

IL NOSTRO PRIMO BILANCIO SOCIALE

Uno strumento di lavoro per guardare al futuro

I tradizionali metodi di tenuta della contabilità e del bilancio permettono di illustrare soprattutto il versante economico della nostra cooperativa. Ben poco viene detto sui risultati, positivi o negativi che siano, ottenuti sul versante sociale. La nostra cooperativa fa finanza etica, usa denaro, ma non ha certo come unica finalità "far quadrare i conti": il perseguimento del fine economico non esaurisce di certo le finalità che ci siamo dati.

Durante l'Assemblea del 14/12/97 abbiamo deciso di affiancare al bilancio economico anche quello sociale, per rendere possibile una puntuale verifica tanto dell'attività economica, quanto degli obiettivi sociali.

Un bilancio sociale non autoreferenziale ci permette di conoscere meglio il funzionamento della nostra cooperativa; di verificare e monitorare lo stato di attuazione delle nostre finalità statutarie, facendo emergere, anche attraverso un dinamico confronto nel tempo, i punti di forza, i nodi irrisolti e le nostre eventuali debolezze.

Avremo così la possibilità di "correggere il tiro", di scegliere le strade che riterremo più adatte, in sostanza avremo a nostra disposizione uno strumento che ci aiuterà nella riflessione, verifica e pianificazione.

Senza dimenticare che in una realtà sempre più ricca e complessa come Mag6, lavorare insieme al bilancio sociale diverrà un'occasione importante per confrontarsi sulla lettura che ognuno di noi fa di questa esperienza.

In secondo luogo il bilancio sociale è uno strumento di visibilità della cooperativa verso l'esterno; il bilancio sociale dice a tutti con chiarezza chi siamo e che cosa vogliamo, come lavoriamo e che risultati abbiamo ottenuto, ponendoci in una relazione trasparente con le altre realtà associative/cooperative, con la cittadinanza, con le istituzioni, con gli strumenti d'informazione che decideremo di utilizzare.

Non ultimo vorremmo rilevare l'importanza specifica che ha avuto il fatto di lavorare insieme alla costruzione del Bilancio Sociale per il gruppo di persone che, a vari livelli, si sono coinvolte. Sono stati incontri molto ricchi che hanno fatto emergere da una parte grandi entusiasmi nella precisa lettura ed individuazione chiara delle cose che stiamo portando avanti, dall'altra anche nodi faticosi, difficoltà a praticare alcune delle nostre finalità statutarie (come non ricordare quanto sia stato impegnativo affrontare il tema della "Centralità delle Relazioni").

In ogni caso è emersa in modo forte la voglia di focalizzare, sperimentare strumenti nuovi di rilevazione, confronto, sperimentazione.

Non sempre tutti gli aspetti che sono emersi dai nostri incontri hanno potuto essere oggetto di analisi, sia perché in alcuni casi non siamo riusciti ad individuare idonei strumenti di rilevazione, sia perché, altre volte, i costi e le capacità richieste per rilevare alcuni dati ci sono sembrati troppo onerosi.

Cinzia Melograno e Luca Iori

IL PERCORSO DI COSTRUZIONE

I mezzi stanno al fine come il seme all'albero

Le modalità per poter creare il proprio bilancio sociale sono molteplici. Noi abbiamo scartato l'idea di utilizzare uno schema standardizzato progettato da professionisti esterni ed abbiamo preferito crearci "su misura" uno strumento di lavoro che partisse dalle nostre specificità.

Eccovi il percorso che abbiamo seguito.

Siamo partiti da questa domanda:

1. "Perché è nata la nostra cooperativa? Qual è L'OBIETTIVO DI FONDO su cui ci siamo uniti?" (gli "esperti" definiscono questa problematica la *mission* della ns. cooperativa).

Siamo andati a cercare ed abbiamo trovato le risposte nello Statuto e nel documento di presentazione della ns. cooperativa "L'ESPERIENZA DI MAG 6 IN EMILIA ROMAGNA":

- **La Cooperativa, senza finalità speculative, intende far partecipare tutti i Soci ai benefici della mutualità, applicandone i metodi e ispirandosi nella sua attività ai principi della libera e spontanea cooperazione, alla cui diffusione e affermazione è impegnata. La Cooperativa si prefigge lo scopo di promuovere una qualità alternativa dello sviluppo e del lavoro nelle forme della cooperazione, della autogestione e dell'associazionismo di base. La Cooperativa intende operare per uscire dalla logica del profitto e dello sfruttamento propri dello sviluppo capitalistico, verso una visione dello sviluppo che tenda ad escludere rapporti di lavoro subalterno ed a favorire invece i rapporti di solidarietà e di uguaglianza sociale in un quadro generale di obiezione al sistema vigente.**
- **(Mag 6 intende promuovere) meccanismi che facilitino UNA SOCIALITÀ PIÙ CONVIVIALE E MENO COMPETITIVA.**
- **(Mag 6 punta alla) creazione di una rete di persone, gruppi, imprese, che intendono relazionarsi in modo equo e solidale, condividendo ciò che sono e ciò che hanno (denaro, tempo, competenze, informazioni, prodotti, servizi), unendosi su valori comuni (pace, solidarietà, ecologia, anticonsumismo), ma valorizzando al massimo le proprie diversità, lavorando insieme per il benessere della collettività.**

Poi ci siamo chiesti:

2. Con quali STRUMENTI abbiamo scelto di perseguire il nostro obiettivo di fondo?

Abbiamo analizzato la nostra esperienza concreta e, ad oggi, ci pare siano sette gli strumenti attivi a nostra disposizione presenti in ambito Mag6 (sia cooperativa che associazione):

STRUMENTO:	ATTRAVERSO:
1. FINANZA ETICA	• Coop. Mag6
2. CIRCUITO INFORMATIVO	• Pollicino (Assoc. Mag6)
3. CIRCUITO COMMERCIALE EQUO E SOLIDALE	• Gruppo d'Acquisto Collettivo (Assoc. Mag6)

4. SISTEMA ECONOMICO DI SCAMBIO LOCALE	<ul style="list-style-type: none"> • Rete di Economia Locale (R.E.L.) (Assoc. Mag6)
5. ENERGIA E AMBIENTE	<ul style="list-style-type: none"> • Mag Ambiente (MIDA) (Assoc. Mag6)
6. EDUCAZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • MAG scuola (Assoc. Mag6)
7. LIBRERIA	<ul style="list-style-type: none"> • Infoshop Mag6 (Assoc. Mag6)

(N.B: In base alle disponibilità delle persone ad impegnarsi su questo progetto, siamo riusciti a portare a termine il bilancio sociale relativamente all'attività finanziaria della cooperativa ed all'esperienza della Rete di Economia Locale dell'associazione.)

Poi abbiamo cercato una risposta a questa domanda:

3. Quali sono le METODOLOGIE che abbiamo adottato per raggiungere gli obiettivi sociali?

Abbiamo analizzato ciò che stiamo facendo ed abbiamo individuato una serie di metodologie che crediamo siano patrimonio comune delle nostre attività, e cioè:

METODOLOGIE comuni a tutti gli strumenti	Più in dettaglio:
1. AUTOGESTIONE e PARTECIPAZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • possibilità di non delegare • assunzione di responsabilità
2. CENTRALITA' DELLE RELAZIONI	<ul style="list-style-type: none"> • reciprocità • convivialità
3. LENTEZZA	
4. CONFRONTO ED APPROFONDIMENTO SIA INTERNO CHE ESTERNO	
5. TRASPARENZA	
6. TERRITORIALITA'	
7. VALORIZZAZIONE DELLE DIVERSITA'	
8. CONDIVISIONE	<ul style="list-style-type: none"> • solidarietà
9. CREAZ. DI LAVORO PARTECIPATO ED AUTOGESTITO	

4. Successivamente abbiamo cercato di capire A CHI PUO' INTERESSARE IL COMPORTAMENTO DI MAG 6. In un linguaggio più tecnico, abbiamo cercato di individuare chi sono i **DETENTORI D'INTERESSE, ECONOMICO O POTITICO/SOCIALE** nei confronti di Mag6. Ne è venuto fuori il seguente quadro:

SOGGETTI DETENTORI D'INTERESSI VERSO MAG6	INTE RESSE ECONO MICO	INTE RESSE POLIT- SOCIALE
SIMBOLOGIA: X = E' UN DETENTORE D'INTERESSE NO = NON E' UN DETENTORE D'INTERESSE X - = E' UN DETENTORE DI INTERESSE, PERO' E UNA FIGURA CHE MERITA UN'ANALISI MOLTO ATTENTA		
SOCI FINANZIATORI	X	X -
SOCI "LAVORATORI"	X	X
SOCI "VOLONTARI"	X	X
SOCI FINANZIATI	X	X -
CONSIGLIERI	X	X
ASPIRANTE SOCIO	X	X
CONVIVENTI SOCI ATTIVI (danno tempo alla Mag)	X -	X -
CONVIVENTI SOCI FINANZIATORI	X -	X -
CONVIVENTI SOCI FINANZIATI	X -	X -
FORNITORI	X	X -
BANCHE CON CUI LAVORIAMO	X	NO
ALTRE BANCHE	NO	NO
ALTRE MAG	X	X
BANCA ETICA	X	X
IMPRESE SOCIALI (Coop, Coop. sociali,)	X	X
ASSOCIAZIONI DI VOLONTARIATO	X	X
ALTRI SOGGETTI CHE OPERANO PER UN CAMBIAMENTO SOCIALE (Centri sociali,.....)	X	X
CIRCOSCRIZIONE V	X	X
COMUNE	X -	X -
PROVINCIA	X -	X -
REGIONE	X -	X -
SOGGETTI LOCALI	X -	X -
SOGGETTI DI ALTRI TERRITORI	X -	X -

