **mobile**, la cui produzione è situata prevalentemente nella zona orientale della provincia veneziana.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Capitolo 2

LA RICERCA

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

2.1 GLI OBIETTIVI

La ricerca, commissionata dalla Provincia di Venezia – Politiche del Lavoro e Servizi all'Impiego - al Consorzio Sociale Unitario Gaetano Zorzetto Soc. Coop. (C.S.U. G. Zorzetto) e coordinata operativamente dall'Agenzia Sociale della Cooperativa Co.Ge.S., ha inteso:

- fornire un quadro del mercato di sbocco delle cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia, mettendone in evidenza le caratteristiche, le opportunità e le criticità;
- valutare eventuali sinergie attivabili con le aziende profit o con la pubblica amministrazione e aziende pubbliche, allo scopo di evidenziare la domanda di prodotti e servizi (art. 14 D.Lgs. 10/9/2003, n. 276) e, di riflesso, anche le opportunità occupazionali per lavoratori disabili;
- fornire un quadro realistico della possibilità/capacità delle cooperative sociali di tipo B indagate di assorbire nei propri organici lavoratori disabili così come definiti ex L. 68/99¹;

¹ a) Persone in età lavorativa affette da minorazioni fisiche, psichiche o sensoriali e ai portatori di handicap intellettivo, che comportino una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45 per cento, accertata dalle competenti commissioni per il riconoscimento dell'invalidità civile in conformità alla tabella indicativa delle percentuali di invalidità per minorazioni e malattie invalidanti approvata, ai sensi dell'articolo 2 del decreto legislativo 23 novembre 1988, n. 509 (2), dal Ministero della sanità sulla base della classificazione internazionale delle menomazioni elaborata dalla Organizzazione mondiale della sanità;

b) persone invalide del lavoro con un grado di invalidità superiore al 33 per cento, accertata dall'Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali (INAIL) in base alle disposizioni vigenti;

c) persone non vedenti o sordomute, di cui alla L. 27 maggio 1970, n. 382 (3), e successive modificazioni, e alla L. 26 maggio 1970, n. 381 (4), e successive modificazioni;

d) alle persone invalide di guerra, invalide civili di guerra e invalide per servizio con minorazioni ascritte dalla prima all'ottava categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915 (5), e successive modificazioni.

Appartengono a questa categoria inoltre persone non vedenti coloro che sono colpiti da cecità assoluta o hanno un residuo visivo non superiore ad un decimo ad entrambi gli occhi, con eventuale correzione. Si intendono per sordomuti coloro che sono colpiti da sordità dalla nascita o prima dell'apprendimento della lingua parlata.

- individuare, di conseguenza, modalità e strumenti appropriati per aumentare il numero di inserimenti lavorativi di disabili presso le cooperative sociali di tipo B della Provincia.

2.2 METODOLOGIA

La ricerca si è svolta in due fasi: una prima prevalentemente di analisi documentale e di raccolta dati (fase quantitativa), e una seconda di natura comparativa e qualitativa.

Per poter raccogliere le informazioni necessarie all'indagine quantitativa, e condividere gli obiettivi del lavoro con i responsabili delle cooperative, è stata innanzitutto effettuata una prima attività di sensibilizzazione delle cooperative della Provincia di Venezia inviando un depliant illustrativo della ricerca. Il CSU ha contattato telefonicamente tutte le cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia che risultavano attive a gennaio 2005 (cfr. tabella successiva), per spiegare verbalmente le caratteristiche e le finalità della ricerca e per chiedere la disponibilità ad un incontro prolungato sia con la direzione della cooperativa che con alcuni referenti operativi. Parallelamente l'Agenzia Sociale di Co.Ge.S. ha raccolto e analizzato indagini e ricerche sul territorio nazionale che permettessero al gruppo di lavoro di costruire strumenti di rilevazione basati anche su esperienze precedenti e di individuare possibili filoni di indagine funzionali agli obiettivi generali fissati per il presente lavoro.

Successivamente, è stato costruito un questionario (cfr. pagine finali) suddiviso in tre macro-sezioni in modo da poter fornire un quadro rispetto a tre grandi temi interrelati: il mercato, i rapporti con il territorio e l'inserimento lavorativo. Il questionario è stato testato grazie alla collaborazione di 5 cooperative del territorio, quindi rivisto e approvato dal gruppo di lavoro. Nel periodo febbraio-giugno 2005 sono state realizzate le interviste presso

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

le sedi delle cooperative ed è stato infine effettuato un richiamo telefonico per armonizzare i dati raccolti e chiedere alcune informazioni supplementari.

Nel corso della seconda fase della ricerca, che si è svolta a partire dal mese di luglio e si è conclusa i primi di ottobre 2005, sono state prima di tutto ricostruite le schede di presentazione delle cooperative coinvolte nell'indagine. E' stata quindi fatta una selezione di alcuni interlocutori privilegiati con i quali sono stati approfonditi i temi legati principalmente allo sviluppo della cooperazione sociale di tipo B del territorio oggetto d'indagine: i criteri utilizzati nella selezione sono stati: a) per le cooperative sociali, le dimensioni di impresa e la propria disponibilità ad approfondire il tema dell'inserimento socio-lavorativo; b) per i soggetti aggregatori, il peso del settore o dell'ambito di attività di pertinenza rispetto all'attività svolta dalle cooperative sociali intervistate. Rispetto agli aggregatori è stata effettuata una analisi relativamente al ruolo e alle funzioni svolte da alcuni soggetti aggregatori che operano sia nell'ambito della cooperazione sociale di tipo B, sia nel mercato non protetto.

Parallelamente, per poter collocare la ricerca all'interno di un quadro più ampio, sono stati incrociati i trend legati alla cooperazione nel territorio di indagine con le più recenti ricerche svolte a livello nazionale, regionale e provinciale, sul medesimo target, e le proiezioni sullo sviluppo economico dell'area geografica oggetto dell'indagine.

Infine sono stati effettuati degli incontri dedicati relativamente al tema dell'inserimento lavorativo di persone diversamente abili ex L. 68/99 al fine di comprendere l'effettiva disponibilità da parte delle cooperative ad accogliere, anche nel breve termine, tali figure al proprio interno e di raccogliere delle proposte di intervento concrete sia per migliorare i percorsi di inserimento sia per proporre di nuovi.

2.3 IL CAMPIONE INDAGATO

La ricerca ha visto la partecipazione attiva di 32 cooperative sociali della Provincia di Venezia (su 33 realtà censite, come da tabella successiva) aventi la seguente distribuzione territoriale: Mestre – incluse Campalto e Marghera - (16), Venezia (3), Portogruaro e Fossalta di Portogruaro (3), Chioggia e Sottomarina (2), Mirano (3), Chirignago, Martellago e Noventa di Piave (1). Le cooperative Gipsy e Vivinatura non sono state indagate in quanto non censite al momento della ricerca.

Per quanto concerne “l’età” delle realtà cooperative coinvolte, 14 possono considerarsi “giovani” essendo state fondate dopo il 1995. 2 Sono invece le realtà costituite prima del 1980, mentre 4 quelle che hanno avviato le proprie attività tra il 1981 e il 1990. La costituzione delle rimanenti 12 cooperative sociali si colloca tra il 1991 e il 1995.

Infine, i soggetti aggregatori contattati per avere un confronto qualitativo sono 18, suddivisi in confederazioni (4), associazioni di categoria (3), erogatori di servizi (1), consorzi (10). I confronti sono avvenuti prevalentemente mediante una breve intervista telefonica. Con 4 di questi, si è potuto organizzare un incontro per approfondire in modo particolare le prospettive di mercato delle cooperative sociali e i servizi di cui il comparto necessita per poter espandere le proprie attività.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Le cooperative censite.*

Nr.	Denominazione	Indirizzo	Cap	Città
1	A.P.E.	Via Zappetti, 41	30026	PORTOGRUARO
2	ALADINO	Via Parauro, 96/a	30035	MIRANO
3	ANCHEMIA	Via S. Maria dei Battuti, 1/D	30172	MESTRE
4	ARCOBALENO	Strada Madonna Marina, 93/a	30019	SOTTOMARINA DI CHIOGGIA
5	AURORA	Rione S. Giacomo, 460	30015	CHIOGGIA
6	CARTAGER	Via Forlanini, 8	30026	PORTOGRUARO
7	CO.GE.S.	Viale S. Marco, 172	30175	MESTRE
8	ESOXENA	Via Slongo, 7/a	30173	MESTRE
9	GIPSI**	Corte Bettini, 17	30174	MESTRE
10	GRANUM***	Viale S. Marco, 172	30175	MESTRE
11	GRANVIT	Via Regina Margherita 1a	30014	CAVARZERE
12	IL BOZZOLO VERDE	Via G. Noventa, 5/1	30020	NOVENTA DI PIAVE
13	IDEA COMUNICA	Via Col Moschin, 14	30170	MESTRE
14	IL CERCHIO	S. Marco, 1579	30124	VENEZIA
15	IL GABBIANO JONATHAN	Via Cavour, 1/3	30025	FOSSALTA DI PORTOGRUARO
16	IL GERMOGLIO	Via Cornarotta, 7/C	30030	ROBEGANO DI SALZANO
17	IL GRILLO	Via Fapanni, 22	30030	MARTELLAGO
18	IL GRUPPO	Via Passo Campalto, 47	30030	MESTRE- CAMPALTO

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Nr.	Denominazione	Indirizzo	Cap	Città
19	LA CITTA' DEL SOLE	Via Col Moschin, 14	30170	MESTRE
20	LA LUNGA MARCIA	Via Ca' d'Oro, 1	30173	MESTRE
21	LA RIVINCITA	Via Milano, 65	30173	MESTRE
22	LABOR	Viale S. Marco, 172	30175	MESTRE
23	LAGUNA FIORITA	Cannaregio, 3546	30121	VENEZIA
24	LIBERTA'	Via Gazzera Alta, 44	30173	MESTRE
25	L'ISOLA	Via F. Grimani 6	30035	MIRANO
26	MA.CE.	Via dell'Avena, 10	30175	MESTRE
27	NONSOLOVERDE	Via della Sortita, 31	30175	MARGHERA
28	OBIETTIVO VERDE	Via S. Giuliano, 4	30170	MESTRE
29	PASSPORT	Viale S. Marco, 172	30175	MESTRE
30	PRIMAVERA	Via G. Marconi, 33	30035	MIRANO
31	QUALITA'	Via Trieste, 82/c	30175	MARGHERA
32	RIO TERA' DEI PENSIERI	S. Croce, 495/b	30125	VENEZIA
33	ROCHDALE	Via E. Toti, 38	30175	MESTRE
34	RIVIVINATURA**	Calle Vitturi, 2923, S. Marco	30124	VENEZIA
35	S.AR.HA.	Strada Saccardo, 15	30030	CHIRIGNAGO - VENEZIA

* Dati aggiornati a Giugno 2005.

** Gipsi e Rivivinatura non erano state censite al momento dell'indagine.

*** La coop. Granum non ha risposto in quanto di recente costituzione.

Capitolo 3

I RISULTATI:

MERCATO E IMPRENDITORIALITÀ

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

3.1 IL POSIZIONAMENTO SUL MERCATO DELLE COOPERATIVE SOCIALI DI TIPO B DELLA PROVINCIA DI VENEZIA

Questa prima parte della ricerca ha inteso fornire un quadro generale del mercato di sbocco delle cooperative sociali di tipo B e intende mettere in evidenza:

- il/i settore/i di appartenenza e le attività svolte;
- il tipo di legame tra la cooperativa ed il proprio settore di lavoro;
- la tipologia di clientela e le modalità con le quali le cooperative si rapportano ad essa;
- una prima indicazione rispetto alla propensione al cambiamento e/o innovazione delle cooperative.

Questo approfondimento è importante in quanto consente di:

- agganciare l'andamento e le prospettive della cooperazione sociale al trend complessivo dell'economia del territorio di riferimento, con una attenzione particolare allo sviluppo delle PMI (Piccole e Medie Imprese);
- tracciare alcune linee di tendenza rispetto allo sviluppo a medio termine delle cooperative, dato importante per poter prefigurare la capacità futura delle cooperative di tipo B di assolvere alla propria mission di inserimento socio-lavorativo di soggetti svantaggiati.

Rivolgiamo ora la nostra attenzione alle caratteristiche imprenditoriali, competitive ed evolutive delle cooperative sociali indagate. Come noteremo fin da subito, a parte rare eccezioni, le attività economico-produttive di queste, risultano piuttosto slegate dai macro-settori descritti precedentemente e che costituiscono l'elemento trainante del territorio.

Questo "scollamento", se da un lato colloca la cooperazione sociale all'interno di una nicchia di mercato molto specifica (quella dei servizi e del comparto agricolo inteso prevalentemente come attività di manutenzione e gestione delle aree verdi della provincia) e potenzialmente protetta da una

elevata competizione, dall'altro costituisce un elemento debole per la crescita e lo sviluppo della cooperazione sociale stessa.

3.1.1 SETTORI DI INTERVENTO DELLE COOPERATIVE: UNO SGUARDO D'INSIEME

Le cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia operano in misura prevalente (anche se non dominante) nel settore dei servizi (47,2%). Il rimanente 39,6% opera nel settore agricolo mentre il 13,2% nell'industria.

Per comprendere meglio il mercato di riferimento delle cooperative e, di conseguenza, l'operatività delle stesse, occorre scomporre il dato aggregato analizzando il livello di focalizzazione e/o diversificazione delle cooperative indagate. L'analisi si rende necessaria per diversi motivi. Innanzitutto perché l'analisi del dettaglio delle specializzazioni è più significativa, ai fini della ricerca, della ripartizione tra macro-settori. In secondo luogo perché si è ritenuto interessante analizzare l'evoluzione delle attività di impresa: nel corso del tempo infatti 11 realtà hanno avviato aree di intervento in settori diversi da quelli di partenza e anche chi è rimasto nel proprio settore ha espanso il proprio ambito di intervento diversificando l'attività (anche per trovare collocazione a nuove fasce di svantaggio).

Le cooperative a maggiore focalizzazione (un unico macro-settore di intervento) si concentrano nel comparto dei servizi, che risulta predominante anche considerando le cooperative che operano su più settori: infatti, anche chi interviene in ambito agricolo e industriale, tende ad abbinare i servizi come parte integrante della propria offerta. Tra le cooperative intervistate non si annoverano realtà che operino unicamente in ambito produttivo (industria). In particolare, 11 cooperative operano all'interno di un unico settore (servizi o agricoltura), 18 realtà operano all'interno di 2 settori mentre sono 3 le cooperative che hanno diversificato le proprie attività in tutti e tre i macrosettori.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Infine, da un confronto con quanto accade a livello nazionale nell'ambito della cooperazione sociale di tipo B, emerge come le cooperative del territorio provinciale, nonostante l'ampia copertura dell'area dei servizi, si caratterizzano per una elevata incidenza di attività legate al verde e, in alcuni casi (pochi), all'agricoltura. Il settore agricolo incide infatti a livello nazionale solo per il 18,7% (includendovi anche attività legate all'ambiente) mentre manifattura e servizi raggiungono insieme l'81,3%.

Anche nello stesso ambito dei servizi, se a livello nazionale prevale una focalizzazione sul comparto "pulizie", a livello locale le specializzazioni e gli ambiti di intervento risultano molto più diversificati in modo tale che il comparto "pulizie" non risulti essere quello prevalente.

In questa sede infine è rilevante ed utile fare anche un confronto con le specializzazioni delle imprese cooperative. Questo per una serie di motivi che riteniamo importanti, quali:

- il fatto che spesso le cooperative sociali di tipo B vengano associate, sia come tipologie di impresa che come mission generale, alle imprese cooperative a mutualità prevalente;
- molte cooperative sociali di tipo B appartengono a federazioni o soggetti aggregatori di cui fanno parte anche le imprese cooperative;
- nei dibattiti pubblici degli ultimi anni i dati relativi alla cooperazione sociale vengono frequentemente inclusi in quelli relativi all'impresa cooperativa.

Tali aspetti sono importanti non soltanto a livello culturale ma anche a livello di strategie complessive per cui le cooperative sociali potrebbero (o dovrebbero) cercare anche nell'impresa cooperativa classica il partner (o il cliente) verso il quale indirizzarsi per sviluppare la propria attività.

Il confronto con i dati relativi alle imprese cooperative del nostro territorio mette in evidenza la natura fortemente "verde-centrica" delle cooperative di tipo B della Provincia di Venezia rispetto al contesto più generale della cooperazione. Da una indagine effettuata dall'Assessorato alle Attività

Produttive della Provincia di Venezia nel 2004 risultava infatti come nel mondo delle società cooperative vi fosse una equa ripartizione nei settori dei trasporti e logistica, costruzioni, servizi alla persona e agricoltura (15% il peso di ciascun settore), mentre minore fosse il peso di altri comparti quali pesca (9%), commercio e industria (6% cad.), banche e mutue (2%). Il 27% infine si concentra su altri comparti del Terziario.

3.1.2 SETTORI DI INTERVENTO DELLE COOPERATIVE INDAGATE: IL DETTAGLIO

Come già anticipato, l'articolazione degli ambiti di intervento all'interno dei singoli settori è estremamente variegata. Merita quindi analizzare il dettaglio non solo per comprendere meglio le nicchie di mercato entro le quali si muovono le cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia, ma anche per comprendere meglio le tipologie di attività svolte in funzione di possibili inserimenti lavorativi. Nei grafici riportati in appendice viene dettagliata la tipologia di attività svolta dalle cooperative per settore di intervento. Per categorizzare in modo standardizzato le attività svolte, è stata utilizzata una griglia di rilevazione sintesi delle classificazioni ISPESL e ISTAT.

Agricoltura (grafico 1)

In ambito agricolo la ricerca fa emergere una prevalenza di attività legate alla manutenzione di giardini e di spazi verdi (sia pubblici che privati). Tale dato, è dovuto in modo particolare all'esistenza di convenzioni e appalti che consentono un'ampia gestione del verde (quasi il 90% degli interventi) e di conseguenza la generazione di fatturati importanti. Relativamente basso è invece il numero di cooperative che operano in ambito agricolo classico (coltivazione).

La voce "Altro" include la manutenzione di aree verdi non assimilabili a giardini (aiuole, selciati, ex forti, ecc.), di aree verdi interne agli istituti scolastici, di aree giochi, la progettazione, realizzazione e manutenzione di

impianti di irrigazione, attività di pulizia stradale ed emergenza neve (spargi sale). Per quanto concerne invece attività legate in modo più stretto al settore agricolo sono state segnalate attività realizzate in serra (coltivazione piante o verdure) e l'orticoltura (sia in serra che all'aperto).

Produzione (grafico 2)

Le poche realtà che hanno investito nel settore manifatturiero presentano una articolazione di attività produttive piuttosto eterogenea con una piccola predominanza di legatoria, falegnameria ed edilizia/attività di restauro.

La voce "altro" include: verniciatura e dipintura, manutenzione camion e furgoni, restauro di immobili, realizzazione oggettistica in legno, produzione prodotti cosmetici e sartoria.

L'esiguo numero di cooperative che operano in campo industriale/produttivo è dovuto innanzitutto al percorso "classico" che le cooperative sociali di tipo B seguono nella loro fase di avvio e di consolidamento (provenienza degli imprenditori sociali da ambiti di intervento nel sociale e/o costruzione di percorsi di lavoro per fasce di svantaggio che non consentono di concepire progetti "industriali" sofisticati). In secondo luogo alla maggiore difficoltà a stare sul mercato (si veda in modo particolare la crisi dell'artigianato, ambito che maggiormente rileva per la nostra indagine) e a ricevere commesse da enti pubblici e, infine, in conseguenza degli investimenti richiesti dal settore produttivo per poter operare in qualità e quantità.

Servizi (grafico 3)

L'ambito dei servizi risulta quello più numeroso e "creativo" quanto ad attività svolte. Tra i servizi si può notare una dominante di attività "manuali" quali pulizie, facchinaggio e traslochi. Non trascurabile è la percentuale delle cooperative che offrono servizi amministrativi.

Interessante, soprattutto dal punto di vista delle “nuove occupazioni” o di nuovi ambiti di intervento, è l’articolazione dei servizi offerti elencati dalle cooperative intervistate sotto la voce “altro”.

Per questa voce, i servizi sono stati suddivisi in “tradizionali” e “innovativi” (o che perlomeno rappresentano un elemento di discontinuità rispetto al passato). Quelli di tipo tradizionale comprendono attività di custodia e guardiana, piccole manutenzioni, portineria e reception.

I servizi innovativi comprendono il trasporto protetto (trasporto disabili), la ricettività, organizzazione eventi e manifestazioni culturali, disinfestazione (interventi contro zanzara tigre) e derattizzazione, il telemarketing, call center, informa-handicap e servizi informativi, il data entry.