5. A questo punto abbiamo cercato di individuare degli **INDICATORI OGGETTIVI** che ci permettessero di andare a “leggere” quanto di ciò che diciamo e scriviamo si trasforma in una pratica concreta, rilevabile da chiunque.
Per ognuno degli STRUMENTI, ed ognuna delle METODOLOGIE individuate, abbiamo iniziato a RICERCARE questi INDICATORI. Il lavoro, come immaginerete, non è stato semplice, e non sempre siamo riusciti a “scovare” un indicatore “oggettivo”. Però, in ogni caso, questo lavoro si è rivelato un momento molto ricco che ha spinto ognuno di noi a chiarirsi le idee sulle tematiche che, quotidianamente, affrontiamo all’interno di Mag 6.
6. Per avere comunque uno strumento di “misurazione” e di confronto anche su quelle tematiche su cui non siamo riusciti ad individuare indicatori oggettivi, abbiamo deciso di adottare **lo strumento dell’intervista** su un campione di soci che fosse rappresentativo della base sociale.
7. Abbiamo quindi organizzato **quattro incontri specifici** per confrontarci sulle informazioni acquisite attraverso gli indicatori e le interviste, suddividendole in quattro grandi aree tematiche che nel frattempo si erano delineate:
 - a. **Lo strumento della finanza etica**
 - b. **L’autogestione e la partecipazione**
 - c. **La centralità delle relazioni personali**
 - d. **Il rapporto col territorio e con le realtà extra locali**All’interno di ogni incontro abbiamo cercato di individuare i **punti di forza**, gli **aspetti critici** e le **proposte operative per il futuro**.
8. Questo libretto, prodotto ultimo della nostra di esperienza di bilancio sociale, cerca di darvi conto dell’intero percorso svolto, mettendovi a disposizione sia i materiali prodotti nella loro versione integrale (vedi MATERIALI DI APPROFONDIMENTO), sia attraverso un percorso più breve che mette in evidenza gli aspetti ritenuti particolarmente interessanti (vedi il capitolo “L’ANALISI”). Crediamo possa essere uno stimolante strumento di lavoro per il futuro. Ognuno lo potrà utilizzare come meglio crede nel proprio ambito di intervento (consiglio, assemblea, gruppi di lavoro,...).
9. Ci pare particolarmente incoraggiante riscontrare che, ancor prima che la stampa ufficiale del bilancio sociale veda la luce, sia il consiglio di amministrazione che l’assemblea dei soci abbiano già iniziato ad affrontare problematiche emerse all’interno del percorso del bilancio sociale. E’ un segnale che ci conforta e ci incoraggia a continuare ad investire energie su strumenti che ci aiutino ad avere una **maggiore consapevolezza sul nostro agire**, non lasciandoci travolgere dall’urgenza del fare.

BREVE CRONISTORIA

Quattro anni vissuti “coraggiosamente”

1997

Abbiamo iniziato a parlare di Bilancio Sociale nel corso della seconda metà del 1997, quando Giovanni Teneggi di Federsolidarietà di Reggio Emilia ci ha invitati a partecipare ad un corso sul bilancio sociale rivolto al mondo della cooperazione sociale.

Luca e Cinzia partecipano a questo corso, ed il Consiglio di Amministrazione, valutando positivamente la possibilità di utilizzare questo nuovo strumento, decide di proporlo alla discussione dell'Assemblea .

L'Assemblea dei soci del 14/12/97 a Reggio Emilia decide di affiancare al bilancio economico anche quello sociale.

1998

Prende vita un gruppo di lavoro a cui partecipano sia consiglieri che soci interessati a lavorare alla creazione del Bilancio Sociale 1997, in particolare nell'individuazione delle tematiche su cui lavorare e dei relativi “indicatori oggettivi”.

L'Assemblea dei soci del 4-5 aprile 98 c/o la coop. La Quercia a Crognolo (Re) viene dedicata interamente al bilancio sociale. Si approfondisce il senso del progetto ed i soci vengono coinvolti operativamente nel lavoro preparatorio di una prima bozza schematica di bilancio sociale. Il confronto sulle tematiche sollevate dal bilancio sociale si rivela molto più impegnativo e “doloroso” del previsto e conferma, pur nella difficoltà contingente, quanto sia necessario uno strumento di confronto ed analisi che non si fermi in superficie.

1999

A partire dal 1999 molte energie per l'approfondimento e l'analisi delle problematiche presenti in Mag6 vengono assorbite da un nuovo strumento che prende il via il 6 gennaio: la scrittura collettiva. Questa nuova sperimentazione, molto intensa, si intreccerà al lavoro del bilancio sociale, rallentandolo ed approfondendolo.

L'assemblea dei soci del 13-14/2/99 c/o la Quinta Terra a Rio Saliceto (RE) approva la proposta del consiglio di amministrazione di continuare a lavorare per produrre il bilancio sociale della cooperativa. Si estende la raccolta degli “indicatori oggettivi” anche al 1988. Diversi soci sono interessati a partecipare alla fase successiva di analisi/elaborazione dei dati raccolti.

2000

L'assemblea dei soci del 13/2/2000 a Reggio Emilia approva la proposta del consiglio di amministrazione di rinnovare l'impegno per la creazione del bilancio sociale per gli anni 1997-98-99.

Nell'Aprile del 2000, su proposta della Coop. “Sensibili alle foglie”, inizia una collaborazione con loro per riflettere insieme sull'esperienza mag, che si intreccia con il lavoro del bilancio sociale in quanto, attraverso

strumenti diversi, affronta problematiche strettamente connesse. Si viene così a creare un rapporto che arricchisce entrambi i percorsi.

Nel periodo settembre-ottobre 2000 il gruppo di lavoro sul bilancio sociale, coordinato da Rossella Piccinini, effettua una serie di interviste mirate ad un campione di soci rappresentativo della base sociale. In questo modo si vogliono raccogliere informazioni su tematiche non raggiungibili attraverso gli "indicatori oggettivi".

Durante l'assemblea dei soci del 14-15/10/00 c/o l'Assoc. Settimo Cielo a Carpi(Mo) il consiglio presenta ai soci la proposta di coinvolgerli in quattro incontri "finali" per analizzare le informazioni raccolte attraverso gli indicatori oggettivi e le interviste riguardo le quattro aree tematiche emerse dal bilancio sociale.

Nel periodo novembre-dicembre si tengono i quattro incontri tematici decisi nell'assemblea di ottobre, coordinati da Roberto Mazzini, con l'utilizzo di tecniche di "comunicazione ecologica" già sperimentate nel percorso di scrittura collettiva.

2001

Durante l'Assemblea di bilancio di maggio viene presentato il libretto del Bilancio Sociale Mag6 1997-98-99.

ALCUNI INDICATORI OGGETTIVI

Un primo assaggio

Nella parte finale di questo bilancio sociale troverete tutti gli indicatori oggettivi che abbiamo individuato per dare una rendicontazione sociale della nostra attività. Immaginando che potrebbe essere una lettura impegnativa, abbiamo inserito questa presentazione sintetica di alcuni dei dati raccolti che speriamo si riveli una lettura piacevole e che vi invogli ad andare alla scoperta dei dati raccolti nella loro completezza.

Gli indicatori, relativamente agli anni 1997-98-99, sono stati suddivisi secondo le seguenti quattro aree tematiche:

1. Lo strumento della finanza etica
2. L'autogestione e la partecipazione
3. La centralità delle relazioni personali
4. Il rapporto col territorio e con le realtà extra-locali

Lo strumento della finanza etica

Fra i diversi indicatori oggettivi individuati vi anticipiamo i seguenti:

il numero dei soci e l'importo del capitale sociale (vedi grafico n.1)

il numero dei prestiti in essere suddivisi fra prestiti ordinari e casse di mutuo soccorso **(vedi grafico n.2)**

l'importo dei prestiti in essere suddivisi fra prestiti ordinari e casse di mutuo soccorso **(vedi grafico n.3)**

la media aritmetica dei tassi di interesse sui prestiti applicati da Mag 6, confrontati con le quelli delle altre Mag italiane e con il top rate (tasso più alto) ed il tasso della convenzione no-profit applicati dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna **(vedi grafico n. 4)**

il costo finanziario del prodotto sociale di Mag6.

Abbiamo voluto calcolare qual'è stato il costo, in termini di minor guadagno, di coloro che, anziché mettere i loro soldi in attività finanziarie più redditizie, li hanno voluti investire in Mag6. Questo mancato guadagno di quanto è stato? Noi l'abbiamo letto come l'investimento che i soci hanno fatto per produrre il risultato sociale dell'attività Mag6.

Per calcolarlo abbiamo preso come termine di confronto il rendimento che offre Coop. Nordemilia sui propri libretti di deposito con saldi fino a 5 milioni. A questo rendimento netto abbiamo sottratto il rendimento netto dato da Mag6 ai propri soci.

Questa differenza è risultata pari a 3.06% nel 1997, 0.825% nel 1998, 0.61% nel 1999. Moltiplicandola per il proprio capitale sociale, ogni socio è facilmente in grado di calcolare qual'è stato il proprio investimento finanziario in Mag6. Per semplificarvi i conteggi considerate che se aveste investito i vostri soldi alla Coop Nordemilia anziché in Mag6, nel 1997 avreste avuto un maggior guadagno pari a Lit. 30.600 per ogni milione, nel 1998 sarebbe sceso a Lit. 8.250 per ogni milione e nel 1999 sarebbe sceso ulteriormente a Lit. 6.100, sempre per ogni milione. A questo punto ognuno potrà liberamente valutare se il risultato sociale che insieme abbiamo prodotto vale questo tipo di investimento.

L'autogestione e la partecipazione

Fra i diversi indicatori oggettivi individuati vi anticipiamo il seguente:

La media della partecipazione numerica alle assemblee, suddivisa per tipologie di soci (vedi grafico n. 5)

La centralità delle relazioni personali

Fra i diversi indicatori oggettivi individuati vi anticipiamo i seguenti:

Relazione coi soci finanziati: abbiamo analizzato i prestiti erogati per verificare se erano nati da relazioni di conoscenza e fiducia già consolidate al momento dell'erogazione del prestito. Abbiamo riscontrato che nel 1997, su 14 prestiti 9 sono stati erogati in base a relazioni già consolidate, nel 1998 su 17 prestiti erogati 13 partivano da relazioni consolidate, nel 1999 su 20 prestiti erogati solo 12 potevano contare su relazioni consolidate. Abbiamo poi cercato di vedere che ne era stato, negli anni seguenti, delle relazioni con quei soci che non conoscevamo prima dell'erogazione del prestito. Abbiamo riscontrato che, rispetto ai 9 soci a cui nel 1997-98 abbiamo concesso un prestito senza l'esistenza di relazioni consolidate, in quattro casi si è costruita, nel tempo, una relazione che va oltre il rapporto finanziario.

Redistribuzione del potere contrattuale fra i soci più deboli e quelli più forti finanziati da Mag6: abbiamo calcolato qual'è il divario fra il tasso che potrebbero pagare i soci finanziati da Mag6 che non avrebbero problemi ad ottenere un prestito a condizioni vantaggiose dalle banche, ed il tasso che dovrebbero pagare alle banche i soci più deboli economicamente che Mag6 ha finanziato. Abbiamo preso come termini di confronto il tasso applicato dalla Banca di Credito Cooperativo di Guastalla (RE) alle cooperative sociali ed il tasso massimo applicato dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna alla clientela ritenuta più a rischio. Questo differenziale è risultato pari all'8.50% per il 1997 ed al 7.50% per il 1998-99. Riteniamo che sia un dato interessante su cui riflettere: anziché beneficiare di momentanee situazioni di forza all'interno della logica del potere contrattuale diverse realtà finanziate da Mag6 hanno scelto consapevolmente di pagarle un tasso di interesse più alto di quello che avrebbero potuto ottenere in banca perchè in questo modo le stesse condizioni siano applicate anche alle realtà più deboli, spezzando così in modo concreto la logica che premia i forti e punisce i deboli.

Il rapporto col territorio e con le realtà extra-locali

Fra i diversi indicatori oggettivi individuati vi anticipiamo i seguenti:

Numero soci e raccolta capitale sociale per area geografica in percentuale. (vedi grafico n. 6 per il 1998 e n. 7 per il 1999)

Differenza tra la raccolta di capitale sociale ed i prestiti erogati per area geografica. Questo indicatore permette di vedere come funzionano i "vasi comunicanti" presenti in Mag6, cercando di rispondere a domande come: la raccolta di capitale sociale di Reggio Emilia, al netto dei prestiti erogati, a quanto ammonta? Dove viene investita? (Vedi grafico n.8 per il 1998 e n. 9 per il 1999)

LA PAROLA AI SOCI (VICINI E LONTANI)

Spunti di riflessione a partire dalle interviste ai soci Mag

Premessa

All'interno del percorso di ri-definizione e analisi del Bilancio Sociale, il gruppo di lavoro della Mag ha deciso di effettuare alcune interviste ai propri soci, sia finanziati che finanziatori, per sondare meglio indicatori aventi un carattere prettamente qualitativo e allo stesso tempo facenti riferimento ad aree tematiche ritenute molto importanti nella progettualità della cooperativa.

In particolare, attraverso una griglia di intervista con domande aperte, si è cercato di sondare il punto di vista dei soci per quanto riguarda:

- ◆ il rapporto tra le aspettative e l'incontro reale con l'esperienza Mag
- ◆ il modo di relazionarsi di diverse culture all'interno della Mag
- ◆ l'accoglienza e l'ascolto
- ◆ il ruolo e le forme di partecipazione presenti in Mag
- ◆ le motivazioni dei soci nel mettere/chiedere soldi alla Mag
- ◆ i principali fattori di soddisfazioni o insoddisfazione.

A partire da un'attenta analisi della propria base sociale, il gruppo di lavoro ha individuato alcuni criteri di prioritaria importanza sulla base dei quali definire la tipologia del 'campione' (età, capitale depositato, sesso, singolo/realità collettiva, finanziatore/finanziato). In un primo momento sono stati individuati 30 soci ai quali sottoporre l'intervista; successivamente il numero è stato ridotto dati i tempi ristretti e le limitate risorse umane effettivamente disponibili ad effettuare i colloqui.

La sintesi di seguito presentata riguarda quanto emerso da 17 interviste, realizzate nel mese di ottobre.

Per quanto riguarda l'accoglienza dell'iniziativa è importante sottolineare che praticamente nessun socio al quale è stata chiesta la disponibilità ad un'intervista ha rifiutato. In generale l'accoglienza degli intervistatori è stata abbastanza positiva, e solo in alcuni casi è stata segnalata una "certa tensione".

Partecipazione a distanza

"La cosa che mi soddisfa è che mi continuano sempre ad arrivare questi bollettini, sempre molto trasparenti con tutto alla luce del sole da dove vengono fuori tutte quelle cose che mi permettono, pur non partecipando, di percepire l'anima della cosa."

"Ci siamo sempre tenuti informati, però a distanza. [...] Io leggo molto i bollettini, è quello lo specchio della Mag per me."

"Leggo sempre quello che mi spedite e a volte penso che se avessi più tempo da dedicarci mi prenderebbero anche perché come argomenti mi interessano, però poi di fatto più di tanto non sono mai riuscita a partecipare."

"Io sono aggiornato perché parlo con molte mie amiche che partecipano. Il bollettino che mi arriva appena ho un attimo di tempo lo"

leggo.”

“La partecipazione e’ importante pero’ bisognerebbe dirigere le forze verso degli obiettivi. Io ho visto che si parla molto, si fa anche ma si potrebbe fare anche di più. Io ho partecipato ad alcune assemblee e vedo che sono pesanti. A me piace il momento della presentazione dei progetti, lì si vede proprio le energie dove vanno, si vede tutto l’entusiasmo di chi vuole cominciare a fare. Pero’ tante volte ci sono troppe parole e discorsi che non portano a niente. “

“Secondo me è giusto investire sulla partecipazione [...] E poi magari investendo sulla partecipazione si possono raggiungere anche tutte le altre cose.”

Per quanto riguarda il tema della partecipazione, centrale all’interno dell’intervista, sono emersi elementi interessanti riassumibili in parte nel titolo: partecipazione a distanza.

Quasi tutti i soci intervistati non partecipano direttamente alle attività proposte, tuttavia si sentono parte della Mag. Emerge un senso di appartenenza forte, tenuto vivo da alcuni fattori:

- i mediatori,
- gli strumenti informativi,
- l’adesione ai valori di fondo.

I soci intervistati continuano a sentirsi parte del mondo Mag principalmente perché mantengono contatti, informazioni, sanno, seppur a distanza, quello che succede, quali sono le posizioni della Mag, quali le principali attività. A tale scopo risultano di enorme importanza i cosiddetti *mediatori*, ossia persone che svolgono all’interno della rete Mag un ruolo di nodo, sono cioè snodi della rete, attorno ai quali la densità di flussi comunicativi, di relazioni è particolarmente ricca. Attraverso di loro i soci più lontani alimentano la percezione dell’appartenenza.