3.1.3 SETTORI DI INTERVENTO: LE MOTIVAZIONI

Per quanto riguarda la motivazione a stare in un determinato settore, sono due le risposte che prevalgono: la garanzia che un determinato settore dà in termini di commesse continuative nel tempo e la possibilità che il settore prescelto consenta di avviare lavori compatibili con la tipologia di svantaggio di cui la cooperativa si occupa.

E’ significativo che il 52% delle cooperative indagate abbia risposto positivamente ad entrambe queste due affermazioni sottolineando che la garanzia di continuità nel tempo consente di dare lavoro a fasce di persone svantaggiate che altrimenti sarebbe difficile collocare.

13 Cooperative hanno inoltre segnalato che la decisione è frutto di indagini di mercato mentre per 10 realtà si tratta del settore di provenienza dei soci fondatori.

Infine 4 realtà hanno evidenziato come la loro presenza nel settore sia legata alla sostenibilità degli investimenti necessari all’attività (è quindi di fatto un second best, ossia la scelta viene effettuata in base alle risorse necessarie e non in funzione della progettualità di impresa ideale); alla redditività del settore che consente di svolgere anche attività remunerative

che consentano di controbilanciare momenti economicamente e finanziariamente sfavorevoli che periodicamente affliggono il mondo della cooperazione sociale; alla momentanea assenza di concorrenti provenienti dal mondo della cooperazione sociale.

3.1.4 MERCATO E DIMENSIONI DELLE COOPERATIVE SOCIALI DI TIPO B

Prima di affrontare l'aspetto della clientela, dobbiamo soffermarci sulla questione delle dimensioni delle cooperative sociali di tipo B di cui stiamo parlando.

3.1.4.1 Dimensionamento delle cooperative per addetti e fatturato

Dal punto di vista del numero degli addetti, le dimensioni medie delle cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia² rientrano nella categoria delle imprese di piccole dimensioni. Analogamente a quanto si può osservare a livello nazionale, si è assistito negli ultimi 10 anni (anche se si è rilevato il dato degli ultimi 3) ad una costante crescita del numero degli occupati. In particolare il dato medio dal 2003 è passato da 23,52 addetti a 41,18 nel 2005. Si tenga presente che il dato medio nel Nord-Est si attesta a 66,5 addetti per impresa.

Se il dimensionamento delle cooperative viene analizzato dal punto di vista del fatturato, ci si accorge subito che il fenomeno è costituito da realtà ben più piccole delle Piccole Imprese così come definite dall'UE³. La dimensione media infatti si attesta al di sotto della soglia di fatturato

2 Hanno fornito i dati relativi al livello occupazionale 27 cooperative su 32

3 A seguito degli innalzamenti dei massimali finanziari effettuati nel 2003, per le microimprese, ovvero società con un massimo di dieci dipendenti, il fatturato soglia e il volume totale di bilancio è individuato in 2 milioni di Euro mentre per le Piccole Imprese, ossia società con meno di 50 dipendenti, il massimale relativo al fatturato è di 10 milioni di Euro (Fonte: Raccomandazione 2003/361/EC del 6 marzo 2003)

tipicamente associata alle microimprese, ossia 2 milioni di euro. Su 27 cooperative che hanno fornito i propri dati, 6 appartengono alla fascia 1.000.000 – 1.500.000 Euro, 5 a quella tra 1.500.000 e 2.000.000 Euro e solo una cooperativa ha dichiarato di superare i 2 milioni di Euro l'anno. Le rimanenti realtà hanno dichiarato di raggiungere un fatturato inferiore ai 250.000 Euro (3 cooperative), 250.000-500.000 (5 cooperative), 500.000-1.000.000 (7 cooperative). Le cooperative con fatturati più rilevanti operano in ambito agricolo e dei servizi.

Per quanto concerne l'andamento del fatturato del biennio 2003-2004, non si evidenziano fondamentali segnali di crescita. Tale andamento è coerente con l'andamento complessivo a livello nazionale: se infatti la fotografia in Italia fatta 10 anni fa evidenziava una crescita annua superiore al 20% annuo e una previsione ancora più robusta per il triennio 2003-2005 le cooperative sociali di tipo B prevedono una fase di stagnazione a livello di fatturato. Sempre a livello nazionale le indagini più recenti relative al dimensionamento delle cooperative sociali in Italia - svolte nell'ambito di alcuni progetti Equal Settoriali - hanno messo in evidenza come a fronte di una discreta crescita del Centro e una buona crescita del Sud si assista ad un andamento recessivo nel Nord-Ovest e stagnante nel Nord-Est.

3.2 LA CLIENTELA

Ci si soffermerà ora sulla domanda (clientela) e sulle modalità di interazione (e contrattazione) tra questa e le cooperative sociali di tipo B.

La clientela delle cooperative sociali intervistate può essere suddivisa in due grandi segmenti:

- il singolo cliente (chi acquista presso un punto vendita o ordina una commessa particolare come privato cittadino), che rappresenta un target commerciale per 22 cooperative sociali;

- le aziende, con una leggera prevalenza per quelle pubbliche (26 risposte affermative) rispetto a quelle private (24 risposte affermative).

Minor spazio occupano le Pubbliche Amministrazioni tout court intese come Municipalità, Comuni, Province o Regioni (7 risposte affermative).

Analizzando la composizione della clientela di riferimento delle singole cooperative indagate, sono rare le realtà che si focalizzano unicamente su una unica tipologia. 8 Sono le realtà che si rivolgono ad aziende pubbliche, aziende private e privati cittadini, 6 quelle che si rivolgono ad aziende private e pubbliche, 4 ad aziende pubbliche e privati cittadini mentre sono 3 sia quelle che si rivolgono ad aziende private, pubbliche amministrazioni e privati cittadini sia quelle che si rivolgono a tutte le tipologie di clientela considerata nell'indagine. Delle rimanenti 7 cooperative sociali, 5 modificano il proprio mix di clientela a seconda dei periodi mentre, solo due, si concentrano su un unico target: o aziende pubbliche o privati cittadini.

L'analisi sulla composizione della clientela mette in evidenza come nessuna delle cooperative oggetto dell'indagine abbia come proprio cliente di riferimento unicamente aziende private, così come (anche se è di minor rilevanza) nessuna cooperativa afferma di avere come propria clientela l'abbinata aziende private e Pubblica Amministrazione o Pubblica Amministrazione e privati singoli.

Da evidenziare come in tutti i casi in cui la clientela è composta sia da aziende (pubbliche e private) che dal cliente privato, quest'ultimo (sia dal punto di vista numerico che per quanto riguarda l'incidenza sul fatturato) non incide mai per più del 30%, mentre il peso tra aziende pubbliche e private propende, dal punto di vista del fatturato, decisamente sulle prime.

Il consumatore finale incide nel caso di 11 cooperative per poco più del 10% del fatturato complessivo. In tre casi supera abbondantemente la soglia del 30% (sfiorando il 90% in un caso). Si tratta in entrambi i casi di

realità nate per commercializzare prodotti e dotate di canali distributivi appositamente predisposti.

Le aziende private non hanno un peso trascurabile nella composizione del fatturato delle cooperative coinvolte nell'indagine. Interessanti sono quelle realtà che hanno dichiarato una incidenza superiore al 50%, tra cui si annoverano due realtà che dichiarano il 70% e una realtà che raggiunge l'85%. La fascia 10-30% invece, include 4 realtà in cui il peso del fatturato proveniente da aziende private si colloca tra il 10 e il 20%.

Molto più elevata risulta l'incidenza del fatturato proveniente dal settore pubblico; 9 realtà si attestano nella fascia 70-95%, di cui 5 sono comprese nella sotto-fascia 80%-95%.

Tale incidenza è coerente con i dati a livello nazionale anche se nel territorio della Provincia di Venezia il peso è leggermente superiore alla media nazionale e alla media rilevata nel Nord-Est. E' inoltre coerente con le indicazioni fornite precedentemente, relativamente ai motivi che spingono le cooperative ad operare in un determinato settore: la continuità delle commesse e la loro compatibilità con le tipologie di svantaggio prese in carico sono – fino ad oggi - un elemento che porta a negoziare con più facilità con una Pubblica Amministrazione e una Azienda Pubblica piuttosto che con il privato (anche in attuazione della legislazione vigente).

Ampliando per un momento lo sguardo a livello nazionale, possiamo registrare come negli ultimi 10 anni vi sia stata una crescita del peso dell'operatore pubblico in termini di fatturato di quasi 10 punti percentuali. Ancorché tale circostanza vada valutata caso per caso per trarne una valutazione sulla bontà di tale scelta aziendale, dal punto di vista strategico di lungo periodo essa appare pericolosa visto il continuo ridimensionamento che caratterizza la finanza locale.

Il mercato delle cooperative sociali di tipo B è quindi costituito prevalentemente da commesse provenienti dal "pubblico". Sulla positività o meno di questa dominante si è discusso con tutti i responsabili intervistati.

Vi è un consenso quasi unanime sul fatto che ciò dipenda da alcuni fattori chiave: innanzitutto dal “peso politico” e dalle capacità negoziali della singola cooperativa. La storia di una cooperativa sul territorio, la sua presenza all’interno di piani locali piuttosto che di tavoli di concertazione e negoziazione, costituiscono una ottima premessa per poter acquisire lavori e commesse anche di lunga durata. Tali elementi risultano, perlomeno a livello di percezione generale, più importanti della qualità del prodotto o servizio offerto anche se tutti hanno evidenziato come in assenza di un offerta di qualità la domanda è destinata a calare nel tempo. E’ stato inoltre fatto notare come una eccessiva dipendenza da una domanda proveniente dal comparto pubblico debba essere vista come un rischio nel caso in cui il proprio portafoglio prodotti/servizi non consenta una rapida uscita e un altrettanto rapido ingresso in altri mercati.

Una cosa però appare evidente dall’analisi qualitativa svolta: pur constatando la necessità di doversi aprire ad un mercato privato e sottolineando la costante diminuzione di risorse economiche a disposizione del pubblico, nessuno degli intervistati ritiene che il rapporto con il comparto “pubblico” possa o debba essere interrotto. Anzi, il rapporto deve essere rafforzato se si vuole garantire qualità e continuità nel tempo agli inserimenti lavorativi. Per quel che concerne i temi affrontati in questa prima parte del lavoro, si rileva il fatto che le cooperative sociali si aspettano una maggiore attenzione da parte della Pubblica Amministrazione (secondo quanto previsto dalla L. 381/91) ma soprattutto aiuti a “costruire il mercato” sia dal punto di vista della visibilità del ruolo della cooperazione sociale e della fiducia da dare a tali realtà quali soggetti economici operanti sul mercato dotati di uguale dignità e considerazione di quella delle imprese profit.

3.2.1 TIPOLOGIA DI RAPPORTI CONTRATTUALI IN ESSERE CON LA CLIENTELA

Si passa ora ad analizzare la tipologia dei contratti in essere presso le cooperative sociali della Provincia di Venezia per verificarne la coerenza con quanto esposto fino ad ora. L'analisi si sofferma inizialmente sulle tipologie di contratti in essere a prescindere dalla natura del cliente per poi invece approfondire tale rapporto.

Come è possibile rilevare nel grafico 4 riportato in Appendice, i rapporti contrattuali instaurati con la propria clientela sono prevalentemente di natura pluriennale: questo sia che l'acquisto o l'erogazione del servizio sia basato su singola commessa (essa viene infatti tendenzialmente ripetuta nel tempo), sia che sia basata su convenzioni (tipicamente di durata superiori ad un anno). Tutte le cooperative, ad eccezione di una realtà che lavora unicamente con convenzioni e/o contratti rinnovabili di durata superiore ad 1 anno, dichiarano comunque di aver acquisito lavori e commesse con diverse forme contrattuali a seconda della tipologia di clientela.

Un altro elemento importante è la ricerca (e, aggiungiamo noi, la presenza nel portafoglio commesse delle cooperative sociali) di commesse o contratti che comportino una garanzia di rinnovabilità/ripetibilità nel tempo. Tali indicazioni sono assolutamente coerenti con quanto illustrato precedentemente in termini di scelte settoriali, motivazioni e tipologia di clientela prevalente. Si potrebbe concludere che il posizionamento contrattuale raggiunto dalle cooperative sociali costituisca un risultato ottimale dal punto di vista del business. L'elemento che ci fa sostenere il contrario è che non è affatto chiaro se le tipologie di contratto applicate siano più il frutto di una attività di "vendita" e di persuasione delle cooperative o più il risultato naturale di un "venire" incontro da parte della clientela alle esigenze di sopravvivenza delle cooperative stesse.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Fatta questa prima considerazione, passiamo ora ad analizzare quale sia il rapporto tra cliente e contratto/convenzione stipulata con le cooperative sociali.

Il rapporto contrattuale con il singolo cliente è quello tipico di acquisto presso un punto vendita: si tratta quindi di acquisti spot che possono o meno essere ripetuti nel tempo.

Per quanto riguarda le aziende private non c'è una forte dominante per quanto concerne le diverse tipologie di contratti adottati, indice questo della maggiore dipendenza di queste realtà dagli andamenti del mercato e di una maggiore libertà di movimento del punto di incontro tra domanda e offerta.

Con le aziende pubbliche si assiste, come era lecito attendersi, ad una prevalenza di forme contrattuali rinnovabili (contratti di fornitura e/o di erogazione di servizi, convenzioni o appalti) di durata inferiore o superiore all'annualità.

Si fa notare inoltre come la tendenza in essere con le realtà pubbliche sia quella dei contratti e convenzioni che non superino la durata annuale e che questi, di fatto, pur non essendoci alcun vincolo nei confronti delle cooperative sociali, vengano rinnovati con continuità in virtù dell'efficacia del servizio.

Nel caso delle pubbliche amministrazioni il rapporto contrattuale è di durata pluriennale. Le cooperative infatti puntano a definire commesse basate su convenzioni o contratti che siano sia rinnovabili che di durata superiore all'annualità.

Il quadro complessivo delle risposte (multiple) fornite nel corso delle interviste, è riepilogato nella tabella seguente.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

	<i>Singolo acquisto/ commessa ripetuta nel tempo</i>	<i>Singolo acquisto/commessa non ripetuta nel tempo</i>	<i>Contratti rinnovabili di durata inf. a 1 anno</i>	<i>Contratti non rinnovabili di durata inf. a 1 anno</i>	<i>Contratti rinnovabili di durata sup. a 1 anno</i>	<i>Contratti non rinnovabili di durata sup. a 1 anno</i>
Privati cittadini	20	13	5	5	6	3
Az. Private	13	9	10	7	8	5
Az. Pubbliche	6	6	12	7	12	6
P. Amminist.	9	6	6	5	13	4

3.2.2 MODALITÀ DI ACQUISIZIONE DEI CLIENTI

Le cooperative ricorrono a molteplici modalità di acquisizione della propria clientela. Solo 6 realtà adottano un unico “canale” o strumento per raggiungere il proprio target, in particolare:

- 4 cooperative svolgono una attività commerciale dedicata;
- 1 cooperativa si affida completamente all’attività del proprio consorzio di riferimento;
- 1 cooperativa basa tutta la propria attività commerciale sul passaparola.

E’ interessante inoltre notare come delle 21 cooperative che dichiarano di svolgere (singolarmente o assieme ad altre, forme di marketing e vendita) una attività commerciale dedicata, solo in 9 hanno deciso di investire in forme e strumenti pubblicitari “tradizionali” (volantini, depliant, sito Internet con promozione dei propri servizi o prodotti, inserzioni e pubblicità su

giornali, ecc.). Di queste 21 inoltre, 6 cooperative svolgono l'attività in stretta collaborazione con il proprio consorzio di riferimento.

Ben 5 cooperative invece si affidano al mix "passaparola e pubblicità" senza dedicare una figura specifica all'attività commerciale e di marketing.

In alcuni casi l'acquisizione della clientela avviene unicamente attraverso la partecipazione a gare d'appalto o a percorsi progettuali durante i quali si instaurano rapporti anche duraturi con realtà quali le aziende socio-sanitarie e i SIL. L'attività commerciale dedicata può portare in alcuni casi anche all'incontro con enti pubblici o aziende private che credono nelle idee della cooperativa e instaurano con esse un rapporto di lunga durata.

Tali nuovi rapporti, se da un lato devono essere visti in modo positivo per la continuità dell'attività della cooperativa stessa, dall'altro fanno spesso rischiosamente rallentare la ricerca di nuovi clienti. Da rilevare infine, come il passaparola sia, in 5 casi su 18, un elemento fondamentale per la vendita al cliente privato (singolo o azienda) del proprio prodotto e/o servizio.

Un dato importante emerge dall'analisi qualitativa effettuata sul campo: pur dichiarando di dedicare risorse economiche e professionali al marketing e alla vendita, è stato sottolineato dal 70% dei soggetti intervistati come la funzione marketing sia ancora poco strutturata e poco riconosciuta all'interno delle cooperative sociali. Frutto questo, in molti casi, di una non ottimale distinzione tra gli aspetti di rappresentanza istituzionale della struttura svolti dal leader della cooperativa e quelli più squisitamente tecnici che dovrebbero essere delegati ad un ufficio marketing e vendite: esplorazione e/o al mantenimento del mercato, reperimento, valutazione e consuntivazione delle commesse, degli appalti, dei contratti e dei lavori svolti e, infine, alla comunicazione. Tale aspetto emerge in modo molto evidente (100% dei casi) quando la clientela appartenga alla categoria "aziende pubbliche" e/o "Pubblica Amministrazione". Qui infatti l'attività commerciale (acquisizione del cliente) avviene grazie all'attività e ai rapporti instaurati dal Presidente (o dal fondatore) della cooperativa.

3.3 IMPRENDITORIALITÀ E PROPENSIONE AL CAMBIAMENTO

Dopo aver considerato i settori di intervento, la clientela e le condizioni contrattuali che caratterizzano la vita economica delle cooperative sociali di tipo B della Provincia di Venezia, in questa ultima parte ci si è concentrati sia con le criticità che le cooperative devono affrontare per poter non solo competere ma anche continuare a restare sul mercato, sia con la propensione e la capacità di cambiare ed innovare la propria realtà di impresa.

3.3.1 COOPERAZIONE SOCIALE E MERCATO

Tra le criticità affrontate dalle cooperative per poter non solo competere ma anche restare sul mercato, ne sono state evidenziate due in modo particolare:

- la prima, potenzialmente positiva, riguarda le normali dinamiche di mercato e concerne la concorrenza delle aziende profit in molti settori di appartenenza delle cooperative sociali coinvolte nella ricerca;
- la seconda, a carattere fortemente negativo, riguarda le condizioni contrattuali che nella maggior parte dei casi le cooperative sociali sono “costrette” ad accettare a fronte dell'erogazione del proprio servizio o la vendita del proprio prodotto.

La concorrenza è un dato imprescindibile nel momento in cui si propone sul mercato un servizio o un prodotto per quanto esso possa essere caratterizzato da una specifica valenza sociale. Il fatto che vi siano aziende profit che concorrano ad occupare un posto sul mercato può rappresentare un elemento positivo anche per la cooperazione sociale nella misura in cui spinge a migliorare la qualità del prodotto e servizio, la gestione e la cura della propria clientela, il modo di porsi e proporsi sul mercato di riferimento, a non fossilizzarsi in termini di proposta commerciale.

Diventa invece un ostacolo insormontabile nel momento in cui alle normali dinamiche concorrenziali si somma un trattamento “non equo” – e a volte ricattatorio - da parte della committenza (effettiva o potenziale). Questa grande difficoltà è ben riassunta dai commenti di 8 delle 14 cooperative che hanno segnalato la presenza di condizioni inique sul mercato a loro svantaggio:

- 5 cooperative su 14 hanno messo in evidenza la “folle” corsa al ribasso delle tariffe e dei prezzi con le quali queste hanno dovuto confrontarsi negli ultimi anni, in modo particolare negli appalti e nelle convenzioni stipulate con soggetti pubblici (ma anche il “privato” non sfugge più a queste logiche e tende anzi ad accentuare – laddove possibile – tale dinamica);
- 3 cooperative segnalano come, soprattutto in ambito pubblico, alla cooperazione sociale non venga riconosciuto ne il valore dell’inserimento lavorativo ne, tanto meno, la mission e che, di conseguenza, tali aspetti vengono sistematicamente esclusi come elementi importanti di una trattativa;
- 2 cooperative infine hanno segnalato come il costante ritardo nei pagamenti crei frequentemente le condizioni per la non prosecuzione del proprio lavoro o addirittura della commessa stessa.

Il grafico 5 riportato in Appendice, riepiloga le risposte date dai responsabili delle cooperative alla domanda “quali sono le principali criticità che la cooperativa deve affrontare per restare sul mercato” .

Alla voce “altro” è stato inoltre segnalato che:

- sono in atto da qualche tempo dinamiche fortemente concorrenziali anche tra cooperative sociali che operano nello stesso settore;
- alcune micro realtà di lavoro (private) possono praticare prezzi ancora più bassi e, di conseguenza, risultano più convenienti ad un eventuale committente;

- le tipologie delle convenzioni proposte dalle pubbliche amministrazioni spesso non consentono di pianificare il lavoro futuro perché troppo vincolanti o troppo onerose;
- in un unico caso è stato sottolineato come la nicchia di mercato occupata dalla cooperativa non abbia creato - fino ad oggi - particolari criticità.

A queste considerazioni si deve infine aggiungere un ultimo elenco di criticità – più generali - che si riflettono anche nella possibilità di ampliare le attività dedicate a soggetti svantaggiati:

- difficoltà a beneficiare di interventi strutturali, di qualsiasi natura essi siano (incentivazione di natura economica, interventi di natura logistica, agevolazioni nel commercio e/o nel rilancio di determinate attività produttive) effettuati per stimolare la crescita economica complessiva del territorio;
- difficoltà ad interagire con il mondo imprenditoriale/aziendale del territorio per mancanza di attività industriali e di servizio complementari ai core business delle aziende profit;
- difficoltà ad interagire con tutti quei soggetti aggregatori (camere di commercio, rappresentanze industriali, ecc.) che potrebbero - a livello politico piuttosto che a livello industriale – costituire una rappresentanza significativa per risolvere criticità di natura economico-produttiva.

3.3.2 I CAMBIAMENTI EFFETTUATI DALLE COOPERATIVE SOCIALI NELLA PROPRIA OFFERTA DI PRODOTTO/SERVIZIO

A fronte di un mercato sempre più concorrenziale e tenendo conto delle criticità elencate nel paragrafo precedente, le cooperative sociali indagate dimostrano una buona propensione al cambiamento, anche se le motivazioni che accompagnano i “cambi di rotta” non sono sempre conseguenza di analisi di mercato.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Un terzo delle cooperative indagate dichiara di aver apportato dei cambiamenti (a volte anche sostanziali) per quanto riguarda i prodotti e i servizi erogati. In alcuni casi, descritti in seguito, si è trattato di vere e proprie modifiche strutturali della propria offerta.

Le motivazioni che hanno accompagnato questo processo di cambiamento sono state principalmente le seguenti:

- garantire la sostenibilità della cooperativa sociale nel tempo, soprattutto di fronte a contrazioni del mercato o al venir meno di convenzioni e/o appalti di medio-lunga durata;
- individuare nuove attività che consentissero l'inserimento di nuovo personale svantaggiato;
- cogliere alcune opportunità di mercato che si sono presentate nel tempo;
- individuare attività che consentissero di sopperire a momenti critici dal punto di vista del fabbisogno finanziario e della liquidità.

Il cambiamento principale cui sono andate incontro le cooperative sociali coinvolte nella ricerca è legato allo sviluppo e all'implementazione di nuovi servizi (48%), seguito dalle trasformazioni delle attività a seguito della maggiore professionalizzazione raggiunta dal personale impiegato dalla cooperativa (26%). Nell'11% dei casi si è trattato di un cambio di rotta rispetto ai servizi/prodotti erogati e venduti mentre un altro 11% dei casi si riferisce a cambiamenti funzionali a nuovi inserimenti lavorativi.

Nella tabella che segue vengono riportati alcuni dei cambiamenti di maggiore portata avvenuti all'interno delle cooperative che hanno aderito alla ricerca.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Punto di partenza	Punto di arrivo
Realizzazione di lavori manuali ed artigianali, piccoli interventi di restauro	Costruzione di unità abitative
Pulizie per conto dell'ULSS	Gestione stagionale parcheggi, facchinaggio, attività con il Comune per trasporto disabili
Commesse provenienti dal proprio consorzio di riferimento per la manutenzione di aree verde	Maggiore varietà di servizi nella manutenzione del verde e diversificazione delle attività: piccole manutenzioni, servizi di segreteria...
Allevamento e produzione agricola Verde	Manutenzione aree verdi (parchi e giardini) e avvio dell'attività di tipografia
Guardiana e vigilanza	Diversificazione delle attività quali assemblaggio, pulizie, servizio bidelli
Guardiana	Pulizie, servizi amministrativi e/o turistici
Assistenza ai marittimi in collaborazione con associazione di promozione sociale	Consulenza in ambito sociale, lavoro per progetti, progettazione sociale
	Diversificazione dei servizi: money transfer, gestione casa vacanze, gestione eventi e seminari

3.3.3 PROPENSIONE AD AVVIARE A MEDIO TERMINE ATTIVITÀ DIVERSE DA QUELLE ATTUALI

Facendo una proiezione futura, 25 cooperative sociali su 32 hanno dichiarato di voler avviare nel medio termine (entro i prossimi 12-18 mesi) delle nuove attività. In particolare per 18 di queste la pianificazione delle stesse è già a buon punto mentre per 7 cooperative si è ancora in fase di valutazione.

Mentre nel passato la diversificazione era anche – se non prevalentemente – legata al bisogno di introdurre attività per rispondere al bisogno (sempre più diversificato) di nuovi inserimenti lavorativi, i nuovi progetti di sviluppo partono più dal bisogno di trovare nuovi settori di attività in grado di sostenere economicamente tutta la cooperativa. Nel fare questo si tiene conto del proprio ruolo di unica (o quasi) risposta imprenditoriale al problema dell'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati ma la dominante iniziale è di natura prevalentemente economica.

Chi ha risposto positivamente alla domanda sui cambiamenti a medio termine sta prevalentemente valutando l'ipotesi di diversificare ulteriormente la propria offerta di prodotti e servizi.

In particolare, per quanto riguarda la diversificazione dei servizi, 4 cooperative hanno espressamente fatto riferimento a tipologie di attività che dovranno avvalersi del contributo di persone appartenenti alle seguenti categorie: disagio giovanile, anziani, psichiatrici, detenuti.

3 Cooperative si stanno orientando verso attività per persone diversamente abili all'interno di fattorie didattiche o aziende agricole.

Per quanto concerne la volontà di avviare nuove strutture, è in fase di pianificazione presso due cooperative l'attivazione di un CEOD e di una casa famiglia.

4 Cooperative hanno risposto negativamente alla domanda rispetto a cambiamenti futuri o non hanno dato ulteriori indicazioni, mentre una ha

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

sottolineato come sia - al momento - prioritario stabilizzare le attività correnti.

Altre 7 realtà sono invece ancora prevalentemente in fase di analisi di fattibilità o di verifica presso la potenziale clientela di riferimento.

Capitolo 4

I RISULTATI:

RAPPORTI CON IL TERRITORIO

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

4.1 L'AGGREGAZIONE TERRITORIALE

Dopo aver analizzato alcuni aspetti legati alle dinamiche di mercato, in questa parte della ricerca si vuole fornire un quadro rispetto alle sinergie con il mondo allargato della cooperazione (tipo B e C), le aziende profit, la pubblica amministrazione e le aziende pubbliche, al fine di valutarne sia l'impatto in termini di potenziali mercati di sbocco dei servizi/prodotti, sia di opportunità occupazionali per lavoratori disabili e soggetti svantaggiati nonché di partner per una efficace progettualità di medio-lungo periodo rispetto al tema dell'inserimento socio-lavorativo.

L'approfondimento in questione è importante in quanto il radicamento con il territorio e la capacità di attivare relazioni di varia natura con soggetti locali ha molteplici significati.

I rapporti con il territorio hanno innanzitutto una forte valenza economico-aziendale. Da questo punto di vista infatti servono in primo luogo a costruire "alternative/opzioni" a disposizione delle cooperative non solo in termini di mercato di sbocco ma anche di opportunità formative per il proprio personale, di inserimento socio-lavorativo, di outplacement, di fruizione di servizi strategici. In secondo luogo, a disporre di una rete alla quale rivolgersi o dalla quale attingere risorse per poter svolgere a pieno la mission propria della cooperazione sociale di tipo B. Infine offrono la possibilità di creare accordi che limitino la concorrenza in modo particolare di fronte a gare d'appalto, considerate spesso dalle cooperative sociali una vera e propria "guerra dei poveri".

La rete territoriale ha poi un forte significato politico, rappresentando per la cooperativa un indice della possibilità di creare una rappresentanza più qualificata dei propri interessi di fronte ad interlocutori pubblici e privati nonché della capacità di costituire (o far parte) di una maggiore massa critica di soggetti che possano avanzare istanze e di essere coinvolte nei processi di policy making.

Le dimensioni economiche e politiche infine si fondono nel momento in cui quest'ultima agevola o facilita l'acquisizione di risorse e lavori fondamentali per lo sviluppo o anche la semplice sopravvivenza della società cooperativa stessa.

Consorti, federazioni, associazioni datoriali sono alcuni dei luoghi in cui aziende e/o cooperative possono naturalmente incontrarsi, ricevere o mettere a disposizione servizi, risorse, relazioni, difendere e far valere i propri diritti ed interessi. Le interviste effettuate con i responsabili delle cooperative sociali coinvolte hanno cercato di misurare la propensione delle cooperative sociali a lavorare all'interno di reti formalizzate più ampie. 28 Cooperative delle 32 rispondenti risultano affiliate a qualche organizzazione o consorzio. Le 3 realtà che hanno risposto negativamente hanno affermato che stanno considerando l'ipotesi di aderire ad una o più realtà del territorio. Tale dato fa emergere in modo chiaro come il rapporto con il territorio e con le realtà che rappresentino interessi e bisogni omogenei e caratterizzanti, sia vitale.

La possibilità di sviluppo delle cooperative sociali passa, secondo i dati rilevati, necessariamente attraverso la costruzione o l'adesione a reti rappresentative presenti nel territorio.

Il quadro degli organismi ed enti ai quali le cooperative risultano affiliate è estremamente vasto ed articolato. L'eterogeneità dei soggetti presenti sul territorio e il numero di "affiliazioni" anche incrociate delle diverse cooperative sociali sono sintomatici del bisogno di queste ultime di agganciare opportunità, creare alleanze, fare sinergie. E' innanzitutto interessante notare come spesso consorzi e associazioni di imprese nascano più che da un disegno di lungo termine, per far fronte ad una esigenza specifica collocata in un preciso orizzonte temporale: un progetto, una fornitura, la gestione di una struttura, il bisogno di rispondere ad un bisogno aziendale comune quale la formazione, la comunicazione, la vendita, ecc. Tali soggetti poi sopravvivono alla soddisfazione del bisogno

specifico e restano operativi, perlomeno formalmente, nel tempo. Tale propensione a creare soggetti aggregatori ha, a nostro avviso (suffragato da molte indicazioni forniteci dai responsabili intervistati) una valenza positiva ed una negativa. Quella positiva è legata alla consapevolezza da parte di molte cooperative sociali indagate che la collaborazione, anche formalizzata e strutturata, possa portare a risultati migliori di quelli ottenibili lavorando da soli. L'aspetto negativo risiede nel fatto che una eccessiva proliferazione di tali organismi crei nel tempo sovrapposizioni, confusioni e disperda energie: un risultato in antitesi con il valore strategico, aziendale e politico dell'aggregazione di imprese.

Il grafico 6 riportato in Appendice, riepiloga il numero di affiliazioni per cooperativa sociale intervistata. Solo 4 realtà, di cui tre di recente costituzione, non sono affiliate formalmente ad alcuna organizzazione specifica.

Entrando nello specifico, dal punto di vista consortile il Consorzio Sociale Unitario Gaetano Zorzetto risulta quello più rappresentativo (19) mentre dal punto di vista della rappresentanza politico-territoriale Confcooperative (12) precede di poco Legacoop (8). Per quanto concerne altre tipologie di affiliazioni va fatto notare come esse siano legate a scelte individuali e specifiche delle singole cooperative ed includano consorzi specializzati nella promozione di un determinato settore (es.: Florveneto e Assoverde per il comparto agricolo e florovivaistico o il CO.VE.CO. per il settore edile), realtà focalizzate sull'erogazione di un servizio specifico (es.: Consorzio Ivana Garonzi per la progettazione nazionale ed europea o MAG Venezia per servizi di natura economico-finanziaria), su progetti specifici (es.: Consorzio Intesa).

La tabella seguente riepiloga le diverse realtà aggregative (e il relativo numero di cooperative aderenti) presenti sul territorio:

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Organizzazione	Nr. coop	Organizzazione	Nr. coop
C.S.U. G. Zorzetto	19	CGM	1
Confcooperative	12	Legacoop	8
Consorzio Insieme	2	Consorzio Ivana Garonzi	3
Assoverde	1	AGCI	1
Coldiretti	1	Consorzio Petaso	1
Florveneto	1	Consorzio Intesa	1
Consorzio Eurovenezia	1	Consorzio Impresa Sociale	1
MAG Venezia	1	Consorzio Arcobaleno	1
Federsolidarietà	1	Co.Ve.Co.	1
Irecoop Veneto	1	BDS Equo Solidale	1
Veneto Insieme	1		

4.1.1 L'APPORTO DEI SOGGETTI AGGREGATORI ALLA COOPERAZIONE SOCIALE

Per comprendere la natura del rapporto tra le cooperative sociali e le varie organizzazioni e consorzi di riferimento sono state analizzate tre dimensioni fondamentali: la capacità di creare sinergie commerciali ed economie di scala (vendita e acquisto), la qualificazione del lavoro

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

(formazione), il ruolo svolto dai soggetti aggregatori per quanto riguarda gli inserimenti lavorativi.

La tabella fornisce il quadro generale delle risposte fornite dai responsabili intervistati.

	Nessun apporto	Ci supportano su richiesta	L'apporto è fondamentale
Vendita prodotti e servizi della coop	13	9	5
Acquisti e forniture a prezzi agevolati	22	4	1
Formazione	8	18	1
Inserimenti lavorativi	18	8	2

Rispetto alla vendita del proprio prodotto e/o servizio emerge una leggera prevalenza della risposta "nessun apporto" da parte di organizzazioni e raggruppamenti consortili. Il rapporto risulta fondamentale in tutti quei casi in cui il soggetto aggregatore riesce a porsi come soggetto forte nelle trattative o riesce a fare sistema rispetto ad offerte da preparare per delle gare d'appalto (dalla preparazione dei documenti e verifica del rispetto delle normative e dei requisiti fino alla presentazione e negoziazione vera e propria). Tale ruolo è fondamentale nei casi in cui la domanda provenga da soggetti pubblici e gli importi unitari delle commesse siano elevati. Diversamente, il ruolo di tali soggetti, soprattutto se non rivestono una funzione specifica all'interno di un settore produttivo o di una categoria

merceologica, tende a scemare quando i rapporti commerciali afferiscono al settore privato.

Poche sono invece le cooperative che fruiscono di un servizio di centro di acquisto o di scontistica legata alla maggiore capacità di un consorzio di fare massa critica ed ordinare conseguentemente maggiori quantità di beni o servizi a prezzi più bassi. Se però si estende il concetto di “centro di acquisto” alla fornitura di servizi, tale dato cambia in modo considerevole. Spesso infatti consorzi e confederazioni dispongono o di propri professionisti o hanno attivato nel tempo rapporti e convenzioni con studi e società di consulenza che possono fornire servizi (amministrativi, legali, fiscali, ecc.) ai propri affiliati.

La formazione risulta essere di gran lunga la tipologia di servizio più richiesta dalle cooperative intervistate. In particolare molte realtà hanno evidenziato come l'offerta formativa per il personale dirigente e il management abbia subito negli ultimi anni una crescita sia sotto il profilo quantitativo (numero di corsi attivati) sia dal punto di vista qualitativo (contenuti, personale docente di alto livello). Meno incisiva è stata invece la formazione rivolta a sostenere e dotare di strumenti efficaci il personale che accompagna al lavoro soggetti svantaggiati. In questo senso una delle richieste emerse è quella di lavorare su questo tipo di formazione fondamentale per migliorare la qualità dei progetti di inserimento.

Infine, l'apporto finalizzato agli inserimenti lavorativi non è trascurabile, anche se un numero elevato di cooperative portano avanti questa attività autonomamente. L'apporto, laddove esistente, consiste prevalentemente nella segnalazione di personale svantaggiato da inserire in cooperativa e “compatibile” sia dal punto di vista delle competenze che della tipologia di svantaggio con il tipo di mansione da assegnare, nel contribuire alla gestione dei rapporti con i servizi, nel costruire assieme alle cooperative sociali progetti funzionali all'inserimento lavorativo.

4.2 COOPERAZIONE, IMPRESA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

L'esistenza di rapporti tra le cooperative sociali della Provincia di Venezia è un carattere comune a quasi l'intera popolazione dei soggetti intervistati. Solo in un caso è stato evidenziato che i rapporti si limitano alle cooperative del consorzio di appartenenza. Prevalgono i rapporti di natura commerciale (15 casi) e quelli di natura informativa, legati prevalentemente allo scambio di informazioni sull'utenza, sull'applicazione di specifiche normative, sulla possibilità di reperimento fondi.

Come è rilevabile dal grafico 7 riportato in Appendice, lo scambio di informazioni tra le cooperative avviene in modo prevalente (10 casi su 12) nel corso di progetti di inserimento lavorativo svolti congiuntamente.

L'attività commerciale inoltre è spesso a due direzioni poiché in 10 casi su 12 chi acquista un prodotto o servizio da una cooperativa ne è, a sua volta, fornitore.

Per quanto riguarda la voce "altre tipologie di collaborazioni", sono state segnalate:

- collaborazioni per il completamento lavori (che possono andare dalla messa a disposizione di manodopera fino alla fornitura di strumenti e materiali);
- collaborazioni per l'organizzazione di eventi (disponibilità di sale a prezzi inferiori a quelli di mercato, attività di comunicazione e pubblicità; partecipazione diretta agli eventi stessi).

4.2.1 I RAPPORTI CON LE AZIENDE PRIVATE

28 Cooperative su 32 intrattengono rapporti con aziende profit. Delle uniche 3 eccezioni, in 1 caso viene fatto notare che un tale rapporto sarebbe auspicabile (per quanto momentaneamente difficile data l'assenza di una persona dedicata allo scopo) per poter accompagnare inserimenti

lavorativi in base alla L. 68/99 mentre negli altri due casi tale rapporto non viene ritenuto – al momento – utile.

Come si evidenzia nel grafico 8 riportato in Appendice, i rapporti che le cooperative instaurano con le aziende profit sono essenzialmente di natura commerciale (vendita o acquisto). Molto pochi (5) sono i rapporti portati avanti per il passaggio di un soggetto svantaggiato dal mercato di lavoro protetto (cooperativa) al mercato del lavoro non protetto (azienda profit). In 4 casi il rapporto viene utilizzato per avviare dei tirocini all'interno delle aziende profit.

L'unica risposta segnata come "altro" ha messo in evidenza l'esistenza di collaborazioni legate allo scambio di pratiche di lavoro.

Preso atto dello stato dell'arte, è stato chiesto agli intervistati di prefigurare quali potrebbero essere i rapporti nel futuro (grafico 9 riportato in Appendice). In prospettiva, le cooperative intendono attivare rapporti con aziende profit soprattutto per ampliare il proprio mercato di sbocco e promuovere l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (soprattutto nella forma dell'outplacement, al termine di un percorso di reinserimento socio-lavorativo).

Le cooperative sociali sono però anche consapevoli del fatto che tale attività richiede investimenti significativi in termini di personale dedicato, comunicazione e di "forza persuasiva" che soltanto una azione di sistema riuscirebbe ad ottenere. Le singole cooperative, soprattutto quelle di minori dimensioni, non hanno la forza per gestire questo tipo di processi.

Alla voce "altro" è stata inoltre segnalata l'intenzione di attivare rapporti di collaborazione per la commercializzazione dei propri prodotti/servizi e di instaurare un rapporto di collaborazione alla luce della L. 68/99.

Chi invece ha dichiarato di non avviare rapporti di collaborazione con aziende profit ha messo soprattutto in evidenza l'impossibilità di poterlo fare sul versante inserimenti socio-lavorativi. Si sottolinea infatti che nel proprio territorio le aziende profit hanno una dimensione troppo piccola per

poter assorbire forza lavoro che esce da un percorso di reinserimento socio-lavorativo e che la scarsa qualifica professionale dei lavoratori svantaggiati non consente di avviare un progetto di outplacement di queste persone verso il mercato non protetto.

Più elevato è il numero di cooperative che intrattengono rapporti con aziende pubbliche. Se si considera inoltre che le uniche due realtà che affermano di non avere rapporti con tali organizzazioni attribuiscono tale situazione alla giovane età della cooperativa (e alla conseguente impossibilità di seguire tutti i canali commerciali potenzialmente attivabili) e alla particolarità dell'attività svolta (per cui gli unici rapporti che si intrattengono con l'esterno sono con scuole alberghiere), possiamo concludere che il 100% delle realtà cooperative di tipo B hanno le aziende pubbliche tra i propri obiettivi di mercato.