In parte a sorpresa è emerso il ruolo svolto dagli strumenti informativi, ossia Maginforma e Pollicino Gnus. La maggior parte degli intervistati ha dichiarato di leggerli, di considerarli interessanti, definendoli una sorta di specchio della Mag stessa.

Infine rimane significativa l’adesione ai valori di fondo della Mag, che i giornalini, il contatto con persone amiche che partecipano più direttamente alla vita della cooperativa rimandano ai soci più lontani. Allo stesso tempo la condivisione degli stessi ‘valori di fondo’, il sapere che comunque la Mag c’è e cerca di fare valere tali posizioni è un motivo di rassicurazione per alcuni soci.

La partecipazione è riconosciuta come tema importante sul quale investire, ma d’altra parte i più ammettono che al momento non potrebbero/vorrebbero dedicare più tempo alla Mag, per motivi di lavoro, per altri interessi prevalenti, per varie questioni personali. La sensazione è quindi che chi attualmente partecipa più direttamente rappresenti di fatto la quasi totalità di coloro che all’interno della base sociale sono disponibili ad un impegno maggiore.

Per quanto riguarda il livello di consapevolezza che gli intervistati evidenziano rispetto alle diverse forme di partecipazione attiva in Mag è piuttosto limitata: tutti conoscono l’opportunità delle assemblee dei soci, un po’ meno i CdA aperti, scarsa la conoscenza delle liste di discussione telematica e dei gruppi locali di soci che si

responsabilizzano sul loro territorio, così come pure la possibilità di utilizzare servizi/beni offerti dai soci. Migliore appare la conoscenza che i soci intervistati hanno delle attività extrafinanziarie, in particolare risultano conosciuti il Gruppo di acquisto collettivo e la Rete di economie locali.

D'altra parte chi non partecipa non lo fa per motivi di rottura o di scontro. Si tratta perlopiù di scelte personali, di percorsi che portano le persone ad avvicinarsi e impegnarsi in associazioni, gruppi, attività che suscitano in quel determinato periodo più interesse: ad es. si ha un bambino piccolo e quindi diventa interessante la questione delle vaccinazioni, quindi mi avvicino al gruppo che se ne occupa, mi interessa di cucina naturale dunque mi iscrivo al corso... Si tratta di un processo definito dai sociologi pluriassociazionismo, che porta spesso anche a sperimentare pluri-appartenenze, con la conseguenza che occorre scegliere dove impegnarsi di più, dove investire più energie e tempo.

“Mi soddisfa di più l’idea, che non è un’idea ma una realtà, che ci sono delle persone che pensano un po’ alternativo rispetto all’andazzo comune. Questo mi soddisfa nel senso che sono contenta di parteciparvi, di partecipare anche solamente come una piccolissima parte, però di esserci e di avere poi l’occasione per riflettere su alcuni argomenti anche tramite il giornalino che per noi, devo essere sincera, è veramente fondamentale, nel senso che è il momento in cui vediamo gli argomenti proposti.”

Perché mettere i propri soldi alla Mag?

“Mi ricordo che nel volantino che avevo letto c’era uno slogan che mi aveva colpito (“dobbiamo riconquistare il potere dei nostri soldi” o qualcosa del genere). Nel periodo in cui ho versato i miei soldi era un periodo in cui ce l’avevo particolarmente con la mia banca, come tutt’ora del resto. Come ideali però quelli della Mag mi sembrano un po’ utopistici. Infatti mi ricordo che quando misi i miei soldi alla Mag, che poi erano i soldi del mio licenziamento dopo 9 anni di lavoro, non sapevo dove metterli e mi decisi in questa direzione. Però tornando a casa guardai il numero totale dei vostri soci e il capitale versato, e pensai di aver dato molto, che non tutti avevano versato tanti soldi come me, e quindi pensando che le motivazioni sono motivazioni forti, a me viene da pensare che uno che ci crede tutti i soldi che ha li dovrebbe mettere lì.”

Soddisfazione/insoddisfazione

Viene citata come positiva l’accoglienza data a chi si rivolge alla Mag. Gli intervistati colgono l’importanza data alla relazione, e manifestano soddisfazione per il fatto di trovare qualcuno che ascolta e soprattutto che è disponibile a fornire risposte alle domande espresse.

Altro elemento segnalato come positivo è la competenza dimostrata da chi lavora in Mag per quanto riguarda le attività finanziarie della cooperativa.

Infine, come si può osservare dalle frasi di seguito riportate, viene espresso molto apprezzamento per la presentazione, sia in Maginforma che durante le assemblee, dei progetti finanziati. L’impressione è che per i soci intervistati rappresentino la possibilità concreta di coniugare le idee con la realtà; non solo, la conoscenza dei progetti è indicata come espressione effettiva di trasparenza sull’utilizzo dei soldi, e soprattutto

come qualcosa legato alla quotidianità che tuttavia non rimane sommerso ma viene fatto emergere e conoscere.

“A volte mi sembra che si parli un po' troppo, ci si riempie la bocca e poi dopo si rimane lì; ci si scontra ognuno ha le proprie idee però poi... Comunque non partecipando non mi sento di dare un giudizio né in positivo né in negativo, non ho dati oggettivi su cui basarmi.”

“Il lato negativo di un'esperienza come quella della Mag può essere la paura che con la mediazione e il confronto ci si sporchi; magari invece nella vita è giusto così. Essere troppo nudi e puri può portare a perdere occasioni per se stessi ma anche per gli altri. [...] Il terreno per la costruzione dei rapporti è lì, nella mediazione, cioè io posso avere un'idea ma se non è mediata dal confronto con gli altri non esiste. Mi sembra che alla Mag questo non sia un concetto diffuso, mi sembra che si parta con delle idee e si cerchi il più possibile di mantenerle intatte.”

“Pollicino è una cosa interessante, anche abbastanza viva. La cosa che mi piace di più è questo aspetto della partecipazione e anche la presentazione delle varie esperienze nelle assemblee che consente di conoscere una realtà che può essere quasi sommersa, perché nella vita quotidiana “

“La cosa che mi piace di più è appunto questo aspetto della partecipazione e anche la presentazione delle varie esperienze nelle assemblee che consente di conoscere una realtà che può essere quasi sommersa, perché nella vita quotidiana difficilmente... quindi questo è un aspetto che a me piace molto delle assemblee.”

Suggerimenti

Concludiamo infine con un elenco di tutti i suggerimenti emersi dagli intervistati. Perlopiù si tratta di idee, richieste espressi da un solo socio, utili forse a cogliere la pluralità dei punti di vista di chi, da lontano, partecipa alla rete Mag.

- ◆ Abbassare il tasso d'interesse
- ◆ Farsi conoscere di più soprattutto a Reggio Emilia
- ◆ Investire in progetti rivolte a donne e ragazze in difficoltà
- ◆ Assemblee con momenti di coinvolgimento più di tipo manuale
- ◆ Facilitare il rapporto telefonico, per esempio assumendo una segretaria (!)
- ◆ Continuare così senza perdere l'entusiasmo
- ◆ Richieste più precise ai soci
- ◆ Continuare a lavorare mantenendo l'idealità alta
- ◆ Creare nuovi posti di lavoro all'interno della cooperativa
- ◆ Promuovere di più la cooperativa per aumentare il proprio capitale.

Rossella Piccinini

PROPOSTA DI METODO PER I QUATTRO INCONTRI/CENE SUL BILANCIO SOCIALE

Reggio Emilia, 20/09/00

.....Eccovi la proposta di metodo per i prossimi quattro incontri:

1. Prima degli incontri in programma tutti coloro che si sono "prenotati" per parteciparvi passeranno dalla sede per ricevere tutti i materiali preparatori (indicatori oggettivi + interviste).
2. Nelle quattro serate in programma verranno affrontati i seguenti temi, cercando di rimanere concentrati sull'argomento senza "sviare" troppo: 3/11 Lo strumento della finanza etica; 21/11 L'autogestione e la partecipazione; 27/11 La centralità delle relazioni personali; 5/12 Il rapporto col territorio e con realtà extralocali;
3. Scopo dei 4 incontri: avere un momento condiviso con tutti i consiglieri e soci interessati per una analisi/confronto/valutazione sulle 4 aree del bilancio sociale .
4. Gestione della serata:
 - A. partiamo dando per letti i materiali preparatori di cui al punto 1 (potremmo lasciare 10 minuti iniziali in cui ognuno, per conto suo, si ripassa i materiali ricevuti)
 - B. Utilizzeremo lo strumento della "tempesta di idee" per raccogliere il parere di tutti i presenti, nella maniera più libera e "creativa" possibile, rispetto a queste 2 domande:
 - 1- **Da ciò che emerge dai materiali preparatori, quali sono i PUNTI DI FORZA di Mag6 che ritieni fondamentali?**
 - 2- **Da ciò che emerge dai materiali preparatori, quali sono gli ASPETTI CRITICI di Mag6 che ritieni siano da approfondire?**Dopo aver raccolto i contributi dei presenti vedremo di verificare se sono chiari per tutti o se hanno bisogno di un approfondimento e se sono condivisi o no. NON ci porremo in questo incontro l'obiettivo di cercare di costruire un punto d'incontro condiviso fra le persone che esprimono pareri diversi.
 - C. Dopo questo primo confronto, sempre attraverso lo strumento della "tempesta di idee", raccoglieremo i contributi dei presenti riguardo ad una terza domanda:
 - 3- **Quali proposte operative per il futuro di Mag 6?**Anche in questo caso, dopo aver raccolto i contributi dei presenti vedremo di verificare se sono chiari per tutti o se hanno bisogno di un approfondimento e se sono condivisi o no. NON ci porremo l'obiettivo di cercare di costruire un punto d'incontro condiviso fra le persone che esprimono proposte divergenti.
5. Per ogni serata verrà individuato un facilitatore ed un verbalizzatore. Il facilitatore per la seconda, terza e quarta serata sarà Roberto Mazzini. Si aprono le iscrizioni per questo ruolo per la prima serata, cioè il 3 novembre. Il verbalizzatore, come lascia supporre la parola stessa, produrrà i verbali di quanto emerso nella serata, facendoli "girare" fra i presenti per avere la conferma dell'esatta interpretazione di quanto emerso, consegnando infine questo file a chi si occuperà della impaginazione e stampa del BS. Le autocandidature alla funzione di verbalizzatore sono molto gradite (ed utili) fin da ora.

LO STRUMENTO DELLA FINANZA ETICA

Incontro del 3.11.2000

Premessa riguardo all'obiettivo della serata:

ci siamo incontrati per far emergere, nella maniera più libera e spontanea possibile, ogni tipo di riflessione e proposta suggeritaci dalle informazioni disponibili in base al lavoro di analisi per la costruzione del primo Bilancio Sociale di Mag6.

Non ci siamo posti in nessun modo lo scopo di creare consenso rispetto ad una lettura della situazione oppure ad una proposta operativa per il futuro. Più semplicemente abbiamo voluto mettere a disposizione di tutta la cooperativa le riflessioni, anche divergenti, che ognuno dei partecipanti ha formulato.

Pertanto questo lavoro non esprime il punto di vista del gruppo che ha partecipato, ma è più semplicemente la somma dei punti di vista di ognuno dei partecipanti.

Anche con questo limite, riteniamo sia un materiale che potrà essere utile per stimolare una sempre maggiore consapevolezza nel proseguimento della nostra esperienza.

Lo strumento della finanza etica

Presenti: Luca, Francesco, Cinzia, Enrico, Maurizio, Giovanna, Giannina, Mauro D., Angela, Loredana

Verbalizzatore: Francesco

Lo strumento della "tempesta di idee", utilizzato per raccogliere il parere di tutti i presenti, ha portato, con riguardo alle due domande di fondo, le seguenti riflessioni:

-1- Da ciò che emerge dai materiali preparatori del Bilancio Sociale, quali sono i PUNTI DI FORZA di Mag6 che ritieni fondamentali?

- desiderio dei soci di ricerca e autoriflessione
- numero soci/n.prestiti: la finanza etica è un valore riconosciuto
- creazione e sviluppo di relazioni di fiducia tra le persone, in particolare coi soci finanziati, che vanno oltre l'aspetto economico
- riconoscere dignità ai progetti deboli
- creazione di posti di lavoro etici
- finanziamento progetti concreti con l'obiettivo di creare un ciclo economico completo alternativo
- trasparenza dell'attività finanziaria
- capacità di operare in modo personalizzato nei confronti di una richiesta di prestito
- sostanziale rispetto dei piani di rientro

-2- Da ciò che emerge dai materiali preparatori, quali sono gli ASPETTI CRITICI di Mag6 e le tematiche che comunque ritieni siano da approfondire?

RACCOLTA CAPITALE/RAPPORTO COI SOCI FINANZIATORI

- elevato numero di soci con una quota in Mag 6 di modesta entità
1. alcuni soci mettono pochi soldi in Mag 6 perchè il rendimento è modesto;

2. alcuni soci mettono pochi soldi in Mag 6 perchè hanno paura di perderli;
3. alcuni soci mettono pochi soldi in Mag 6 perchè si tratta di una decisione “simbolica”, di una testimonianza/laboratorio, importante ma che, ritengono, incida poco su di un piano concreto del cambiamento delle regole del gioco
4. il rendimento indicizzato all'inflazione è divenuto un meccanismo automatico, non più sottoposto alla discussione dei soci
5. alcuni soci mettono pochi soldi in Mag 6 perchè i tassi applicati ai prestiti sociali sono troppo alti

IMPIEGO CAPITALE/GESTIONE RICHIESTE DI PRESTITO/RAPPORTO COI SOCI FINANZIATI

- rapporto tra lentezza/qualità del lavoro e bisogno/urgenza di operatività
- il tasso mag 6 è ancora troppo alto, soprattutto per le realtà più deboli: ricorso di diversi progetti finanziabili al credito bancario
- difficoltà nell'ottenere un rapporto soddisfacente tra motivazioni ideali ed economicità della gestione (ad es. attuale problema di scarso margine economico per l'inserimento di nuove persone)
- strumentalità di alcune richieste di prestito, dovute soltanto a necessità economiche e non ad una volontà di partecipazione ad un progetto comune, nonché eccessiva urgenza delle richieste
- il referente di un prestito non sempre ha chiaro il proprio ruolo e come si deve attivare nella gestione del prestito, soprattutto nei casi di difficoltà del socio finanziato
- casse di mutuo soccorso: sono aumentate vertiginosamente; dove stiamo andando?
- durata massima dei prestiti: oggi è troppo breve e ci costringe a cercare sempre nuovi finanziamenti
- fideiussioni personali: non sempre tengono

ALLARGAMENTO DELLA BASE SOCIALE E, CONSEGUENTEMENTE, DELLA STRUTTURA

BASI STORICO/IDEALI MOLTO DIFFERENTI

DIFFICOLTA' NEL CREARE COMPENSORI E GRUPPI EXTRAREGIONALI AUTONOMI

LE DECISIONI DI METODO PRESE DAL CDA NON SEMPRE VENGONO APPLICATE IN MODO COERENTE (METODOLOGIE DI LAVORO CDA)

-3- Quali proposte operative per il futuro di Mag 6?

RACCOLTA CAPITALE/RAPPORTO COI SOCI

- organizzazione di momenti di riflessione e confronto coi soci per approfondire il senso della adesione alla mag, la condivisione del cammino e dell'esperienza fin qui condotta, gli strumenti e le possibilità, anche e soprattutto extrafinanziari che la stessa Mag 6 ha per incidere sulla realtà e di coinvolgere i propri soci in questo percorso

- estrema chiarezza nella presentazione dell'esperienza mag e nell'importanza dell'azione del singolo sul progetto complessivo, massima informazione sui progetti finanziati, attraverso gli strumenti a nostra disposizione (Ads, Maginforma, sito internet) e sulle possibilità di rapporto che questi possono avere con la base sociale, nonché maggiore selettività nell'ammissione di nuovi soci sulla base dei criteri esposti

IMPIEGO CAPITALE/GESTIONE RICHIESTE DI
PRESTITO/RAPPORTO COI SOCI FINANZIATI

- agire nel senso di una qualità del lavoro rispettosa dei desideri di tutti e di ciascuno e di una differenziazione ancor più articolata sulla base delle esigenze personali
- investire energie nel confronto coi soci finanziati rispetto al senso della nostra politica dei tassi, e di informazione sul meccanismo di formazione dei tassi stessi (i tassi bancari effettivi sono più alti), verificando anche nel tempo, soprattutto alla fine di un prestito, le eventuali nuove necessità finanziarie del socio,
- prendere in considerazione richieste di finanziamento soltanto dopo un periodo minimo di conoscenza; è stato anche proposto di non vincolare la richiesta al fatto che la realtà sia socia o meno di mag6
- rafforzare il ruolo del referente politico, richiedendogli di essere presente in Cda al momento della discussione del prestito, di “filtrare” le richieste anche tecniche del socio finanziato, in modo da non ingolfare l'attività del responsabile prestiti e di comunicarci, se dovesse accadere, l'impossibilità a proseguire il suo impegno, proponendo se possibile un sostituto. Promuovere fra i soci il ruolo del referente attraverso le Assemblee dei soci ed il MAGINFORMA.
- darci linee guida chiare, soprattutto quando il prestito ha problemi: ogni 3 mesi il responsabile prestiti allega al verbale un elenco di coloro che hanno problemi di rientro, spiegando cosa è successo e cosa propone di fare in accordo col referente del prestito; in generale, poi, sarebbe auspicabile stabilire un momento annuale di valutazione del rapporto col socio finanziato a partire dalle riflessioni del referente
- aumentare la durata massima dei prestiti a 8/10 anni, con vantaggi nella maggiore dilazione concessa al finanziato, nello snellimento della gestione, nella possibilità di programmare meglio la nostra attività, di rompere il rapporto ritenuto inscindibile tra crescita e velocità nel prendere decisioni, di avere una raccolta più ampia e stabile e quindi più opportunità occupazionali
- è necessario conoscere non soltanto il richiedente, ma anche i fideiussori, poiché la nostra esperienza ci porta ad affermare che anche un elevato numero di fideiussioni non ci rassicura, se le persone non sono conosciute. E' altresì necessario, come peraltro già stabilito, che anche i fideiussori debbano partecipare al Cda in cui si discute della richiesta di prestito. Inoltre, il rapporto tra importo del prestito e numero dei fideiussori deve comunque essere “realistico”, cioè congruo alla somma concessa, anche se non si

tratta di stabilire percentuali rigide

DIFFICOLTA' NEL CREARE COMPENSORI E GRUPPI EXTRAREGIONALI AUTONOMI

- eliminazione dei GER: continuare solo i rapporti significativi e considerarli come attività extraterritoriali