I rapporti con le aziende pubbliche sono prevalentemente di natura commerciale (coerentemente con quanto già evidenziato nel paragrafo relativo alla clientela) ma negli ultimi anni sono aumentate in modo significativo sia le iniziative legate all'avvio di tirocini di soggetti svantaggiati che i percorsi di collocamento (outplacement) degli stessi (vedasi grafico 10 riportato in Appendice).

Alla voce "altro" gli intervistati hanno segnalato l'esistenza di rapporti di partenariato attivati soprattutto su progetti specifici e di convenzioni o accordi di forniture a prezzi agevolati (es.: biglietti mezzi di trasporto a prezzi scontati per la propria utenza).

Anche in questo caso è stato chiesto come possano evolvere in futuro i rapporti con le aziende pubbliche (grafico 11 riportato in Appendice). Le cooperative intendono attivare rapporti con aziende pubbliche in particolar modo per sensibilizzare le stesse rispetto alla mission e al lavoro svolto per poter, di conseguenza, avviare collaborazioni finalizzate all'inserimento lavorativo (3 cooperative su 17 hanno dichiarato di aver già attivato questo percorso).

Il rapporto con le pubbliche amministrazioni (grafico 12 riportato in Appendice), ultima tipologia analizzata, è prevalentemente legato ad attività commerciali e a progetti di inserimento socio-lavorativo. Gli enti pubblici con i quali prevalgono i rapporti di collaborazione sono i Comuni, seguiti dalla Provincia (anche se su basi meno durature o programmate) e solo occasionalmente con le Regioni (prevalentemente tramite ULSS o in seguito alla presentazione di progetti su bando).

Il dato relativo alla voce “progetti specifici di inserimento lavorativo” merita una attenzione particolare. Sotto questa voce infatti sono stati segnalati non soltanto interventi svolti congiuntamente per inserire al lavoro soggetti svantaggiati ma anche tutte quelle iniziative portate avanti dalle cooperative sociali nei confronti della P.A. per condividere assieme ad esse il proprio lavoro sociale e per farsi riconoscere come interlocutore alla pari e quindi come soggetto in grado di sviluppare progetti e idee e, di conseguenza, di partecipare all’attività di policy making.

E’ interessante approfondire brevemente anche la voce “non intratteniamo rapporti con le P.A. ma saremmo interessati”. L’assenza di rapporti non è necessariamente legata ad assenza di opportunità bensì è spesso collegata ad un diffuso disagio di essere considerati alla stregua di qualsiasi altro sub-fornitore senza una valenza sociale (6 casi su 10) e alla “mancanza di programmazione” da parte della P.A. che rende più rischioso (in termini di prospettive di medio-lungo termine) avviare dei lavori o dei rapporti di collaborazione (3 casi su 10).

Alla voce “altro” è stato infine evidenziato come il rapporto sia dovuto anche alla presentazione di progetti, partecipazione a gare di appalto, partecipazione a tavoli tematici e progettuali in modo particolare con il Comune e con la Provincia.

Capitolo 5

I RISULTATI:

INSERIMENTO LAVORATIVO

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

5.1 INSERIMENTO LAVORATIVO: TRA PRESENTE E FUTURO

Quest'ultima parte dell'indagine si prefigge di rappresentare un quadro realistico della possibilità/capacità delle cooperative sociali di tipo B di assorbire nei propri organici lavoratori disabili. Per tale obiettivo è stata fatta innanzitutto una fotografia rispetto al numero complessivo di inserimenti, alla composizione di genere, al numero medio di inserimenti effettuati da ciascuna cooperativa interpellata. Si è proceduto quindi ad analizzare l'andamento degli inserimenti lavorativi negli ultimi tre anni e ad effettuare una valutazione rispetto al turn-over (ingresso ed uscita dei soggetti svantaggiati) interno alle cooperative, cercando di coglierne non solo il livello numerico ma anche le motivazioni che sottendono al livello segnalato. Per valutare la propensione a portare avanti progetti di inserimento socio-lavorativo ci si è concentrati sulle modalità di attivazione di stage e/o tirocini e sui soggetti con i quali tipicamente vengono avviati tali percorsi, sull'andamento degli inserimenti di soggetti svantaggiati così come previsti dalla L. 68/99 e sulla partecipazione (recente o passata) a progetti dedicati di inserimento socio-lavorativo. Infine ci si è focalizzati sulle modalità con le quali le cooperative organizzano ed accompagnano i percorsi di inserimento socio-lavorativo al proprio interno e sul territorio, sulle mansioni svolte all'interno delle cooperative dal personale svantaggiato ed è stata fatta una panoramica complessiva in merito all'accessibilità, le condizioni e i requisiti per poter svolgere il lavoro all'interno delle cooperative interpellate.

5.2 ANDAMENTO COMPLESSIVO DEGLI INSERIMENTI LAVORATIVI

28 Cooperative sociali sulle 32, hanno fornito i dati numerici rispetto al numero degli inserimenti effettuati nel periodo 2003-2005. La situazione a luglio 2005 era la seguente:

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

PERIODO DI RIFERIMENTO	
Svantaggiati inseriti al 1/1/2003	189
N° complessivo di soggetti inseriti nel corso del 2003	129
N° complessivo di soggetti inseriti nel corso del 2004	113
N° inserimenti effettuati nel 2005 a luglio	128

Si deve tener presente che sul numero totale di inserimenti effettuati nel 2004 e 2005 pesano in modo significativo quelli svolti da tre cooperative sociali del territorio. Tali realtà infatti hanno complessivamente inserito, nel 2004, 51 soggetti svantaggiati (il 45% del totale degli inserimenti effettuati da tutte le cooperative intervistate) mentre nel 2005 il numero dei soggetti svantaggiati inseriti è salito a 61 (47% del totale). Il numero degli inserimenti in questi tre casi è imputabile alle dimensioni della cooperativa (più di 80 dipendenti nel 2004 e più di 100 dipendenti nel 2005), alla impostazione di lavoro che le cooperative si sono date per poter inserire il numero più elevato possibile di soggetti svantaggiati (in particolare, in un caso, il numero dei nuovi svantaggiati inseriti in cooperativa nel corso dell'anno toccava quasi il 40% dell'intero personale dipendente, al quale si deve sommare il numero del personale svantaggiato già inserito all'interno della cooperativa).

Nel 2004 l'incidenza degli inserimenti socio-lavorativi di personale maschile era pari al 65%. L'incidenza di inserimenti maschili sale nel 2005 arrivando a toccare il 68%. La prevalenza di forza lavoro maschile rispetto a quella femminile è imputabile prevalentemente al tipo di lavoro svolto all'interno delle cooperative (in particolare quelle legate alla manutenzione del verde).

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

La media degli inserimenti effettuati dalle singole cooperative nel 2004 si attesta tra le 2 unità (8 cooperative) e le 3-5 unità (8 cooperative); 6 cooperative sociali hanno dichiarato di non aver effettuato nuovi inserimenti lavorativi nel corso del 2004. Le cause dichiarate del mancato inserimento sono da imputare all'assenza di attività produttive e conseguente impossibilità ad assumere (2 cooperative); ad una scelta aziendale (e della relativa focalizzazione sulla tipologia di svantaggio) per cui i soggetti svantaggiati inseriti in cooperativa restano tendenzialmente sempre gli stessi (1 cooperativa); al fatto che la cooperativa è troppo piccola per poter procedere a nuovi inserimenti (1 cooperativa); all'assenza di turn-over nel corso dell'anno (1 cooperativa); alla vita breve della cooperativa di nuova costituzione (1 cooperativa). Nel corso del 2005 la media degli inserimenti lavorativi effettuati dalle cooperative si attesta tra le 2 e le 5 unità. Diminuisce invece il numero di cooperative (4) che dichiarano di non aver effettuato nessun nuovo inserimento lavorativo. In questo caso sono 3 le cooperative che dichiarano di non aver avuto il turn-over necessario per poter procedere a nuovi inserimenti mentre 1 cooperativa ha dichiarato di essere dimensionalmente troppo piccola per poter inserire nuovo personale (non solo svantaggiato). Si tenga inoltre presente che i dati relativi al numero di inserimenti si riferiscono al mese di luglio 2005.

Numero medio di inserimenti socio-lavorativi effettuati	2004	luglio 2005
Fino a 2	8	8
Da 2 a 5	8	8
Da 5 a 10	5	4
Più di 10	1	2

5.3 IL TURN-OVER DEI SOGGETTI SVANTAGGIATI NELLE COOPERATIVE SOCIALI

Il basso livello di turn-over è una caratteristica che accomuna quasi l'80% delle cooperative sociali che hanno condiviso i dati relativi agli inserimenti e ai ricollocamenti nel mercato non protetto dei propri soci svantaggiati. Questo dato mette in evidenza un elemento che, per certi versi, può sembrare in contraddizione con la mission "storica" della cooperazione sociale di tipo B (l'inserimento socio-lavorativo di soggetti svantaggiati i quali, al termine del percorso, dovrebbero entrare a pieno titolo nel mercato del lavoro non protetto). Il grafico 13 riportato in Appendice, fornisce una fotografia generale dei livelli di turn-over delle cooperative sociali coinvolte. Tali livelli, sono stati raggruppati nel modo seguente:

- basso (meno del 10% dei soggetti svantaggiati esce dalla cooperativa nell'arco di 12-18 mesi);
- medio (10%-50% dei soggetti svantaggiati esce dalla cooperativa nell'arco di 12-18 mesi);
- elevato (più del 50% dei soggetti svantaggiati esce dalla cooperativa nell'arco di 12-18 mesi).

Questo dato, che per certi versi limita la possibilità di poter procedere annualmente a nuovi inserimenti lavorativi, ha diverse spiegazioni.

Innanzitutto la difficoltà a ricollocare all'esterno persone svantaggiate al termine di un percorso di reinserimento che può essere dovuta sia a caratteristiche soggettive della persona (la tipologia di svantaggio, ad esempio, e il livello di autonomia raggiunto o raggiungibile dalla persona) sia a un mercato del lavoro non recettivo (a causa di una serie di variabili quali la difficoltà ad incrociare domanda e offerta di lavoro nel mercato non protetto, la poca sensibilità da parte delle aziende tradizionali, profili professionali richiesti troppo elevati).

Esiste poi la difficoltà a portare a termine con successo un percorso di reinserimento: si pensi a ricadute, all'impossibilità di far progredire professionalmente una persona o a completare un percorso formativo, alla difficoltà di far reggere determinati ritmi di lavoro.

Anche la tendenza a mantenere definitivamente nel proprio organico alcune delle persone inserite co-determina il basso livello di turn-over: da un lato viene fatto osservare che anche l'impresa sociale ha una sua dignità "aziendale" e, di conseguenza, non necessariamente bisogna immaginare che tutte le persone qualificate debbano necessariamente essere ricollocate sul mercato; dall'altro viene sottolineata che a fronte di una crescente domanda di servizi e prodotti di qualità da parte del committente diventa difficile potersi privare di manodopera qualificata e dover inserire nuovo personale svantaggiato da formare e monitorare;

In alcuni casi è la tipologia di lavoro (stagionale) e la frequenza delle commesse che si ricevono a contribuire al livello di turn-over (che, di conseguenza, non è legato al buon esito di un percorso con l'ingresso della persona in una azienda diversa dalla cooperativa). In altri casi i motivi sono legati al settore di intervento: è difficile trovare un livello elevato di turn-over nelle cooperative che operano nel verde perché per poter svolgere certi lavori serve personale qualificato che sappia utilizzare determinati macchinari; questa necessità si lega inoltre alla sempre crescente richiesta di qualità nel lavoro svolto da parte della committenza (ad es. i tecnici del Comune) che forza a costruire squadre di intervento che sappiano lavorare bene e siano affiatate; sempre in questo settore vi sono inoltre alcune realtà che hanno impostato la propria attività in funzione di alcune categorie di svantaggio (ad es.: disabilità psichica) che non potranno mai ricollocarsi nel mercato non protetto e che costituiranno sempre lo "zoccolo duro" dei soggetti svantaggiati assunti in cooperativa.

I livelli più elevati di turn-over inoltre sono prevalentemente associati a lavori aventi carattere stagionale per cui, come accade nelle cooperative

che operano nel settore del verde, nelle fasi di picco le cooperative sono maggiormente disponibili ad inserire nuovo personale ma con contratti a tempo determinato.

5.4 APPRENDIMENTO SUL CAMPO DEI SOGGETTI SVANTAGGIATI

L'inserimento lavorativo in senso stretto, viene – anche nell'ambito della cooperazione sociale - frequentemente anticipato da una fase di “apprendimento e valutazione sul campo” che riveste la forma di stage o tirocinio. Tale modalità consente alla cooperativa di verificare le attitudini e le potenzialità della persona da inserire e, alla persona, di fare una esperienza sul campo e/o di completare il proprio percorso di reinserimento sociale avvicinandosi (o riavvicinandosi) al mondo del lavoro, ai suoi ritmi e alle sue regole.

Laddove la tipologia di svantaggio risulti “nuova” per la cooperativa, lo stage o il tirocinio diventa a volte anche una modalità che la cooperativa ha, di misurare come e se la propria organizzazione sia in grado di accogliere ed inserire tali persone (compatibilità cooperativa-svantaggio).

Come rappresentato dal grafico 14 riportato in Appendice, 26 cooperative (di cui 2 realtà hanno iniziato nel 2005 e 1 realtà ha dichiarato che avvierà a breve i primi tirocini) su 32 dichiarano di utilizzare lo stage e i tirocini per iniziare un percorso di inserimento socio-lavorativo. I SIL e i Ser.T. sono i principali enti inviati per quanto concerne gli stage e i tirocini.

Tra gli altri enti/organizzazioni inviati sono state segnalate: Comunità terapeutiche, CSM, Enti locali, Dipartimenti di psichiatria, il CSSA (ora UEPE), Istituti Penitenziari, Istituti Tecnico Professionali, Comuni, Ulss di Venezia e Treviso, Veneto Lavoro.

5.5 LE MANSIONI SVOLTE DAL PERSONALE “SVANTAGGIATO”

5.5.1 CATEGORIE DI SVANTAGGIO

Le categorie di svantaggio prese in carico dal punto di vista socio-lavorativo dalle cooperative intervistate, sono sintetizzate nel grafico 15 riportato in Appendice. Soggetti tossicodipendenti, disabili fisici e sensoriali sono i principali “beneficiari” dei percorsi di inserimento lavorativo delle cooperative di tipo B intervistate.

Rispetto al quadro nazionale e al Nord-Est, riepilogato su base percentuale nella tabella che segue, le cooperative della Provincia di Venezia dimostrano in primo luogo una maggiore propensione all’inserimento lavorativo di soggetti disabili (fisici e sensoriali) di quanto non facciano le cooperative che operano nel Triveneto (mentre, rispetto al quadro nazionale risultano perfettamente allineate all’andamento complessivo); in secondo luogo una incidenza di soggetti tossicodipendenti maggiore sia rispetto al quadro nazionale sia rispetto alla tendenza delle cooperative che operano nel Nord-Est.

Occorre in tal senso ricordare come la cooperazione sociale di tipo B, oltre a fornire una risposta in chiave occupazionale ai soggetti svantaggiati, persegua anche un’altra sfida: intervenire a favore di quelle categorie di persone in cui allo svantaggio individuale si somma uno svantaggio di tipo sociale (ossia lo svantaggio che deriva dal fatto di aver infranto valori e messo in atto comportamenti che vanno contro l’etica e le regole condivise dalla società civile, dalle istituzioni e dalle imprese profit). Le cooperative di tipo B sono quindi il soggetto cui è stato dato il compito di reinserire nella società e nel lavoro, categorie di svantaggio sociale quali i tossicodipendenti, gli alcolisti e i detenuti che costituiscono la parte più consistente del disagio sociale italiano. La cooperazione sociale di tipo B è l’unico soggetto che si occupa dell’inserimento lavorativo degli svantaggiati sociali in quanto essi non rientrano nelle categorie a cui si rivolge il

collocamento mirato pubblico introdotto dalla L. 68/99 (e nel solo Nord/Est rappresenta infatti il 60% degli inserimenti totali a motivo dell'elevata presenza di tossicodipendenti, pazienti psichiatrici, detenuti e alcolisti) (confronta grafico 16 riportato in Appendice).

5.5.2 ETEROGENEITÀ DELLE TIPOLOGIE DI SVANTAGGIO NELLE COOPERATIVE

Se si valuta l'eterogeneità delle tipologie di svantaggio cui si rivolgono le cooperative, noteremo come solo 12 cooperative (poco più del 30%) si focalizzano su un'unica tipologia di svantaggio (in prevalenza tossicodipendenza o problemi psichiatrici) mentre sono 20 le realtà che intervengono in ambiti diversificati. Per quanto riguarda l'evoluzione di tale "composizione" è stata raccolta una indicazione generale dalle persone intervistate: le cooperative che nascono per dare lavoro ad una o più tipologie di svantaggio, difficilmente cambiano percorso nel corso della propria storia. Questo accade sia per una specializzazione del proprio personale non svantaggiato, sia per la tipologia di attività svolta che nel tempo ha fatto affinare processi, strumenti e percorsi in funzione della (o delle) tipologia/e di svantaggio con la quale si lavora (confronta grafico 17 riportato in Appendice).

La tabella seguente fornisce inoltre uno spaccato delle tipologie di svantaggio all'interno di quelle realtà che hanno maggiormente focalizzato (dal punto di vista della tipologia di utenza-obiettivo) il proprio ambito di intervento (ci si è concentrati su quelle realtà che operano con una o massimo due tipologie di svantaggio).

1 Tipologia di svantaggio	N. coop. che effettuano inserimenti	2 Tipologie di svantaggio	N. coop. che effettuano inserimenti
Tossicodipendenza	4	Disabilità e psichiatria	3
Psichiatria	2	Disabilità e tossicodipendenza	2
Carcere	1	Tossico e alcol dipendenza	2
Disabilità fisica e sensoriale	5	Tossicodipendenza e psichiatria	1
		Tossicodipendenza e carcere	1

5.5.3 MANSIONI SVOLTE PER TIPOLOGIA DI SVANTAGGIO

Le attività legate alla manutenzione del verde, pulizie, segreteria e attività amministrative costituiscono le principali mansioni svolte dal personale svantaggiato inserito nelle cooperative intervistate. Come è già stato rilevato da una recente ricerca svolta a livello nazionale⁴ dalla quale è emerso che oltre tre quarti dei lavoratori svantaggiati inseriti in cooperative sociali di tipo B svolgono mansioni operaie (a fronte di un 47,1% dei lavoratori “normodotati”), il livello di responsabilità (e le conseguenti mansioni) assegnato ai soggetti svantaggiati raramente supera il livello di capo-squadra (in edilizia e attività legate al verde) e resta prevalentemente legato ad una qualifica di operaio, di tecnico o di mero esecutore di attività semplici e/o ripetitive (confronta grafico 18 riportato in Appendice).

⁴ Ricerca Nazionale sulla Cooperazione Sociale B di inserimento lavorativo – Programma Equal IT – S – MDL – 203 anno 2002/5

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Nella tabella seguente le diverse mansioni ed attività sono state riclassificate in base alle categorie di svantaggio di appartenenza del personale addetto.

Mansione	Tossicodip.	Dis. Fisica e sensoriale	Alcoldip.	Psichiatr.	Psichici	Carcere
Attacchinaggio	1					
Pulizie	6	8	1	2	4	
Edilizia	1					
Manovalanza in cantieri	1					
Facchinaggio	2	1			1	
Parcheggi	1	1			1	
Manutenzione verde	8	7	2	6	5	1
Operaio generico o	3		2	1		1
Guardiana	1	2	1			
Imballag./cell.	1	2				
Amministr. segreteria	3	7	2	2	1	

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Mansione	Tossicodip.	Dis. Fisica e sensoriale	Alcoldip.	Psichiatr.	Psichici	Carcere
Cucina	2	1				
Affissioni	2			1		1
Data entry e Call Center	1	2			1	
Servizi cimiteriali		1				
Esposizione merce		1				
Piccoli lavori in legno		1				
Oggettistica		1				
Assemblaggio		1				
Servizio bidelli		1				
Raccolta rifiuti				1		
Archiviazione				1		
Tessitura				1		
Legatoria						1
Confez.to				1		

5.5.4 GLI INSERIMENTI DI SOGGETTI SVANTAGGIATI DEFINITI DALLA L. 68/99

Uno degli obiettivi dell'indagine consiste nella verifica della disponibilità da parte delle cooperative sociali della Provincia di Venezia ad accogliere nel proprio organico soggetti svantaggiati così come definiti dalla L. 68/99. Questo punto merita in effetti una riflessione aggiuntiva rispetto alla semplice analisi delle risposte date dai responsabili delle cooperative sociali: le cooperative sociali di tipo B infatti, come evidenziato da quasi l'intera popolazione intervistata, non hanno l'obbligo previsto dalla L. 68/99 in termini di assunzioni, in quanto assumono già personale svantaggiato che viene però certificato da altri enti (quali il Ser.T., il CSM, il CSSA (ora UEPE), ecc.). La cooperativa di conseguenza, rappresenta solo una opportunità in più (e non un obbligo, come invece avviene per le aziende profit) per chi è iscritto nelle liste di collocamento dei Centri per l'Impiego. Questa premessa è importante perché apre le porte al dialogo con la cooperazione sociale: dato che la cooperativa sociale non è obbligata ma ha una mission che prevede l'inserimento lavorativo, c'è una maggiore disponibilità e apertura a comprendere come poter sostenere l'inserimento di persone disabili così come previsto dalla L. 68/99. Parimenti, proprio perché non c'è alcun vincolo o obbligo, le cooperative sociali intendono partecipare al processo decisionale e dettare le proprie condizioni che sono sia di metodo che di compatibilità con quanto la cooperativa sociale sta già portando avanti sia in termini di tipologie di svantaggio inserite sia in termini di attività produttive svolte.

Il grafico 19 riportato in Appendice, riepiloga le risposte fornite dai responsabili delle cooperative sociali alla domanda: *“la vostra cooperativa sarebbe in grado di accogliere soggetti svantaggiati ex L. 68/99? Se sì, con quali mansioni?”*

Analizzando le risposte fornite alla duplice domanda, emerge che 26 cooperative hanno risposto in maniera affermativa, di cui 3 subordinando l'accoglienza al tipo di invalidità mentre delle 5 cooperative che hanno

risposto negativamente 2 hanno segnalato che il principale ostacolo risiede nella carenza di lavoro.

Questo dato richiede però alcune precisazioni:

- nel caso delle cooperative del verde, la propensione è fortemente legata ai picchi di attività e alla stagionalità dei propri interventi: in particolare, a partire dai mesi di marzo-aprile il fabbisogno di forza lavoro aumenta e di conseguenza anche la propensione a prendere in considerazione inserimenti lavorativi di persone svantaggiate (compatibilmente con la natura delle mansioni da assegnare). Come già anticipato in altre parti della presente ricerca, l'aspettativa crescente da parte della committenza relativamente alla qualità del lavoro svolto, obbliga le cooperative a considerare sia la tipologia di svantaggio sia il numero complessivo di risorse da inserire in una squadra. Tale fabbisogno infine, viene nuovamente meno nel periodo dicembre-febbraio;
- tutte le cooperative hanno evidenziato la necessità di ampliare la propria base lavoro (commesse e/o contratti) per poter sostenere nuovi inserimenti a parità di livello di turn-over;
- 4 realtà potrebbero essere disponibili nel breve termine, a fronte di un progetto concreto di inserimento lavorativo e di una seria proposta di accompagnamento da parte dei servizi;
- vi sono alcune realtà che sono fortemente legate ad alcune specifiche tipologie di svantaggio (epilessia, psichiatria, carcere) e che, di conseguenza, pongono alcuni vincoli "strutturali" nell'individuazione della tipologia di persona da inserire;
- altre realtà sono fortemente legate al territorio, in particolare quelle che operano a Venezia centro storico fanno prevalentemente riferimento a persone svantaggiate di quella zona;
- l'inserimento lavorativo è in molti casi legato a convenzioni che le cooperative sociali hanno con il SIL (e in alcuni casi il rapporto è quasi esclusivo).

11 Cooperative prevedono di poter inserire nel proprio organico soggetti svantaggiati così come definiti dalla L. 68/99 con mansioni già assegnate a personale svantaggiato appartenente a questa categoria. Questo sia per capitalizzare l'esperienza già maturata sia per l'impossibilità di inserirli in altri ambiti lavorativi. 6 Cooperative subordinano invece indirettamente questa opzione all'avvio di nuove attività.

In ogni caso il prerequisito fondamentale è l'adeguatezza della persona da inserire rispetto alla mansione da assegnare.

Le modalità contrattuali con le quali potrebbe avvenire l'inserimento prevedono in 11 casi una prima fase di tirocinio e stage e, a seguito di una verifica, l'inserimento vero e proprio nel proprio organico (questo iter tra l'altro conferma quanto già precedentemente evidenziato rispetto alle cooperative che adottano lo strumento del tirocinio/stage per l'avvio di percorsi di inserimento socio-lavorativo). In 8 casi il rapporto di lavoro sarebbe comunque a tempo determinato. I parametri di riferimento per le condizioni contrattuali sono in ogni caso – per le realtà che intendono procedere con l'inserimento lavorativo – quelle previste dal CCNL applicato (cfr. grafico 20 riportato in Appendice)..

5.5.5 L'ORGANIZZAZIONE E IL PERSONALE PER LA GESTIONE DEGLI INSERIMENTI LAVORATIVI

Ad una prima lettura le cooperative sembrano essersi dotate di personale ad hoc per seguire i percorsi di inserimento lavorativo. 25 Realtà su 32 dichiarano infatti di disporre di una o più risorse dedicate.

Dal punto di vista numerico il personale che si dedica agli inserimenti lavorativi varia molto a seconda delle cooperative. Se numerose cooperative dedicano una risorsa agli inserimenti lavorativi (spesso insufficiente per poter seguire in modo continuativo tutte le esigenze collegate a questi percorsi), altre realtà investono anche 3, 4 o più persone della responsabilità di seguire gli inserimenti lavorativi. Questa scelta è

dettata a volte dal numero delle persone da seguire, a volte dalle competenze specifiche di ciascuno, a volte dalla pluralità dei settori di intervento (e dei relativi luoghi di intervento). Difficilmente invece si nota la presenza di uno staff organizzato che segua – ciascuno per la propria parte – tutto il percorso classico dell’inserimento lavorativo (dal colloquio iniziale fino alla fuoriuscita della persona nel mercato del lavoro non protetto).

Il grafico 21 riportato in Appendice riepiloga le diverse soluzioni organizzative adottate dalle cooperative sociali coinvolte nella ricerca per quanto concerne la gestione dei percorsi di inserimento socio-lavorativo.

Dal punto di vista della qualità degli interventi e dei percorsi emerge un quadro molto legato alla sensibilità individuale del leader (o dei leader) presenti all’interno delle cooperative i quali direttamente, o mediante il supporto di alcuni referenti interni, affrontano le situazioni di svantaggio basandosi sull’esperienza e sulla propria capacità relazionale e di comprensione delle difficoltà che tali persone si trovano ad affrontare.

La storia stessa di molte cooperative (sintetizzata nel grafico 22 riportato in Appendice) di fatto evidenzia come lo spirito con il quale sono sorte, derivi più da una ferrea volontà di cambiare le condizioni di vita di una o più fasce deboli che da una competenza “professionale” vera e propria in grado di fornire gli strumenti per intervenire su tutti gli ambiti ed aspetti della vita di queste persone.

A queste vocazioni iniziali si sono affiancate nel tempo collaborazioni preziose di volontari e di strutture che hanno portato all’interno competenze di tipo clinico, terapeutico, educativo, ecc., ma il ruolo principale di guida e accompagnamento è prevalentemente rimasto in carico ai soci storici (in molti casi è il Presidente/Direttore della cooperativa il filtro per l’inserimento lavorativo) delle diverse realtà e, accanto a queste figure, ad alcuni capi-squadra responsabili dell’andamento dei lavori.

Poche sono le esperienze che lavorano direttamente all’interno di un gruppo (inteso come insieme di più organizzazioni con una propria

specializzazione) in cui all'accompagnamento al lavoro si affiancano in modo costante competenze di tipo clinico, psicologico, educativo.

Questa mancata strutturazione spiega, in parte, un ulteriore elemento emerso nel corso della ricerca. L'analisi approfondita delle attività svolte da chi segue gli inserimenti lavorativi ha infatti messo in luce come il percorso di accompagnamento del personale svantaggiato possa, nella maggioranza dei casi, considerarsi incompleto. Questo emerge sia analizzando distintamente le tipologie di attività svolte dal (o dai) referente (o referenti) degli inserimenti lavorativi, sia considerando l'insieme delle stesse.

Soffermandosi infatti sulle tipologie di attività svolte, emerge chiaramente come il colloquio iniziale, il monitoraggio dell'andamento dell'inserimento e la gestione dei rapporti con i servizi rappresentino le tre attività che quasi tutte le cooperative svolgono al proprio interno. Poca rilevanza viene data alla stesura di un bilancio di competenze e alla preparazione dei percorsi di inserimento e di formazione venendo meno, in questo modo, un tassello fondamentale per la buona riuscita di un percorso di inserimento lavorativo. Se si passa ad analizzare la "composizione" delle attività svolte dalla figura o dalle figure di riferimento delle cooperative (grafico 23 riportato in Appendice) noteremo come solo in 3 casi venga seguito un percorso integrale di accompagnamento che parte dal colloquio iniziale di accoglienza del lavoratore, vi include la progettazione e pianificazione delle attività di orientamento e formazione e prevede una attività di monitoraggio sia per quanto riguarda l'apprendimento che per quanto riguarda l'evolversi dell'inserimento lavorativo vero e proprio.

Come evidenziato nel grafico 24, 5 cooperative seguono un percorso analogo non prevedendo però un passaggio formale di orientamento della persona da inserire.

4 Cooperative invece delegano la formazione, non includendola di fatto nei compiti ufficiali di chi è preposto a seguire gli inserimenti, all'esterno o all'apprendimento sul campo.

Sempre in tema di formazione, 5 realtà su 20, dichiarano di svolgere questa attività sul campo, coinvolgendo in tale attività capi squadra e colleghi di lavoro. In due casi inoltre (il numero è probabilmente superiore) viene organizzata formazione ad hoc su temi specifici.

Il dato relativo alla ricerca di aziende per il collocamento delle persone svantaggiate una volta terminato il percorso di inserimento socio-lavorativo, è meno confortante di quanto possa invece sembrare da una prima lettura: se infatti 8 cooperative dichiarano di aver attivato questa attività al proprio interno, andando più in profondità emerge come questa sia o agli inizi (2 cooperative), oppure sia legata unicamente all'attivazione di tirocini (2 cooperative), o ancora sia rivolta a cooperative sociali nell'eventualità in cui il lavoro non sia sufficiente per poter trattenere la persona all'interno della propria struttura (2 cooperative). Solo in due casi si assiste ad una effettiva ricerca di soluzioni durature di impiego al di fuori del mercato protetto delle cooperative.

Tutte le cooperative, anche quelle meno attrezzate per gestire percorsi completi di inserimento socio-lavorativo, hanno comunque evidenziato come le attività elencate siano di fondamentale importanza per l'implementazione di un completo ed efficace percorso.

Laddove le cooperative non dispongono di una persona o di una squadra preposta, si assiste ai seguenti comportamenti: la presa in carico delle attività di inserimento avviene tramite uno o più responsabili che lavorano in cooperativa o delegando la responsabilità degli interventi in modo diffuso (tutti sanno che sono importanti e quindi devono impegnarsi ad accompagnare la persona svantaggiata) o, infine, ricorrendo a personale esterno che possa, almeno in parte, espletare questa funzione.

5.5.5.1 I rapporti con i servizi per l'inserimento lavorativo

Il mantenimento (o l'attivazione) dei rapporti con i servizi socio/assistenziali/sanitari istituzionalmente preposti all'attività di inserimento lavorativo, costituisce – dal punto di vista della qualità degli interventi - un tassello importante nella gestione del processo di inserimento socio-lavorativo anche se ben 17 cooperative sociali su 32 dichiara di non intrattenere rapporti costanti a tal fine. Questo sia nella versione più passiva (e ancora prevalente) in cui i servizi inviano il soggetto svantaggiato e le cooperative si limitano ad inserirlo senza possibilità di valutare autonomamente la persona inviata, sia in quella più collaborativa (meno frequente ma pur sempre presente) che implica una qualche forma di concertazione tra gli stessi servizi e il personale interno della cooperativa preposto alla valutazione degli inserimenti lavorativi.

Dal punto di vista numerico, le cooperative sociali si rapportano prevalentemente con uno (5 realtà) o due servizi al massimo (6 realtà). Due cooperative sociali si rapportano con 3 servizi, mentre una realtà intrattiene rapporti con 4 servizi.

Dal punto di vista della tipologia dei servizi, delle 14 realtà che intrattengono in modo continuativo rapporti con i servizi nell'ambito del processo di accompagnamento ed inserimento socio-lavorativo, i responsabili delle cooperative hanno contatti prevalentemente con i Ser.T. (8 cooperative) e i SIL (6 cooperative). Seguono, come si evince dal grafico 25 riportato in Appendice, i Servizi Sociali del Comune, i Centri per l'Impiego della Provincia, il CSSA (ora UEPE), il CSM, le Aziende ULSS e il CIM.

5.5.6 I RAPPORTI CON LE ORGANIZZAZIONI ESTERNE PER SOSTENERE I PERCORSI DI INSERIMENTO LAVORATIVO

Ampliando lo sguardo e andando ad analizzare con quali organizzazioni ed enti le cooperative intrattengono rapporti per avviare, gestire e mantenere

nel tempo gli inserimenti lavorativi, si nota una prevalenza dei Servizi Sociali del Comune (23 cooperative), del Ser.T. (22 cooperative) e SIL (19 cooperative) mentre 13 cooperative hanno rapporti privilegiati con i Centri per l'Impiego.

A questi soggetti però si affiancano numerose altre realtà, di estrazione molto eterogenea, che a vario titolo e in diverse fasi entrano nel processo di inserimento lavorativo quali CSM, Caritas, Istituti Penitenziari, Dipartimento di Psichiatria, Comunità Terapeutiche, CSSA (ora UEPE), CEOD, Centro Rodari di Favaro, Scuola, Rete familiare.

5.5.6.1 Approfondimenti

Il rapporto con tali soggetti è prevalentemente buono anche se prevale una divergenza rispetto ad esigenze e priorità delle cooperative (e dei soggetti svantaggiati in carico) da un lato e delle organizzazioni con le quali si relazionano, dall'altro.

Analizzando più da vicino le risposte date dalle cooperative (grafico 26 riportato in Appendice) riteniamo importante sottolineare alcuni aspetti emersi nel corso di alcuni incontri di approfondimento:

- rapporto ottimo: spesso legato alla durata del rapporto con i servizi e in modo particolare al rapporto instaurato con i SIL (5 cooperative) e i Ser.T. (4 cooperative); 2 cooperative indicano anche il Centro per l'Impiego e i Servizi Sociali del Comune quali interlocutori con i quali il rapporto è fino ad oggi ottimale;
- rapporto buono ma con esigenze diverse: le cooperative in questo caso evidenziano come nonostante ci sia una buona collaborazione e disponibilità delle parti, manchi molto spesso:
 - una intesa rispetto alla metodologia complessiva da adottare nel seguire gli inserimenti lavorativi;

- una selezione a monte che consenta di effettuare gli inserimenti in modo costruttivo senza dover predisporre (con grosse difficoltà) una mansione ad hoc per la persona inviata;
 - un percorso di monitoraggio continuativo rispetto all'inserimento lavorativo che non sia di tipo "Ente inviante controlla cooperativa accogliente" bensì di tipo costruttivo e di sistema;
 - una visione di insieme delle problematiche e delle risorse disponibili sul territorio per risolverle;
- rapporto modesto o non buono: in questo caso le cooperative lamentano prevalentemente:
- una grossa difficoltà a dialogare con il mondo profit in particolare nella fase di outplacement: le aziende dimostrano di non cogliere il problema oppure fanno richieste che sono al di là delle potenzialità delle persone svantaggiate che hanno seguito un percorso nella cooperativa;
 - poca preparazione e/o disponibilità da parte di chi è preposto a seguire il caso o il progetto: il rapporto che si instaura non è costruttivo e di attenzione alla persona bensì di gestione del caso come se fosse un numero o una statistica da inserire in un tabulato;
 - la scarsa conoscenza delle problematiche dei soggetti svantaggiati: tale aspetto emerge in modo particolare quando l'utenza appartiene alle categorie tossico e alcoldipendenza e immigrati o quando si tratta di soggetti multi-problematici.

Nel corso delle interviste è stato chiesto di fornire dei suggerimenti su come migliorare il rapporto con tali soggetti.

Il grafico 27 riportato in Appendice, riepiloga le risposte fornite dai responsabili intervistati.

E' inoltre utile anche riportare alcuni commenti emersi nel corso di alcuni colloqui organizzati in seguito all'indagine quantitativa:

- *“L’aspetto più critico nel rapporto con gli enti pubblici e i servizi è legato al turn-over degli operatori dei servizi, e la conseguente dispersione del know-how, così come la mancanza, a volte, di sensibilità rispetto alle problematiche legate agli inserimenti (tossicodipendenti, immigrati, alcolisti, ecc.)”.*
- *“Ritengo che sia da potenziare la connessione di rete nel lavoro di equipe (medico, famiglia, servizi sociali e psichiatrici) perché altrimenti il lavoro che viene fatto all’interno della cooperativa resta unicamente una parentesi esperenziale che restituisce ben poco alla persona la quale, una volta terminato il percorso si ritroverà di fronte solo due strade: restare in cooperativa, posto che la cooperativa abbia la possibilità di tenerla, o rientrare nel circuito dell’assistenza continua”.*
- *“Occorre una maggiore corresponsabilità nell’inserimento socio-lavorativo da parte di tutti gli attori coinvolti: non si può trattare l’utente come un numero da inserire in una casistica o in un rapporto annuale”.*
- *“Il rapporto è ottimo: spesso il vero problema risiede nella carenza delle risorse finanziarie dedicate agli inserimenti lavorativi di persone svantaggiate”.*
- *“Nel momento in cui si avvia una collaborazione tra un servizio e una cooperativa per reinserire una persona svantaggiata anche nel mondo del lavoro occorrerebbe procedere ad uno screening più approfondito: spesso il privato sociale e i servizi del Comune passano solo il nominativo ma non danno valutazione sulle competenze delle persone”.*
- *“I problemi principali sono legati a divergenze su metodologie adottate per avviare e seguire l’inserimento socio-lavorativo; troppo spesso c’è una delega totale alla cooperativa che però si traduce in una consegna delle persone che poi non vengono più seguite dai servizi”.*
- *“La situazione cambia a seconda degli utenti e della complessità dei fenomeni legati ad alcune tipologie di svantaggio; alcune discussioni sorgono quando la cooperativa chiede una maggiore collaborazione per*

tenere monitorata la persona anche per quanto concerne il percorso riabilitativo socio sanitario. Occorrerebbe inoltre fare/creare un maggior affiatamento con gli operatori per monitorare tutta la situazione globale della persona”.

- “Il rapporto è positivo con i servizi pubblici perché ci segnalano le persone giuste mentre con le aziende private la situazione è problematica perché vogliono il top anche dallo svantaggiato e ciò non è onestamente possibile”.

- “Gli inserimenti dovrebbero essere mirati e basati sulle caratteristiche delle persone: non si può pretendere l’inserimento di una persona portando come unica motivazione la sua invalidità: in questo modo non si costruisce nulla di duraturo e si nuoce anche alla stessa svantaggiata”.

- “Occorre migliorare il rapporto soprattutto per quanto riguarda lo scambio di informazioni nella fase iniziale”.

5.5.7 LA PARTECIPAZIONE A PROGETTI DI INSERIMENTO LAVORATIVO

23 Cooperative sociali hanno dichiarato di aver partecipato a progetti (o hanno progetti in corso) incentrati sull’inserimento socio-lavorativo con una prevalenza, come si può evincere dal grafico 28 riportato in Appendice, di progetti legati alla L. 309/90 e al Programma Sovvenzione Globale.

8 Cooperative dichiarano di aver partecipato a progetti finanziati con la L. 309/90: di queste, 8 cooperative hanno partecipato al progetto Primi Passi, incentrato sulle tossicodipendente e avente come obiettivo l’attivazione – sotto determinate condizioni - di un tirocinio. Il tirocinio, che ha una durata di tre mesi, non è finalizzato all’assunzione.

9 Cooperative hanno partecipato a progetti legati al programma Sovvenzione Globale: in particolare 2 cooperative hanno attivato progetti a valere sia sulla prima che sulla seconda annualità, 3 soltanto sulla prima e 4 hanno partecipato e ottenuto un finanziamento solo nella seconda

annualità. In due casi si osserva anche la partecipazione a progetti di respiro europeo (Equal).