METODOLOGIE DI LAVORO CDA

- all'inizio di ogni anno il Cda riprende le metodologie di lavoro aggiornandole in base alle decisioni prese

L'AUTOGESTIONE E LA PARTECIPAZIONE

Incontro del 21.11.00

Mantenendo ferme le premesse del verbale relativo al precedente incontro del 3 novembre 2000, le riflessioni che sono scaturite da questo secondo incontro non vogliono assolutamente esprimere il punto di vista del gruppo che ha partecipato. Anche questo secondo verbale vuole esclusivamente mettere a disposizione di tutti il percorso che stiamo portando avanti per la costruzione del primo Bilancio Sociale della nostra cooperativa, che ci potrà essere utile, forse, ad acquisire sempre più consapevolezza sulla nostra esperienza.

TEMA DELLA SERATA: PARTECIPAZIONE ED AUTOGESTIONE

Presenti: Maurizio, Marco Cervino, Cinzia, Francesco, Renato, Luca, Enrico, Mauro Davolio, Roberto Mazzini

Coordinatore: Roberto Mazzini

Verbalizzatore: Enrico

Dopo un breve riassunto da parte di Francesco dell'incontro precedente, Roberto chiede se il metodo utilizzato suscita qualche perplessità ai partecipanti. Non essendoci state obiezioni, il gruppo inizia la serata adottando lo stesso schema di lavoro.

-1- Da ciò che emerge dai materiali preparatori del Bilancio Sociale, quali sono i PUNTI DI FORZA di Mag6 che ritieni fondamentali?

- Possibilità effettiva, per chi è veramente interessato, a partecipare e incidere sui meccanismi decisionali. Questo soprattutto grazie ai vari strumenti di cui la cooperativa si è dotata: consigli di amministrazione aperti, assemblee frequenti, massima trasparenza, liste informatiche, MagInforma.
- Il consiglio di amministrazione aperto ha dimostrato nel tempo di essere una possibilità concreta di accesso alla vita della nostra cooperativa, consentendo l'accesso a diverse persone anche senza la necessità obbligata di passare da una elezione formale.
- Le assemblee si rivelano, vista l'alta percentuale di non soci presenti, una reale possibilità anche per chi non ci conosce già.
- Siamo riusciti, nel giro di questi ultimi anni, a creare prima un posto di lavoro, poi due, ora tre, con la possibilità di un ulteriore incremento nel 2001.
- Superamento dell'accentramento delle responsabilità su una persona sola, suddividendo responsabilità e competenze su più persone.

-2- Da ciò che emerge dai materiali preparatori, quali sono gli ASPETTI CRITICI di Mag6 e le tematiche che comunque ritieni siano da approfondire?

- Assemblea dei soci: c'è un calo significativo di presenze e vista la

forte alternanza manca anche la possibilità di presentare processi duraturi. Occorre forse ripensare l'organizzazione dell'assemblea.

- Responsabilità reale concentrata su poche persone con rischio di uno scarto sempre maggiore (decisioni "pre-confezionate"?) tra consiglio di amministrazione e assemblea, e talvolta, tra consiglio di amministrazione e staff.
- Occorre definire meglio chi è responsabile di che cosa e a chi e quando da conto agli altri. Forse è necessario chiarire bene quale tipo di delega vogliamo sperimentare e quale vogliamo evitare.
- Presenza femminile troppo scarsa (è un caso che negli ultimi tre anni, cioè in corrispondenza dell'aumento dei ritmi di lavoro della cooperativa, la presenza femminile in consiglio di amministrazione si sia quasi azzerata? quale richiesta indiretta alle persone comportano questi ritmi? tali ritmi consentono una possibilità relazionale accettabile? forse le priorità delle donne sono altre? pensiamo che questo possa essere un punto su cui riflettere, o continuiamo a pensare che questo possa essere solo casuale?).
- Scarsa consapevolezza del percorso Mag da parte dei soci, ed in particolare sulle reali possibilità di partecipazione.
- Occorrerebbe diffondere meglio l'ordine del giorno dei consigli di amministrazione per far sì che i soci interessati possano partecipare.
- Consiglio di Amministrazione "troppo aperto": porta ad un rallentamento eccessivo dell'operatività e ad uno stress dei partecipanti abituali.
- Facciamo poco per far conoscere ai soci le liste di discussione telematica e le pagine del nostro sito internet.
- Scarsa presenza e partecipazione dei soci finanziati all'assemblea oltre al momento "obbligato" di presentazione del progetto.
- I modelli di sviluppo locali (GER/CP) non decollano.
- Sempre meno presenza ai consigli di amministrazione dei "non reggiani".
- Occorre finalizzare meglio gli strumenti di informazione (es.: come farsi conoscere meglio a Reggio Emilia?)

Prima di indicare le proposte operative emerse, vorrei provare a evidenziare, in maniera assolutamente soggettiva, una riflessione emersa durante la discussione degli aspetti critici, che potrebbe essere utile per la comprensione di alcune proposte più avanti elencate.

I partecipanti hanno manifestato l'importanza di esplicitare bene a modo, il fatto che il potere non si gioca in assemblea, che non ha gli strumenti per decidere. Occorre indicare e nominare correttamente ed onestamente le cose per quello che sono nella realtà e non per quello che vorremmo che fossero. E' importante che i processi decisionali siano aperti, ma bisogna sottolineare che questi non si svolgono in sede assembleare, poiché occorre un altro tipo di impegno, basato su una presenza forte e su una assunzione di responsabilità chiara e precisa.

-3- Quali proposte operative per il futuro di Mag6?

- Trovare le giuste funzioni per l'assemblea in modo che vi sia chiarezza sul ruolo da essa svolto: presentazione dei prestiti; decisioni sulle linee di fondo (bilanci, cariche sociali, ecc....); luogo dove mettere in evidenza possibilità concrete di relazione con gli

altri soci Mag; informazioni per poter partecipare ai processi decisionali che richiedono un “investimento energetico” più consistente.

- Sperimentare una assemblea di genere con lo stesso ordine del giorno e confrontare in plenaria le cose emerse.
- Chi invita qualcuno a partecipare al consiglio di amministrazione si attiva per “prepararlo” bene e per “recuperare” se nascono problemi.
- Staff come momento importante di verifica settimanale che però non preveda in alcun modo processi decisionali.
- Inserimento nel verbale di uno spazio dove possa trovarsi tutto quello che in staff è stato discusso e che in qualche modo riguarda/interessa anche al consiglio di amministrazione.
- Portare a termine organigramma e mansionario che evidenzino le responsabilità, i meccanismi di delega e di verifica, così da chiarire i rapporti fra lavoratori, consiglieri e soci.
- Ripensare agli strumenti per sviluppare rapporti di conoscenza e collaborazione coi soci finanziati.
- Potenziare l'informazione verso i soci (maginforma, liste, pagine web) presentando, fra l'altro, le possibilità reali di partecipazione.
- Continuare ad intervistare i soci per avere una mappa più chiara e rafforzare la conoscenza reciproca.

LA CENTRALITA' DELLE RELAZIONI PERSONALI

Incontro del 27.11.2000

Così come negli incontri precedenti, anche per questa serata l'obiettivo è stato quello di far emergere, nella maniera più libera e spontanea possibile, ogni tipo di riflessione e proposta suggeritaci dalle informazioni disponibili in base al lavoro di analisi per la costruzione del primo Bilancio Sociale di Mag6.

Non ci siamo posti come obiettivo quello di creare consenso rispetto ad una lettura della situazione oppure ad una proposta operativa per il futuro. Più semplicemente abbiamo voluto mettere a disposizione di tutta la cooperativa le riflessioni, anche divergenti, che ognuno dei partecipanti ha formulato.

Pertanto questo lavoro non esprime il punto di vista del gruppo che ha partecipato, ma è più semplicemente la somma dei punti di vista di ognuno dei partecipanti. Solo alla fine, rispetto alle proposte operative per il futuro, abbiamo cercato di capire se l'orientamento dei presenti era verso il consenso o no.

Anche con questo limite, riteniamo sia un materiale che potrà essere utile per stimolare una sempre maggiore consapevolezza nel proseguimento della nostra esperienza.

LA CENTRALITA' DELLE RELAZIONI PERSONALI

Presenti: Luca, Francesco, Cinzia, Enrico, Maurizio, Giovanna, Mauro, Roberto, Letizia, Celeste e Marina

Facilitatore: Roberto

Verbalizzatore: Luca

Come durante gli incontri precedenti, ognuno dei presenti ha portato proprie riflessioni rispetto ai punti di forza ed agli aspetti da approfondire riguardo alla tematica delle relazioni. Quella che segue è la trascrizione dei "post-it" dei presenti, pertanto molto sintetica ma credo interessante. I concetti ripetuti da più persone non sono stati riportati più volte. Eccovi il risultato:

-1- Quali sono I PUNTI DI FORZA rispetto alla centralità delle relazioni in Mag6?

- Desiderio di ricerca per costruire relazioni "ecologiche".
- Essere disponibili a "scommettere" sulla creazione di nuove relazioni di conoscenza e fiducia.
- Fiducia verso chi lavora alla mag.
- Durante le interviste fatte per il Bilancio Sociale tutti gli intervistatori hanno avuto una buona accoglienza da parte dei soci.
- La presenza di persone che svolgono una funzione di "mediatori" (vedi relazione sulle interviste) e trasmettono le informazioni su mag6 attraverso le loro relazioni personali.
- Non si ha mai la sensazione che la relazione sia strumentale a qualche altro obiettivo, come ad esempio alla raccolta di capitale sociale.

- Possibilità di utilizzare lo strumento “finanza” per creare relazioni, rete fra soci finanziati e finanziatori.
- Opportunità di mettere in relazione realtà differenti con alcuni interessi in comune (da potenziare).
- La figura del referente politico per ogni prestito, che dovrebbe fare da ponte fra i due progetti che si incontrano: il progetto finanziato e Mag6.
- La centralità delle relazioni garantisce all’80-90% sui nuovi ingressi e sui potenziali finanziamenti.
- La centralità delle relazioni ci ha fortemente garantito in caso di prestiti finiti in malomodo. Abbiamo sperimentato la possibilità reale di affrontare e risolvere situazioni critiche attraverso la relazione diretta.
- Sperimentazione di modalità di decisione che superino il principio della maggioranza, cercando di creare consenso senza appiattare le diversità.
- Non avere una politica salariale “piramidale” in base alle responsabilità ma compensi uguali per tutti con differenziazione in base ai bisogni (es: figli a carico, mancanza dell’abitazione).
- Possibilità di gestione personalizzata dei tempi di lavoro, con attenzione ai bisogni personali.
- Sperimentazione concreta del superamento della logica del potere contrattuale, della logica del più forte (es: tasso sui prestiti uguale per tutti).
- Capacità di accogliere chiunque sia interessato all’esperienza Mag6 senza pregiudizi ideologici.

-2- Quali sono gli ASPETTI CRITICI e le tematiche che comunque ritieni siano da approfondire rispetto alla centralità delle relazioni in Mag6??

TEMPO:

- Necessità di prendere decisioni velocemente.
- Per costruire relazioni bisogna dedicare del tempo per conoscersi: lo facciamo abbastanza?
- Incompatibilità non ancora risolta tra bisogno “operativo” e profondità delle relazioni.
- Poco tempo a disposizione per seguire il percorso mag in modo completo. Sarebbe meglio poter lavorare a fondo su un tema o due di particolare interesse.

SEDE:

- Nella sede non sempre ci si sente accolti, anzi a volte si ha proprio l’impressione di rompere le scatole. Forse converrebbe formalizzare questa funzione interna ed informarne i soci.
- Sede mag attualmente inadeguata a gestire i rapporti con i soci e con eventuali persone interessate: facciamo fatica anche a rispondere al telefono. Che fare?
- Non è facile essere accoglienti in un luogo “non accogliente”, nonostante tutti gli sforzi fatti dalle persone.

SOCI

- Diversi soci, soprattutto finanziati, faticano o non intendono percepire la nostra attività come strumento di relazione extra-

finanziaria. Cosa possiamo fare? (ruolo referente, ecc.).

- La sensazione è che possa capitare che si facciano soci persone che non hanno ben capito cos'è la mag.
- Relazioni ancora troppo poco sviluppate rispetto alle potenzialità della rete. La Mag pretende troppo dai propri soci?

GRUPPO "OPERATIVO"

- Talvolta siamo poco "benevoli" nei confronti dei limiti/errori degli altri. (Gandhi diceva che è bene lasciare sempre una via d'uscita "onorevole" all'altro).
 - Talvolta siamo poco rigorosi e poco affidabili ("non so su cosa posso contare realmente da parte tua").
 - La tanto decantata centralità delle relazioni praticata verso i soci finanziati non si è sviluppata al ns. interno (es: scarse relazioni interpersonali).
 - Difficoltà talvolta a reggere, a stare nella delusione quando l'altro o il gruppo non riesce a seguirmi in cose per me così chiare.
 - Stacco consistente tra teoria (centralità delle relazioni) e pratica (struttura e gruppo lavoratori sofferenti nel gestirle). Riduciamo le aspettative?
-
- Diamo significati diversi al concetto di "centralità delle relazioni" creando così una situazione di difficoltà fra noi in quanto poco chiara.
 - Provocazione: ci scambiamo solo "idee" o anche altro?
 - Poca strategia nel far conoscere la mag6 da parte dei soci ad altre persone.
 - Le relazioni sono a "legame debole" (a parte alcune eccezioni). La Mag sta forse assumendo le caratteristiche di una "comunità virtuale"?
 - Non sempre le relazioni sono soddisfacenti.
 - C'è relazione fra -soldi- e -relazioni-?
 - Il 40% dei nostri prestiti è destinato a progetti di tipo culturale, l'8% a coop. sociali.
 - A volte la centralità delle relazioni ci ha fatto prendere delle "cantonate" nella valutazione di una richiesta di prestito.
 - Assemblee dei soci di non semplice gestione: per chi è nuovo è difficile inserirsi. L'accoglienza, pur migliorata, non basta.
 - Ingrandimento strutturale dell'esperienza.
 - Cavolo, chiamatemi qualche voltae chiedetemi "come v'è"!

-3- Quali proposte operative per il futuro di Mag 6? Tutte queste proposte hanno raccolto il consenso di massima dei presenti, tranne quelle su cui è specificato "proposta conflittuale"

TEMPO:

- Accettare il dato di fatto che non si può fare tutto. Puntare a rilanciare la qualità rispetto alla quantità.
- (proposta conflittuale) Darsi dei limiti rispetto all'operatività. Potenziare l'aspetto dell'accoglienza (segretario/a?)
- (proposta conflittuale) Decidiamo di rinunciare a tutte quelle decisioni che hanno carattere di urgenza. Non le proponiamo

neanche!

- (proposta conflittuale) Prendersi tempo, dopo aver individuato alcune priorità, superando l'ansia di fare tutto (vedi sede: se è importante, prendersi tempo per curarla).
- Più che ridurre le aspettative valutare lucidamente quello che si può fare salvaguardando qualità della vita e benessere.
- (proposta conflittuale) Ritagliare tra le varie attività uno spazio anche per momenti SOLO conviviali.

SOCI

- Cercare di capire se tra i soci c'è qualcuno disponibile a lasciarsi coinvolgere sul tema delle relazioni e a mettersi in gioco. Ad esempio per mantenere i contatti con i soci, per presidiare la segreteria, ecc.
- Maggiore attenzione al momento dell'ingresso dei nuovi soci.
- Assemblee dei soci con un gruppo stabile di persone deputate all'accoglienza dei nuovi soci/e.
- Verifica ancora più stretta delle possibilità di rapporto coi soci finanziati, coinvolgendo il referente dal momento della presentazione del prestito (ipotesi già emersa la prima sera).
- Investire maggiori energie con i soci per far conoscere la Mag. Per es: contatti per organizzare incontri con piccoli gruppi di amici.

SEDE

- Ridurre gli orari di apertura della sede motivandolo nel Maginforma.
- (proposta conflittuale) Ipotizzare, se c'è, una persona che si occupi della segreteria e dell'accoglienza (con orari ridotti rispetto ad oggi).
- Organizzare turni per l'accoglienza, migliorando la sede. Organizzare momenti in cui sia piacevole incontrarsi e condividere esperienze e progetti.
- Definire orari di apertura e chiusura della sede, oltre i quali non si è in grado di fare accoglienza.
- Il segretario di turno svolge una funzione di "filtro" più forte di quella attuale, così da mettere gli altri lavoratori nelle condizioni di poter lavorare meglio.
- (proposta conflittuale) Rispondiamo sempre al telefono e stabiliamo un momento giornaliero dedicato all'accoglienza (es. solo la mattina), formalizzandolo ai soci.
- Creiamo un angolo per l'accoglienza all'interno della sede mag.
- Investire un po' di più sulla sede, forse non serve tantissimo (anche se sono d'accordo che non bisogna usarla come giustificazione...)