5.5.8 GIUDIZI ED EVENTUALI SUGGERIMENTI RISPETTO AI PROGETTI DI INSERIMENTO SOCIO-LAVORATIVO

Le criticità che le cooperative hanno incontrato durante la partecipazione (e, in alcuni casi, gestione) di progetti di inserimento lavorativo, sono raggruppabili in 3 grandi categorie:

- Progettazione: si tratta di criticità riconducibili al modo in cui il progetto è stato costruito, all'interno delle quali possiamo elencare:

- un'analisi carente rispetto alle possibilità di dare continuità nel tempo al progetto avviato;
- una carente valutazione delle competenze necessarie che il personale non svantaggiato dovrebbe possedere per poter gestire il progetto e raggiungere gli obiettivi di inserimento socio-lavorativo previsti dal progetto stesso;
- una sovra-stima degli inserimenti effettuabili in corso di progetto e l'assenza di previsioni e di attivazione di meccanismi per dare continuità agli inserimenti stessi una volta conclusosi il progetto;
- il processo di monitoraggio e valutazione, spesso assente o costruito ex-post, che non consente di rendere visibile ed esplicito cosa funziona e cosa non funziona;
- l'attinenza del progetto all'effettivo settore di intervento della cooperativa (che in alcuni casi deve snaturare il proprio modo di stare sul mercato per poter partecipare);
- la scarsa focalizzazione del progetto stesso (e, in definitiva, il dover perseguire obiettivi poco chiari e difficilmente quantificabili).

- Organizzazione e coordinamento: qui entra in gioco l'organizzazione interna della cooperativa e il rapporto che si viene ad instaurare con i soggetti che svolgono un ruolo chiave nel progetto; vengono infatti da un

lato riportate difficoltà legate al numero dei tutor che sarebbero necessari per seguire i beneficiari finali ma di cui non si dispone, e all'organizzazione complessiva del personale interno (es.: la necessità di riorganizzare la produzione o l'erogazione di un servizio per inserire persone svantaggiate, la redistribuzione dei carichi di lavoro) mentre, dall'altro, si evidenzia una notevole difficoltà a rapportarsi (ancor prima che coordinarsi) con i servizi territoriali (numerose cooperative auspicerebbero una maggiore attenzione da parte dei servizi al momento dell'invio di una persona e un maggior coinvolgimento nel sostenere la persona dopo l'inizio del percorso di inserimento lavorativo).

- Natura del bando cui fa capo il progetto: si fa riferimento alle caratteristiche intrinseche della fonte da cui provengono i fondi per avviare e portare avanti il progetto di inserimento socio-lavorativo; vengono infatti evidenziate le difficoltà legate alla rigidità e alle numerose pratiche amministrative e burocratiche necessarie per documentare (e giustificare) l'attività svolta, l'ammontare dei fondi disponibili per tali progetti (che spesso non consentono di sperimentare nuove attività e il loro impatto rispetto a diverse categorie di soggetti svantaggiati) nonché la tipologia dei beneficiari finali cui sono diretti i progetti (chi ha lavorato fino ad oggi con persone tossicodipendenti evidenzia come sia sempre più difficile immaginare dei percorsi di reinserimento socio-lavorativo efficaci per tali persone).

Di fondo emerge la sempre maggior consapevolezza che la cooperativa si stia avvicinando sempre di più ad un modello di impresa classica che deve innanzitutto far conto con i dati di bilancio, le entrate e i propri costi e tale trend non potrà non incidere nel modo e nell'intensità con le quali le cooperative svolgeranno il proprio ruolo di ambiente di lavoro "protetto" negli anni a venire.

5.5.9 COOPERATIVE, AMBIENTE DI LAVORO E SOGGETTI SVANTAGGIATI:

INFORMAZIONI GENERALI

I dati e le informazioni che seguono servono per completare il quadro rispetto alla possibilità (idoneità) delle cooperative intervistate ad inserire soggetti svantaggiati così come descritti dalla L. 68/99. In particolare si è andati ad analizzare, suddividendo per settore di intervento:

- l'accessibilità della sede principale della cooperativa e del luogo di lavoro (laddove non coincida con la sede principale);
- l'orario di lavoro richiesto e/o privilegiato;
- la tipologia di ambiente di lavoro;
- la posizione richiesta per poter svolgere il lavoro;
- le caratteristiche generali e/o i requisiti necessari per poter svolgere le attività necessarie a produrre o erogare il proprio servizio.

A questa parte dell'indagine non ha partecipato la cooperativa Rio Terà dei Pensieri in quanto l'attività principale si svolge presso l'Istituto di Pena di Venezia.

5.5.9.1 Accessibilità della cooperativa e del luogo di lavoro

Le sedi principali delle cooperative sono quasi tutte raggiungibili con qualsiasi tipologia di mezzo (oppure a piedi). 8 Realtà mettono anche a disposizione una navetta.

Il mezzo principale per accedere al luogo di lavoro (laddove questo sia diverso dalla sede principale della cooperativa) è il mezzo pubblico, seguito dal mezzo proprio e dalla navetta (o mezzo) messo a disposizione dalla cooperativa stessa.

5.5.9.2 Orario di lavoro

In tutti i settori c'è una netta prevalenza dell'orario giornaliero (tipicamente dalle 8.30 alle 17.30). Ben 13 realtà hanno inoltre aggiunto che è necessario il tempo pieno. Anche il part-time diurno (in particolare nel

settore dei servizi) è una soluzione adottata da un buon numero di cooperative; 6 sono le cooperative che richiedono una presenza in turno (anche notturno).

5.5.9.3 L'ambiente di lavoro

Data la prevalenza di attività legate al verde e ai servizi di pulizia, per quanto riguarda gli ambienti di lavoro si osserva una netta prevalenza dei cantieri esterni (21 risposte affermative) e degli ambienti aperti non riscaldati (18 risposte affermative). Seguono l'ufficio (17 risposte) e le "altre" tipologie di ambienti strettamente legati ai particolari servizi erogati dalle cooperative quali magazzini, alberghi, bar, cucine, spiagge, impianti sportivi, scuole, stanze frigo e veicoli.

5.5.9.4 Posizione richiesta per svolgere il lavoro

Anche per quanto riguarda la posizione richiesta per svolgere il lavoro, la prevalenza di cooperative che lavorano nel settore del verde o dei servizi di pulizia fa propendere verso la risposta "obbligatoriamente in piedi" (25 risposte affermative). Segue la possibilità di auto-gestirsi (15 risposte) e, solo come terza ipotesi, la risposta "obbligatoriamente seduto" (13 risposte).

5.5.9.5 Caratteristiche generali dell'attività svolta

Lavoro di gruppo, fatica fisica, possibilità di condurre veicoli sono le tre caratteristiche principali che servono per poter svolgere le attività previste nelle cooperative sociali.

Capitolo 6

COMMENTI CONCLUSIVI

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

L'indagine ha messo in evidenza due elementi caratteristici della cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia e dato degli stimoli per un possibile percorso evolutivo. La prima caratteristica è legata alla necessità di sviluppo dell'intero comparto senza il quale si rischia non solo di non poter garantire nel tempo la propria funzione sociale ai livelli attuali bensì anche di dover ridimensionare il peso economico della propria attività. La seconda caratteristica è il permanere della persona svantaggiata quale elemento centrale della mission delle società cooperative di tipo B. Riepiloghiamo brevemente le evidenze che stanno alla base di queste due considerazioni prima di delineare un possibile percorso per il futuro.

Le società cooperative intervistate, prevalentemente di dimensioni medio-piccole sia per numero di addetti che per fatturato, operano in misura prevalente nel settore dei servizi, con una clientela eterogenea pur prevalendo commesse pubbliche – di durata pluriennale - e con un comparto “pubblico” che risulta ancora di fondamentale importanza per la sostenibilità futura delle imprese intervistate. Le attività economico-produttive di tali organizzazioni risultano scollegate dai macro-settori economici della Provincia di Venezia. Tale “scollamento”, se da un lato colloca la cooperazione sociale all'interno di nicchie di mercato molto specifiche e potenzialmente protette, dall'altro rischia di inficiarne la crescita allontanandola da interventi strutturali (incentivazione economica, interventi di natura logistica, agevolazioni nel commercio e/o nel rilancio di determinate attività produttive), dal mondo imprenditoriale/aziendale del territorio e da tutti quei soggetti aggregatori (camere di commercio, rappresentanze industriali, ecc.) che potrebbero sostenerne lo sviluppo.

Il mercato di riferimento è caratterizzato da un crescente livello concorrenziale di aziende “profit” e da condizioni contrattuali che, nella maggior parte dei casi, le cooperative sono “costrette” ad accettare: la “folle” corsa al ribasso delle tariffe e dei prezzi da applicare negli appalti e

nelle convenzioni stipulate con soggetti pubblici, alla quale si accosta il costante ritardo nei pagamenti, sta diventando una costante nella quotidianità delle società cooperative che talvolta arriva ad inficiare la possibilità di proseguire il lavoro o di portare a termine la commessa.

All'interno di questo scenario - e con un prevalente atteggiamento "pubblico-centrico" nelle scelte aziendali - le cooperative sociali si sono mosse diversificando le proprie attività: mentre però nel passato tale obiettivo era prevalentemente legato al bisogno di introdurre attività per rispondere anche al bisogno sempre più diversificato di nuovi inserimenti lavorativi, i nuovi progetti di sviluppo sembrano partire più dal bisogno di trovare nuovi settori di attività in grado di sostenere economicamente tutta la cooperativa. Tale tendenza dichiarata trova però un limite nel mancato sviluppo delle aree commerciale e marketing, altrettanto necessarie nel momento in cui si vuole dare un peso economico alle nuove strade intraprese. E' significativa in tal senso non solo la scarsa strutturazione che ha assunto la funzione marketing nelle cooperative intervistate, soprattutto in quelle realtà in cui il fatturato è generato da "commesse" pubbliche, ma anche la modalità con le quali le società cooperative ricercano affiliazioni e rapporti sul territorio. L'eterogeneità dei soggetti aggregatori ai quali si rivolgono le società cooperative è sintomatico sia del bisogno di agganciare opportunità, creare alleanze, fare sinergie e possibilmente economie di scala sia della "confusione" strategica che accompagna le scelte di mercato, a maggior ragione se si valutano gli ambiti in cui tali rapporti risultano fondamentali per le imprese intervistate.

Che l'inserimento resti al centro della mission delle società cooperative lo dimostra innanzitutto l'apertura delle aziende intervistate, pur non avendo l'obbligo previsto dalla L. 68/99 in termini di assunzioni, rispetto all'inserimento di soggetti svantaggiati così come definiti dalla legge stessa e pur subordinandola all'avvio di nuove attività, all'adeguatezza della persona da inserire rispetto alla mansione da assegnare e, infine, al fatto

che l'inserimento sia legato a mansioni già assegnate a personale svantaggiato appartenente a questa categoria. Anche i dati relativi agli inserimenti "tradizionali" risultano coerenti con la mission: la media degli inserimenti effettuati dalle cooperative si attesta tra le 2 e le 5 unità; è in calo il numero di cooperative che dichiarano di non aver effettuato nessun nuovo inserimento lavorativo nel corso dell'ultimo anno indagato, mentre tutte danno una disponibilità di massima ad incrementare tale numero pur alle condizioni descritte in precedenza. Il dato più critico riguarda invece il basso livello di turn-over che, nel medio termine e a parità di risultati economici, limiterà inevitabilmente la crescita degli inserimenti. Tale basso livello, come già visto, può avere diverse spiegazioni: la tipologia di svantaggio, un mercato del lavoro poco recettivo, percorsi di reinserimento che non vanno a buon fine o che richiedono tempi più lunghi del previsto, la tendenza – in aumento - a mantenere definitivamente nel proprio organico alcune delle persone inserite che hanno acquisito la professionalità richiesta dalla mansione, la tipologia delle commesse acquisite. Per dare slancio alla propria mission si partecipa a progetti dedicati all'inserimento socio-lavorativo, anche se non sempre tale strumento viene utilizzato per quello che è: una opportunità per sperimentare nuovi percorsi o nuovi ambiti di lavoro che – solo come conseguenza – possono contribuire ad incrementare il numero e la qualità degli inserimenti socio-lavorativi.

Il lavoro con la persona richiede un forte collegamento tra due realtà aventi caratteristiche diametralmente opposte: con i servizi socio/assistenziali /sanitari, un tassello importante nella gestione del processo di inserimento e tale raccordo richiede tempo e risorse sia quando i servizi inviano il soggetto svantaggiato e le cooperative si limitano ad inserirli senza possibilità di valutare autonomamente la persona inviata, sia quando l'inserimento viene concertato tra i servizi stessi e il personale interno della cooperativa preposto alla valutazione degli inserimenti lavorativi. Le aziende, che dovrebbero costituire il luogo di lavoro di sbocco al termine di

un percorso di inserimento, richiedono mediazione, informativa, accompagnamento, sostegno dopo l'assunzione. E la consapevolezza di quanto sia ancora difficile interagire con il mondo imprenditoriale locale da questo punto di vista è testimoniato dal fatto che quasi l'intera popolazione delle cooperative intervistate ha sottolineato come tale attività richieda investimenti significativi in termini di comunicazione e di "forza persuasiva" che soltanto una azione di sistema riuscirebbe ad ottenere.

Mercato e inclusione. Imprenditorialità da un lato e connubio tra lavoro e "servizio" alla persona. Pare che la sfida futura non possa prescindere da questo connubio e da un mix di competenze che in una azienda di tipo "tradizionale" sarebbero difficili da fondere se non con investimenti significativi. Se questo è il punto di partenza per chiedere alla cooperazione sociale di incrementare i propri sforzi e di dare un contributo anche rispetto alla L. 68/99, vi sono una serie di domande alle quali cooperative, servizi e soggetti aggregatori, dovrebbero dare una risposta per gettare le basi di una imprenditorialità sociale solida, solidale e sostenibile. Le società cooperative sono pronte ad assumersi il ruolo di vere imprese a responsabilità sociale (strappando così questo titolo a quelle imprese tradizionali che stanno prevalentemente investendo in tal senso dal punto di vista della mera comunicazione), concorrendo sul mercato e dimostrando allo stesso tempo che è ancora possibile dare lavoro, dignità e prospettive ai cosiddetti svantaggiati? I servizi sono disposti a non considerare più le società cooperative come un mero terminale di un servizio socio-assistenziale bensì come una realtà produttiva che ha l'ambizione di sposare business e inclusione sociale e, in questa prospettiva, a costruire dei percorsi di inclusione coerenti con tale mission "socio-economica"? I cosiddetti soggetti aggregatori (consorzi, federazioni, ecc.) sono pronti a svolgere un ruolo forte sul territorio non solo attraverso la promozione della valenza sociale delle società cooperative ma soprattutto stimolando le imprese con servizi incisivi dal punto di vista

commerciale, imprenditoriale e di sviluppo? Dare risposta a queste domande richiede probabilmente una ricetta diversa da quelle utilizzate fino ad oggi per sostenerne la crescita o, in alcuni casi, la sopravvivenza: si tratta di combinare in modo diverso obiettivi individuali (il profitto e il business delle cooperative) ed esigenze collettive (i processi di inclusione), modalità di lavoro sempre più complesse, articolate ed imprenditorializzate (il lavoro nelle cooperative sociali) e reti territoriali/servizi ancora legati ad una visione socio-assistenziale della cooperazione, visioni “pubblico e politico centriche” della propria attività con strategie più legate al mercato e al fare impresa. Il sapore di questa combinazione potrà risultare quantomeno strano all’inizio, ma riteniamo che il futuro non possa prescindere perlomeno da un tentativo che vada in questa direzione.

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

BIBLIOGRAFIA

Guida al Terzo Settore del Comune di Venezia, Osservatorio Pubblicazioni, Gennaio 2004

Il malessere del Welfare, (a cura di) Giovanna Vicarelli, Liguori Editore, Napoli, 2005

Il Ruolo dell'Impresa Cooperativa nello Sviluppo dell'Economia Provinciale, Provincia di Venezia, Assessorato alle Attività Produttive, 2003

Il Terzo Settore nel Veneto, Indagine conoscitiva sulle cooperative sociali e sulle Associazioni di Promozione Sociale, Università degli Studi di Ferrara, 2004

Indagine ISTAT sulle cooperative sociali in Italia, ISTAT, 2001 e 2003

La cooperazione sociale a Venezia, Osservatorio Pubblicazioni, Aprile 2003

La Cooperazione Sociale, Indagine sulle cooperative di produzione e lavoro nella Provincia di Torino, Quaderni MediaFor, 2000

La Cooperazione Sociale di Inserimento Lavorativo e il punto di vista dell'utente, Domenico Zalla, Università degli Studi di Trento, 2001

La Doppia Sfida delle Cooperative di Inserimento Lavorativo, IRES FVG, Equal Progetto "Albergo in via dei Matti numero zero", Pesaro, 2005

La Sfida Cooperativa Nel Veneto, Area Europea e di Frontiera, ConfCooperative – Unione Regionale del Veneto, (a cura di) Giulio Veronese, 2003

Le cooperative sociali di Tipo B nella Provincia di Rimini: Primo Rapporto, Equal Rimini, Regione Emilia Romagna, 2002

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Le cooperative sociali marchigiane: modello da sviluppare e da esportare, Provincia di Ancona, 2002

Le imprese cooperative nel sistema economico della Toscana, IRPET per conto dell'Osservatorio Regionale Toscano per la Cooperazione, 2002

Nord Est 2004, Rapporto sulla società e l'economia, Fondazione Nord Est, a cura di Daniele Martini, Marsilio Editori, 2004

Seconda Conferenza Regionale sulla Cooperazione Sociale, Atti del Gruppo Tecnico della Regione Emilia Romagna, 2004

Welfare mix e qualità nell'area veneziana, a cura dell'Università Cà Foscari di Venezia, Ottobre 2004

IL QUESTIONARIO SOMMINISTRATO

Ricerca di mercato

Questionario di rilevazione

INFORMAZIONI GENERALI	
Cooperativa	
Indirizzo	
Telefono e fax	
Email	

INFORMAZIONI INTERVISTA	
Data intervista	
Intervistatore	
Persona intervistata	
Telefono persona intervistata	
E.mail persona intervistata	
Riferimento interno per gli inserimenti svantaggio	

A) MERCATO DI RIFERIMENTO

Le domande di questa sezione si prefiggono di costruire un quadro del mercato di sbocco delle cooperative sociali di tipo B, mettendone in evidenza le caratteristiche, le opportunità, le criticità e i rapporti con organizzazioni pubbliche e private presenti sul territorio.

1. Settore di intervento della cooperativa (5) (mercato di sbocco in termini di servizi e prodotti offerti): segnalare inoltre il/i settore/i più importante/i per la cooperativa dal punto di vista economico

AGRICOLTURA	INDUSTRIA (Produzione)	SERVIZI
Coltivazione	Macellazione e lavorazione carni	Commercio al dettaglio
Allevamento	Latte e derivati alimentari	Riparazione veicoli ed altro
Silvicoltura	Olii e grassi alimentari	Commercio di carni
Pesca e piscicoltura	Riserie, molini e pastifici	Commercio ambulante
Manutenzione giardini pubblici	Prodotti alimentari conservati	Alberghi e pensioni
Manutenzione giardini privati	Zuccherifici	Ristoranti, mense e bar
Altro (specificare):	Prodotti dolciari	Trasporti
	Preparazione mangimi	Carico, scarico e deposito merci
	Colori e vernici	Informatica
	Gomma e plastica	Attività di agenzia e ufficio
	Carta, cartone e affini	Telecomunicazioni
	Legatoria, tipografia e affini	Ricerca e consulenza professionale
	Editoria	Vigilanza
	Cuoio e concia delle pelli	Pulitura
	Costruzioni edili	Imballaggio e confezionamento
	Installazione impianti e macchine	Istruzione
	Lavorazione legno (falegnameria)	Formazione

⁵ Sintesi delle classificazioni ISPESL e ISTAT

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

	Produzione mobili, infissi, ecc. Carpenteria metallica Fabbricazione utensili e minuteria Ceramica Vetro Lavorazione oro e metalli preziosi Tessitura e filatura Confezionamento maglieria Confezionamento altro Fabbricazione calzature e art. pelle Riciclaggio rifiuti Audio-video	Assistenza sanitaria Assistenza sociale Smaltimento rifiuti Attività culturali e ricreative Cura della persona Facchinaggio, traslochi Segreteria, ufficio, servizi amministrativi
--	--	--

2. Quali sono le motivazioni che spingono la cooperativa a stare in nell'attuale o negli attuali settore/i di attività?

- Decisione basata su indagine di mercato (so che il territorio mi chiede questo servizio/prodotto)
- Decisione legata a commesse continuative nel tempo
- Settore di provenienza dei soci fondatori
- Settore più adatto alle tipologie di svantaggio presenti in coop
- Altro (specificare):

3. A quale tipologia di clientela/mercato si rivolge la vostra cooperativa (indicare, se possibile, una percentuale)?

- Privati singoli
- Aziende private
- Aziende pubbliche
- Altro (specificare):

4. Il rapporto con la clientela è basato.

Tipo di rapporto	Privati singoli	Aziende private	Aziende pubbliche	Amm. Pubbliche
Su singola commessa/acquisto, ma ripetuta nel tempo				
Su singola commessa/acquisto, non ripetuta nel tempo				

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Su contratti/convenzioni rinnovabili di durata inferiore ad 1 anno				
Su contratti/convenzioni non rinnovabili di durata inferiore ad 1 anno				
Su contratti convenzioni rinnovabili di durata superiore ad 1 anno				
Su contratti convenzioni non rinnovabili di durata superiore ad 1 anno				
Altro:				

5. Con quali modalità vengono acquisiti i clienti?

- Attività commerciale dedicata (responsabile commerciale)
- Attività del consorzio di riferimento
- Pubblicità (locandine, depliant, inserzioni giornali, ecc.)
- Passaparola
- Non saprei dare una risposta
- Altro (specificare):

6. Quali sono le principali criticità che la vostra coop deve affrontare per stare sul mercato?

- Concorrenza di aziende profit
- Visibilità dei prodotti/servizi della coop
- Tempi di realizzazione del prodotto/servizio richiesto dai clienti
- Condizioni contrattuali richieste dal cliente
- Altro (specificare):

7. Durante la vita della cooperativa sono stati mai apportati dei cambiamenti nel prodotto/servizio offerto? Si No

8. Se si di che natura sono stati tali cambiamenti?

9. Lei si immagina di poter avviare attività diverse da quelle che attualmente state portando avanti? (nuovi prodotti, nuovi servizi, nuove aree di attività; in caso di risposta affermativa specificare quali)?

10. La vostra cooperativa ha rapporti con altre cooperative? Si No

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

11. Se sì, di che natura sono?

- Commerciali (vendiamo un nostro prodotto/servizio)
- Fornitura (acquistiamo un prodotto o un servizio)
- Scambio di informazioni
- Progetti specifici di inserimento lavorativo
- Formazione del personale
- Formazione soci svantaggiati
- Altro (specificare):

12. La vostra cooperativa è iscritta a qualche associazione, consorzio, gruppo?

- Sì (indicare quale/i)
- No (in questo caso spiegare il motivo per cui si “cammina da soli”)

13. Se sì, quale apporto danno tali associazioni/consorzi/gruppi rispetto alle seguenti attività (se danno un apporto segnare nella casella il tipo di contributo che viene dato dall'associazione, consorzio, ecc.)

Attività	Nessun apporto	Ci supportano su nostra richiesta	L'apporto è fondamentale
Vendita prodotto/servizio			
Acquisti/Forniture a prezzo agevolati			
Formazione del personale			
Inserimenti lavorativi			
Altro (specificare)			

B) RAPPORTI CON IL TERRITORIO

Le domande di questa sezione si prefiggono di costruire un quadro rispetto alle sinergie con le aziende profit, la pubblica amministrazione e le aziende pubbliche, sia quali potenziali mercati di sbocco dei servizi/prodotti riflesso sia per l'individuazione di opportunità occupazionali per lavoratori disabili e soggetti svantaggiati

14. La vostra coop trattiene rapporti con aziende private?

Sì No

15. In caso di risposta affermativa, di che natura sono tali rapporti?

- Strettamente commerciali (vendita o fornitura)
- Collocamento (outplacement) soggetti svantaggiati
- Tirocinio soggetti svantaggiati

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

- Formazione del personale
- Altro (specificare)

16. In caso di risposta negativa, può spiegarne i motivi e dire se rite potrebbe essere utile attivare tale rapporto per sostenere la vostra mission?

17. Ha mai pensato di attivare rapporti di collaborazione con aziende private
- promuovere l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati
 - individuare percorsi formativi per il proprio personale
 - fare opera di sensibilizzazione rispetto al vostro lavoro
 - promuovere i vostri prodotti/servizi
 - altro (specificare)

18. La vostra coop trattiene rapporti con aziende pubbliche?

Si No

19. In caso di risposta negativa, può spiegarne i motivi e dire se rite potrebbe essere utile attivare tale rapporto per sostenere la vostra mission?

20. Se sì, di che natura sono tali rapporti?

- Strettamente commerciali (vendita o fornitura)
- Collocamento (outplacement) soggetti svantaggiati
- Tirocinio soggetti svantaggiati
- Altro (specificare)

21. Ha mai pensato di attivare rapporti di collaborazione con aziende public

- Promuovere l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati
- individuare percorsi formativi per il proprio personale
- fare opera di sensibilizzazione rispetto al vostro lavoro
- promuovere i vostri prodotti/servizi
- altro (specificare)

22. Di che natura sono i vostri rapporti con pubbliche amministrazioni?

- Non intratteniamo rapporti con le p.a e non ci interessa farlo
- Non intratteniamo rapporti con le p.a ma saremmo interessati (speci motivo dell'interesse)
- Commerciali
- Riguardano progetti specifici di inserimento lavorativo
- Legate a sovvenzioni o finanziamenti per nostre attività
- Altro (specificare)

23. Nel caso in cui non intratteniate rapporti con pubbliche amministrazioni, può spiegarne i motivi e dire se ritiene che potrebbe essere utile attivare tale rapporto per sostenere la vostra mission?

C) CARATTERISTICHE GENERALI DELL'AZIENDA E DEGLI INSERIMENTI LAVORATIVI

Le domande di questa sezione si prefiggono di costruire un quadro realistico della possibilità/capacità delle cooperative sociali di tipo B di assorbire nei propri organici lavoratori disabili fornendo indicazioni sul livello di "saturazione" rispetto agli inserimenti lavorativi ma soprattutto con quale ottica e a quali condizioni (di mercato e non solo) le coop potrebbero contribuire al buon esito di progetti di inserimento lavorativo

1. Il personale

	Dipendenti	Indicare la % di M e F	Di cui svantaggiati inseriti nell'anno in corso	Indicare la % di M e F	Di cui svantaggiati inseriti prima del 2003	Indicare la % di M e F
2003						
2004						
2005						

2. Tendenzialmente nella vostra cooperativa a che livello di turn-over di soggetti svantaggiati si assiste?

- Basso (meno del 10% dei soggetti svantaggiati esce dalla coop nell'arco di 12-18 mesi)
- Medio (10%-50% dei soggetti svantaggiati esce dalla coop nell'arco di 12-18 mesi)
- Elevato (più del 50% dei soggetti svantaggiati esce dalla coop nell'arco di 12-18 mesi)

3. Nella vostra cooperativa vengono attivati stage/tirocini?

Si No

4. In caso di risposta affermativa, chi sono gli enti/organizzazioni invianti?

- SIL
- Ser.T
- Centro per l'Impiego

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

- Scuola
- Altro (specificare):

5. Tipologie di mansioni svolte da personale appartenente a categorie di svantaggio

Tipologia svantaggio	Mansione/i attualmente svolta/e

6. L'azienda opera in locali resi accessibili a portatori di handicap come previsto dalla legge 13/89 per il superamento delle barriere architettoniche?

Si No

7. Al momento attuale la cooperativa sarebbe in grado di accogliere nel suo organico soggetti svantaggiati così come definiti dalla L. 68?

Si No

8. In caso di risposta affermativa, con quali mansioni e quali condizioni contrattuali potrebbe avvenire l'inserimento?

9. In caso di risposta negativa indicare se vi siano condizioni particolari che potrebbero far cambiare questa posizione

10. La coop ha già partecipato a progetti specifici di inserimento lavorativo?

Si (indicare quali) No

11. In caso di risposta affermativa, ci può fornire un giudizio ed eventuali suggerimenti rispetto a queste tipologie di progetti?

12. L'azienda dispone di una (o più) risorsa/e dedicata/e per seguire gli inserimenti lavorativi?

Si (indicare quante persone riesce a seguire) No

13. In caso di risposta affermativa, di cosa si occupa questa persona?

Attività	Attività
Colloquio iniziale	Monitoraggio andamento inserimento
Stesura di un bilancio di competenze	Gestione rapporti con servizi (indicare quali)
Attività di orientamento e stesura di un percorso formativo	Gestione rapporti con familiari
Formazione	Ricerca aziende per collocare la persona una volta terminato il percorso all'interno della coop
Monitoraggio della formazione	Altro (specificare):

14. In caso di risposta negativa, le attività elencate nella domanda precedente

- Non vengono svolte
- Vengono svolte in parte (indicare da chi e quali attività)
- Vengono svolte tutte con il contributo di diverse persone
- Altro (specificare):

15. Ritiene le attività elencate nella domanda 9 importanti?

Si No

16. Con quali soggetti/organizzazioni si rapporta la vostra cooperativa per quanto riguarda gli inserimenti lavorativi?

- Sil
- Provincia – Centro per l'Impiego
- Ser.T
- Servizi Sociali del Comune
- Privato sociale (associazioni, volontariato, parrocchie, ecc.)
- Aziende
- Altro (specificare):

17. Come giudica il rapporto di collaborazione instaurato con tali organizzazioni e quali suggerimenti ci può dare per eventualmente migliorare tale rapporto?

18. Ci può fornire un quadro generale delle attività svolte dalla cooperativa all'interno dei vari settori di intervento?

Settore di intervento	Come si raggiunge la sede della cooperativa?	Come si raggiunge il posto di lavoro?	Quale orario di lavoro è richiesto?	In quale ambiente è necessario lavorare?	Posizione richiesta per svolgere il lavoro:	Caratteristiche generali delle attività svolte e preparazione professionale
Settore:	A Piedi Con automezzo propri Con mezzo navetta messo a disposizione dall'azienda per tutti i lavoratori Con mezzi pubblici Con bicicletta Altro specificare	A Piedi Con automezzo propri Con mezzo navetta messo a disposizione dall'azienda per tutti i lavoratori Con mezzi pubblici Con bicicletta Altro specificare	Giornaliero In semitur. (solo orario diurno) In turno, anche notturno Possibile part time in orario diurno (max 4 ore/die) Necessario tempo pieno Altro specific.	Ufficio Laboratori o Magazzini Cantiere esterno Ambiente aperto non riscaldato Impianto industr.le Altro specif.	Obbligatoria-mente in piedi per la maggior parte del turno Obbligatoriamente seduto per la maggior parte del turno Indifferente, con possibilità di autogestire la posizione di lavoro Frequentemente in posizione scomoda o in ambiente ristretto Altro specie.	Lavoro di gruppo Alta concentrazione Autonomia decisionale Contatto con il pubblico Uso videoterminale Movimenti in ambienti pericolosi Movimenti in ambienti ristretti Conduzione veicoli Fatica fisica Buone capacità visive Altro specificare Preparazione richiesta:

19. Note e impressioni dell'intervistatore

APPENDICE

GRAFICI

La cooperazione sociale di tipo B nella Provincia di Venezia

Grafico 1*

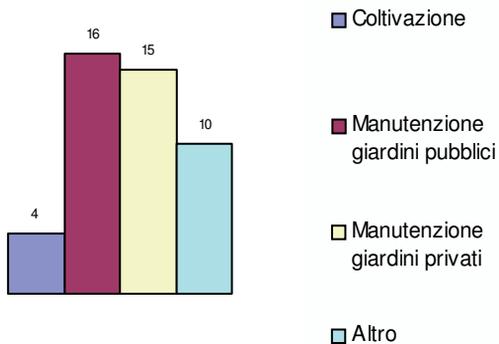


Grafico 2*

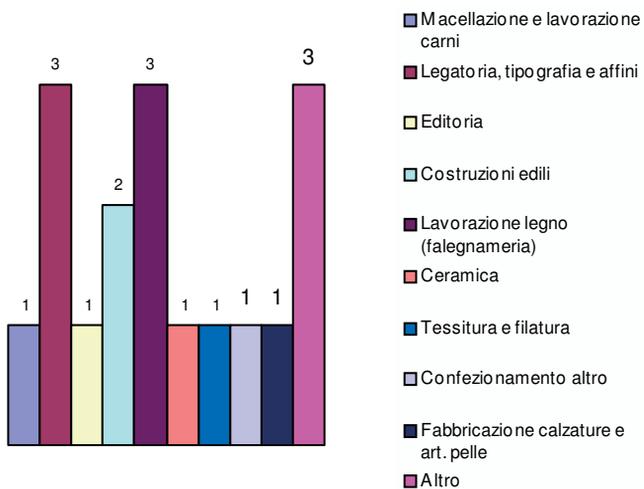


Grafico 3*

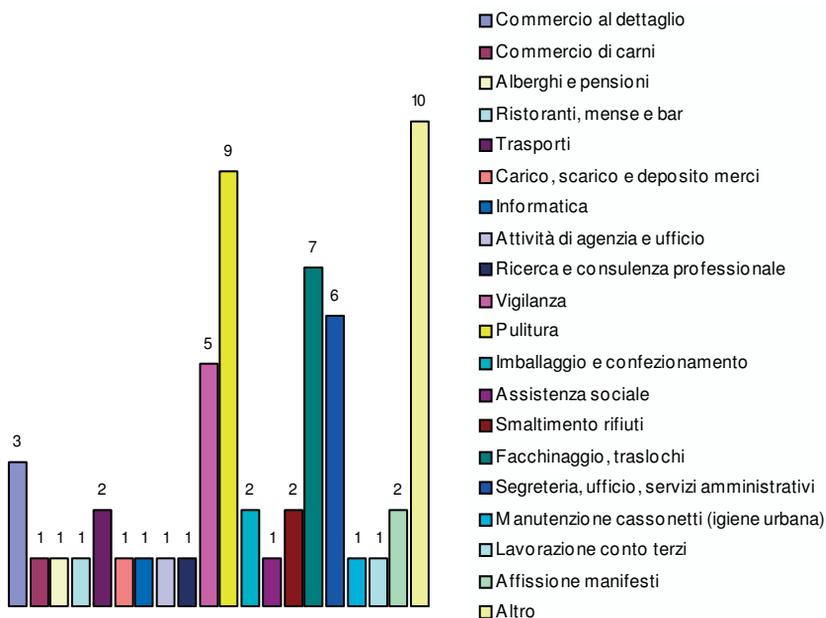


Grafico 4*

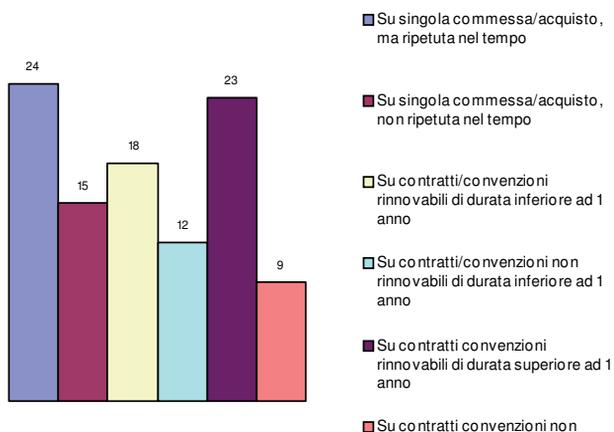


Grafico 5*

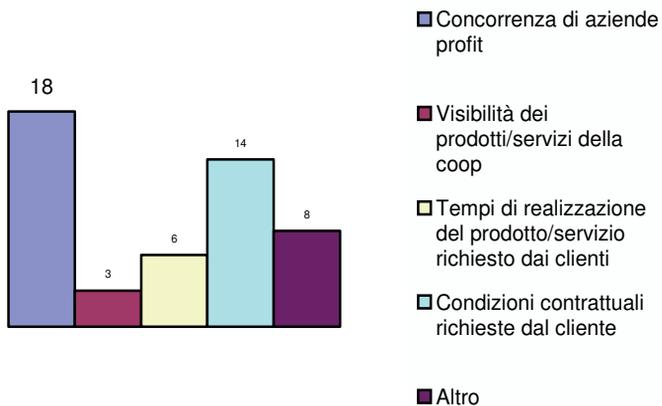


Grafico 6*

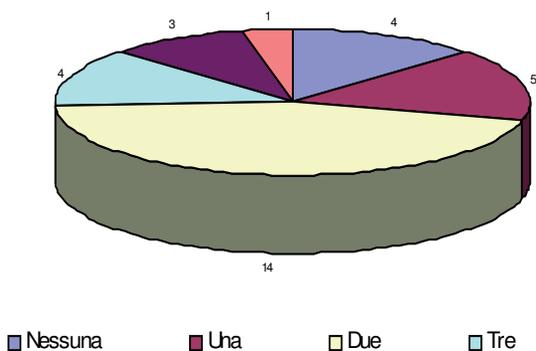


Grafico 7*

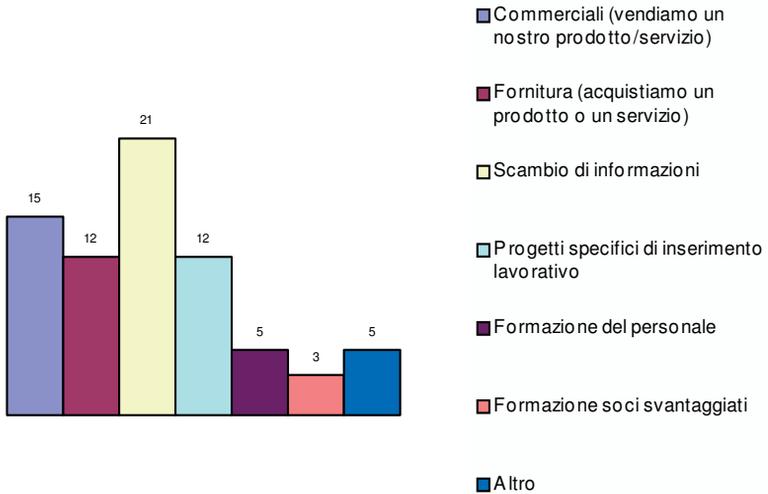


Grafico 8*

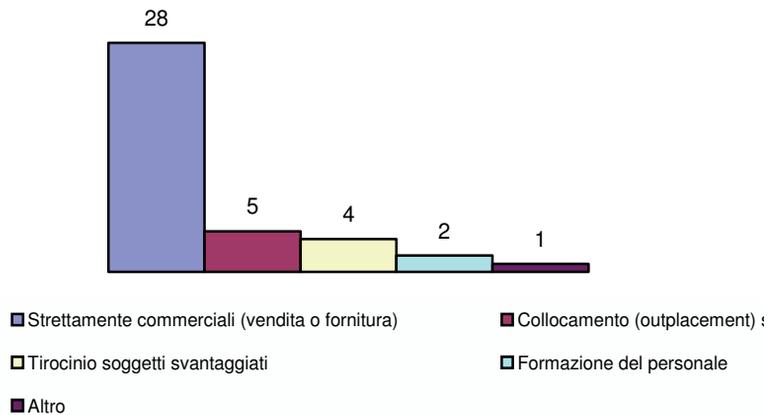


Grafico 9*

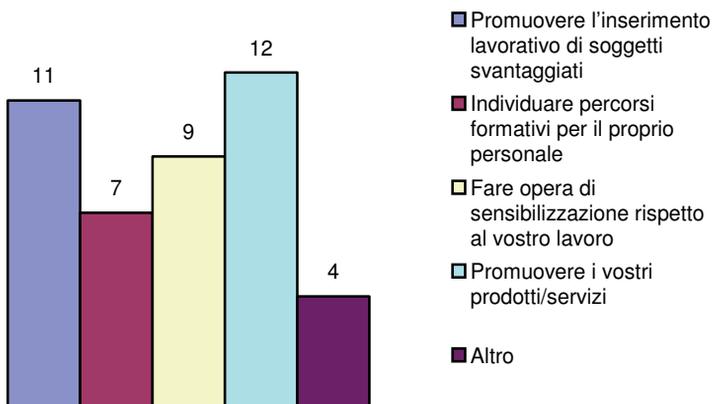


Grafico 10*

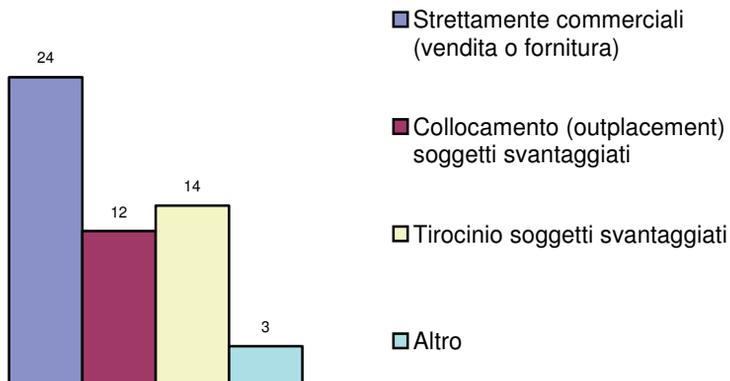


Grafico 11*

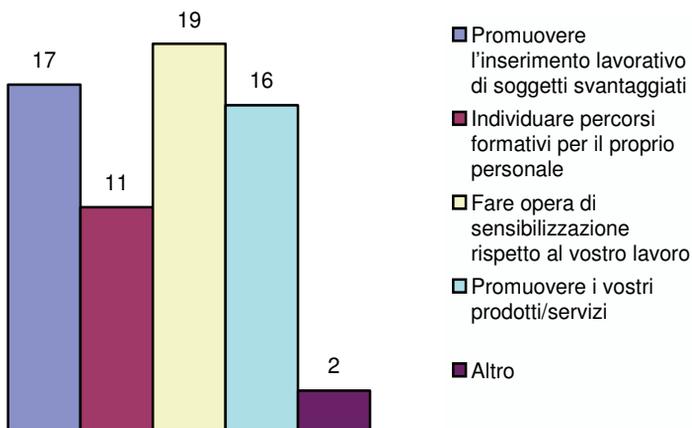


Grafico 12*

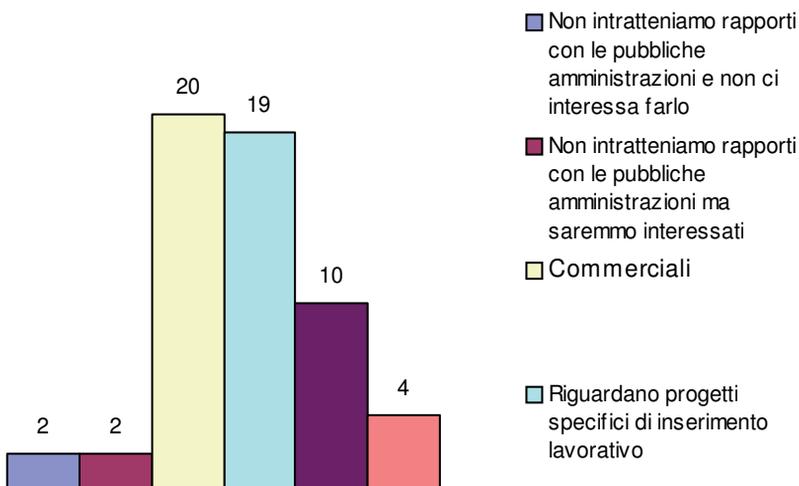


Grafico 13*

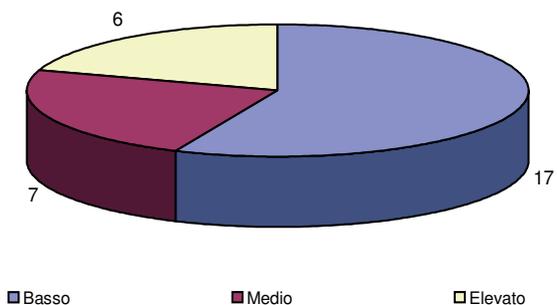


Grafico 14*

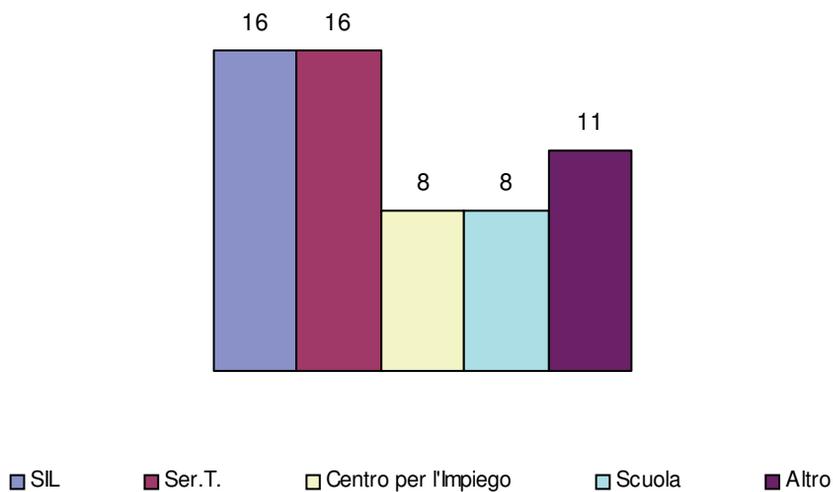


Grafico 15*

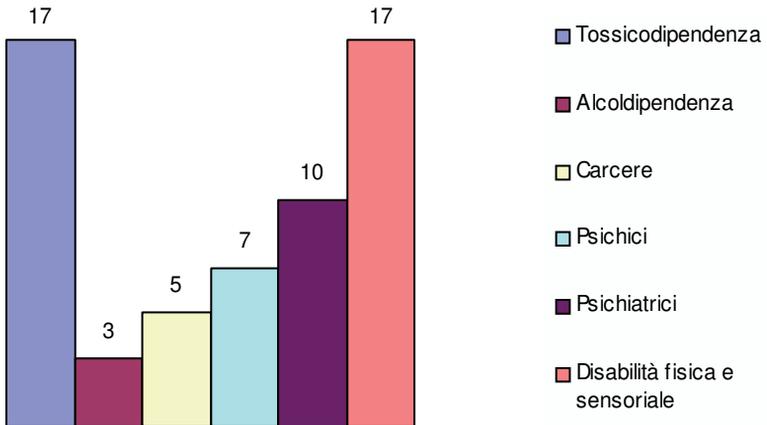


Grafico 16

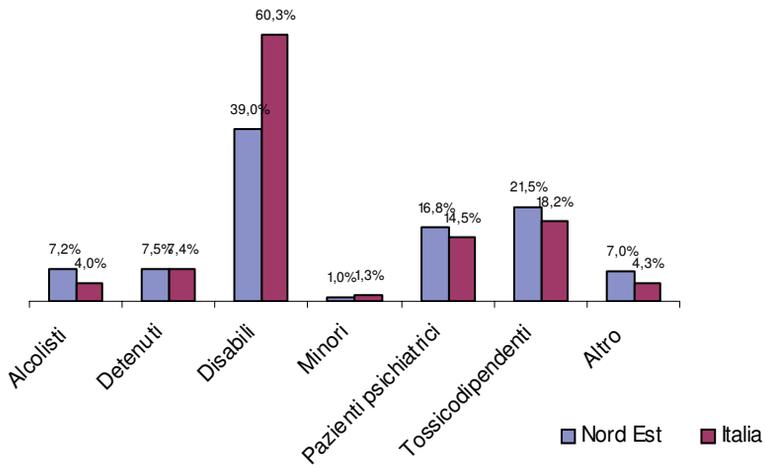
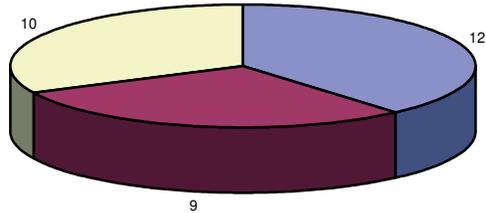


Grafico 17



■ 1 tipologia di svantaggio ■ 2 tipologie di svantaggio ■ 3 o più tipologie di svantaggio

Grafico 18*

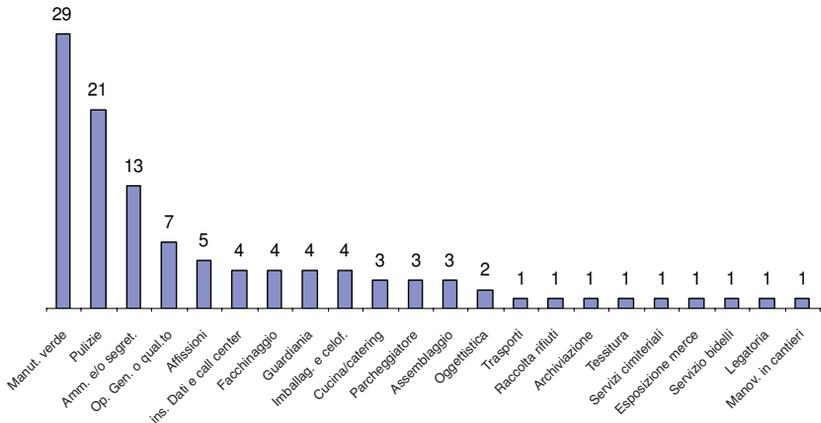


Grafico 19*

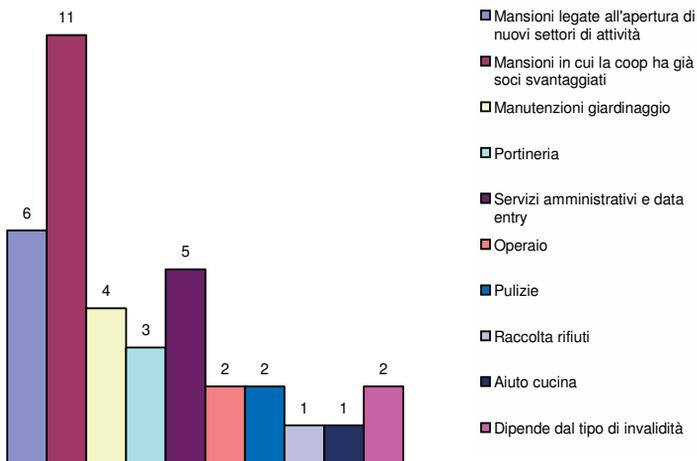


Grafico 20*

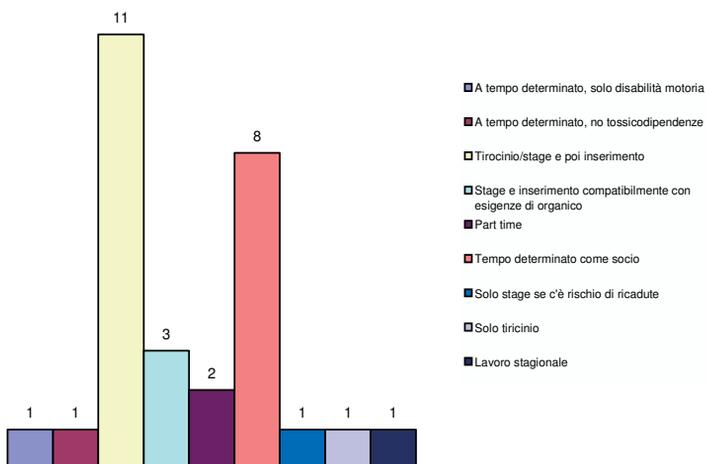


Grafico 21*

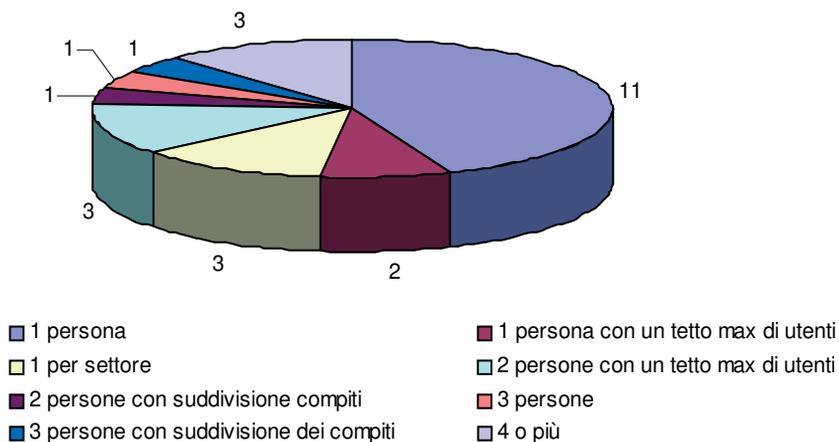


Grafico 22

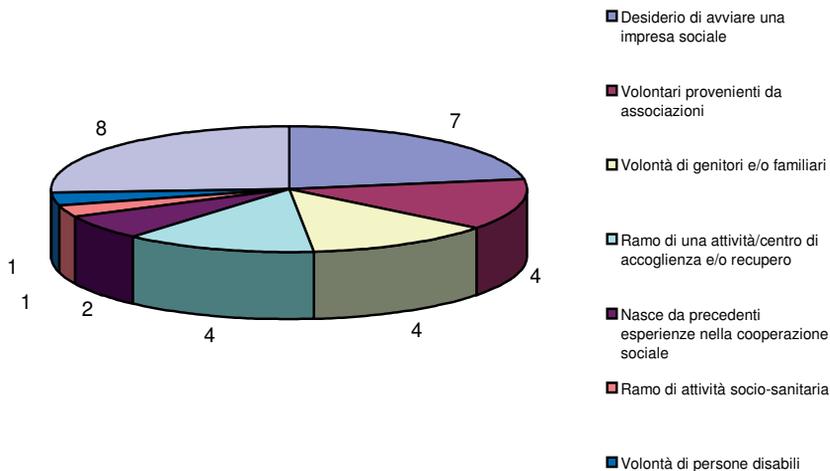


Grafico 23*

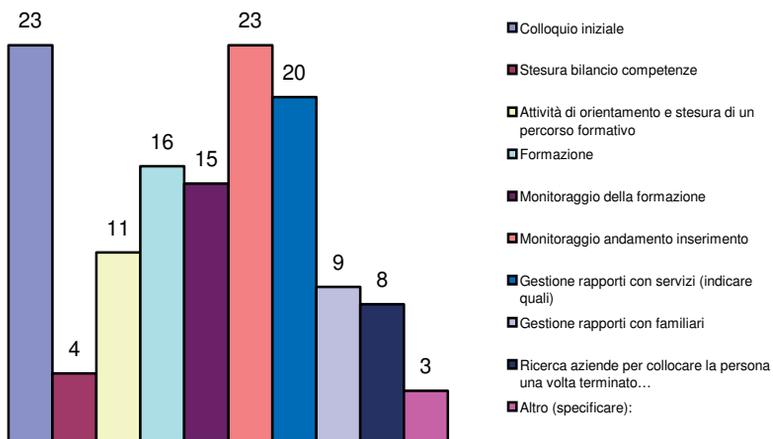


Grafico 24*

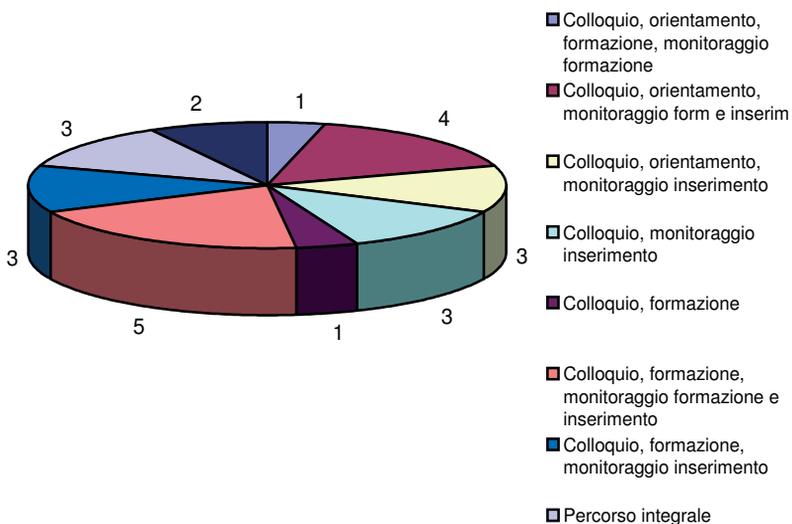


Grafico 25*

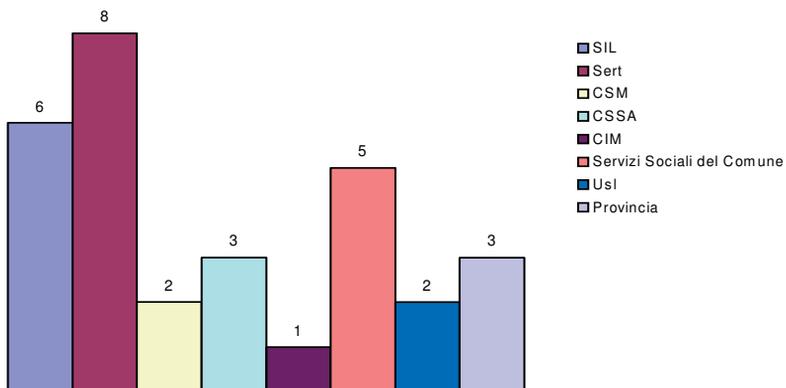


Grafico 26*

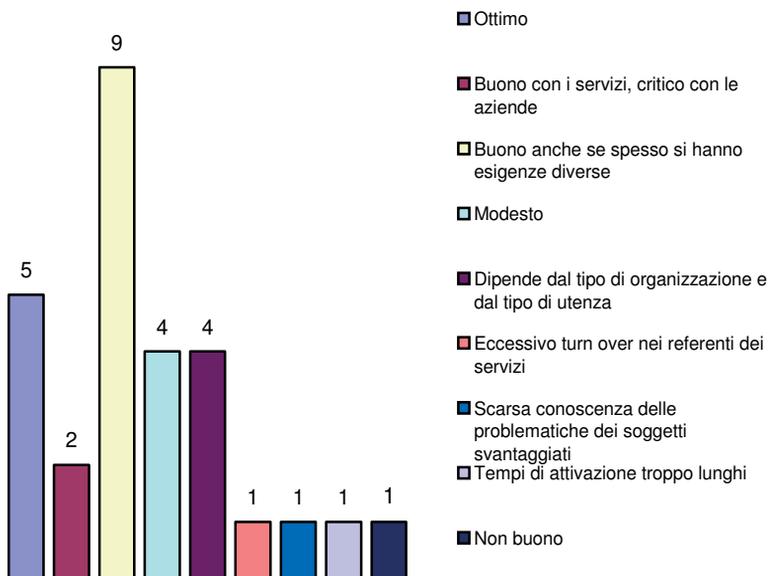


Grafico 27*

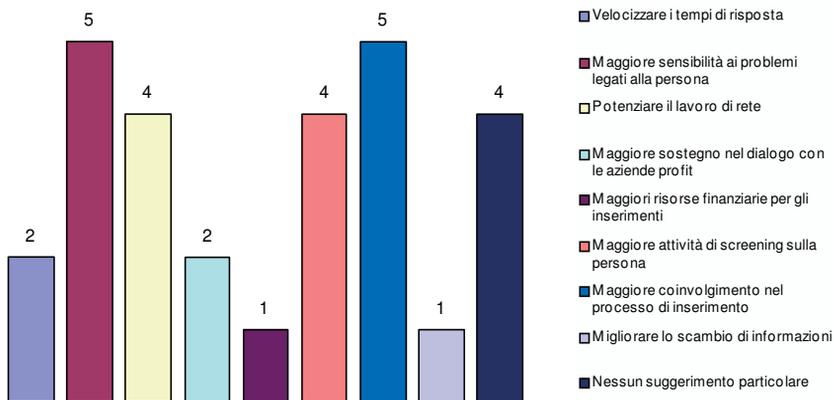
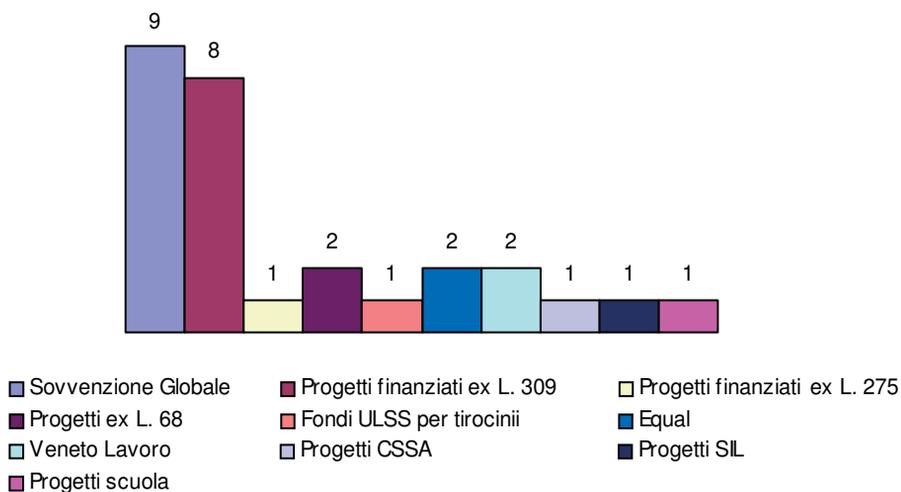


Grafico 28*



*: consentite risposte multiple.

La ricerca è stata realizzata grazie al contributo della Provincia di Venezia
– Assessorato al Lavoro e Formazione Professionale - e del Comune di
Venezia – Assessorato alle Politiche Sociali.