CHIARIMENTO:

- Chiarire bene cosa significa per noi "centralità delle relazioni". Con esempi concreti. Io ad esempio non la sovrapporrei al concetto di amicizia.

GRUPPO "OPERATIVO"

- Accettare con serenità che le ns. difficoltà di relazione all'interno di Mag6 non si risolvono per merito di Mag6. Ognuno di noi cambia solo attraverso un proprio percorso personale. In Mag6 possiamo solo sperimentare pratiche operative che ci possono facilitare nel ns. percorso personale.

- Piuttosto che comunicare “male” comunicare in modo mirato (offrire la comunicazione di “titoli” poi chi è interessato lo fa sapere)
- Evitare di riempirci troppo la bocca con la frase “centralità delle relazioni” (maggior coerenza fra il dire ed il fare).
- Seminario sul “bambino emozionale” e sulla “bolla” nella quale ci nascondiamo.
- Riconoscimento “politico” dei ns. limiti strutturali nelle relazioni, anche quando presentiamo la ns. esperienza all’esterno.
- Inventare altri momenti e luoghi per le relazioni su temi precisi collegati ad esperienze finanziate.
- Poter seguire da vicino con alcuni altri soci una esperienza che interessa particolarmente per aumentare le relazioni ed il contributo attivo.

IL RAPPORTO COL TERRITORIO E CON LE REALTÀ EXTRA-LOCALI

Incontro del 5/12/00

Argomento dell'incontro :
Il rapporto con il territorio e con le realtà extralocali.

Sono presenti: Luca, Francesco, Cinzia, Maurizio, Renato, Giampiero (verbalizzatore) e in funzione di facilitatore Roberto Mazzini.

L'argomento è dapprima affrontato in modo schematico per mettere in evidenza punti positivi e punti critici che riguardano la MAG nel suo rapporto con il territorio.

Gli aspetti positivi riguardano:

- Rapporti con gruppi territoriali e piccole realtà economiche locali, soprattutto con quelle più destrutturate, sperimentali e meno istituzionali, per le quali siamo un importante punto di riferimento, e sempre in un'ottica non assistenziale.
- Nonostante un'attività decennale, abbiamo 'resistito' ai possibili 'padrini' e alle centrali di potere, ben presenti sul territorio, mantenendo la nostra libertà d'azione.
- Qualcuno ha voluto marcare all'attivo il concetto di territorialità 'affettiva' e non 'geografica'.
- Per qualcun'altro infine, anche l'estendersi dell'attività finanziaria oltre la Regione è un dato positivo, nonostante, come viene fatto osservare più avanti, ciò crei anche problemi.

La discussione si è poi aperta sui punti critici.

1. Il primo che è emerso riguarda il rapporto con le realtà più lontane.

Il fallimento dei gruppi locali, le problematiche delle realtà finanziate al sud, l'equilibrio non raggiunto tra energie investite e risultati ottenuti, mettono in evidenza che i progetti 'partono' solo se sorretti da un bisogno, non per il solo fatto di essere progetti giusti. Per Luca è importante la gestione del rischio cioè una pianificazione dell'autonomia e delle responsabilità, prestando attenzione ai rischi del volontariato. L'allargamento degli orizzonti anche geografici della MAG è utile per Renato, sia come scelta strategica sia politica. Per Cinzia invece il Sud deve farsi autopromotore dello sviluppo della finanza etica al Sud. Maurizio sottolinea che nella diversa realtà del sud la finanza etica faticherebbe a crescere così come a Reggio Emilia.

Proposte

Luca propone di elaborare con precisione proposte di relazione col territorio, locale e extra locale, che evidenzino

- Cosa occorre fare
- Chi lo fa e con quali risorse
- Qual è l'obiettivo
- Come e quando si verifica com'è andata

Se non sono chiari e condivisi questi aspetti, muoversi nel territorio può essere frustrante sia per chi lo fa sia per gli altri.

2. Nel rapporto con le istituzioni. Se da un lato ci viene riconosciuta la nostra coerenza e serietà, a volte proprio per questo sembriamo eccessivamente rigidi. Potremmo giocare meglio la nostra acquisita visibilità ed un certo nostro 'potere contrattuale' dando maggiore organicità al rapporto con le istituzioni, per Maurizio. Cinzia mette in evidenza quanto siano faticosi i rapporti con certi funzionari dirigenti locali, che agiscono avendo come fine il loro tornaconto politico. Renato rileva che con le istituzioni ci si può rapportare solo se si è forti e riconosciuti. Giampiero fa notare come questi rapporti siano spesso precari e cambino secondo i funzionari e dei tempi: sono perciò interlocutori poco affidabili nel tempo.

Proposta

Tenere rapporti con il comune di Reggio se esistono interlocutori particolarmente attenti alle nostre problematiche.

3. E' stato fatto notare che la MAG ha spesso difficoltà a lavorare con altre realtà che abbiano, dal nostro punto di vista, obiettivi più 'bassi' dei nostri. Cinzia esprime il proprio disagio a lavorare con chi non sia capace di assumersi responsabilità rispetto a certe battaglie. Luca però sottolinea l'importanza di lavorare con chi è disposto a fare solo un pezzo di strada con noi. Giampiero e Francesco affermano che la nostra rigidità è un limite che va superato poiché la nostra 'purezza' spaventa chi si avvicina alla MAG. Luca ribadisce che non perdiamo identità se facciamo qualcosa con altri.

Proposta

Puntare come MAG, a raggiungere i nostri obiettivi come meglio crediamo. Contemporaneamente siamo interessati a trovare punti di contatto a diversi livelli di mediazione con altre realtà sul territorio.

4. Dai dati emerge che mentre Reggio primeggia nei depositi, fuori Regione crescono le richieste di prestiti. Questo distacco tra raccolta e impieghi viene avvertito come un problema. C'è una minima ricaduta su Reggio della raccolta di capitale sociale. Francesco sostiene che a Reggio le cooperative sociali ottengono dalle banche tassi migliori e Luca pensa che dovremmo offrire più servizi per attirare queste realtà sociali.

Proposta

Viene proposto inoltre di lavorare maggiormente su Reggio affinché cresca l'attività e la partecipazione attiva dei suoi soci.

5. Viene infine affrontato il problema delle esperienze extra reggiane e delle difficoltà in cui versano da tempo, tanto che certi prestiti non vengono quasi più seguiti o non hanno ormai più referenti. Ci si è posti il problema se continuare i prestiti là dove non siamo presenti ed è spuntata una domanda: ha senso esportare un'esperienza come la MAG in realtà diverse?.

BILANCIO SOCIALE COOP. MAG6 SCRL			
INDICATORI OGGETTIVI 1997-1998-1999	31/12/1997	31/12/1998	31/12/1999
STRUMENTO DELLA FINANZA ETICA			
n. INDICATORI			
1 Numero prestiti ordinari in essere	30	36	41
2 Importo prestiti ordinari in essere (in milioni)	1.348	1.557	1.775
3 Elenco prestiti ordinari in essere (vedi allegato A)	Allegato A-97	Allegato A-98	Allegato A-99
4 Numero prestiti casse di mutuo soccorso in essere	7	6	12
5 Importo prestiti casse di mutuo soccorso in essere (in milioni)	41	86	119
6 Elenco prestiti casse di mutuo soccorso in essere (vedi allegato A)	Allegato A-97	Allegato A-98	Allegato A-99
7 Numero soci	678	722	769
8 Importo capitale sociale	1.522.240.000	1.725.830.000	1.989.058.670
9 Movimento Capitale Sociale:			
Capitale sociale al 01/01	1.498.130.000	1.522.240.000	1.725.830.000
+ versamenti nell'anno	337.644.022	333.186.282	405.513.679
- prelevamenti nell'anno	371.028.647	153.796.787	171.051.098
+ aumento gratuito cap. sociale in presenza di utile	57.494.625	24.200.505	28.766.089
= Capitale sociale al 31/12	1.522.240.000	1.725.830.000	1.989.058.670
10 Composizione Capitale sociale:			
n. soci con capitale sociale da 10.000 a 49.999 lire	30	30	30
n. soci con capitale sociale pari a lire 50.000	201	215	228
n. soci con capitale sociale da 50.001 a 499.999 lire	145	165	197
n. soci con capitale sociale da 500.000 a 2.000.000 di lire	125	137	132
n. soci con capitale sociale da 2.000.001 a 5.000.000 di lire	78	73	69
n. soci con capitale sociale da 5.000.001 a 25.000.000 di lire	95	94	100
n. soci con capitale sociale superiore a 25.000.000 di lire	4	8	13
Numero soci totale	678	722	769
11 Composizione Capitale sociale:			
Totale capitale sociale con quote da 10.000 a 49.999 lire	430.000	460.000	490.699
Totale capitale sociale con quote pari a lire 50.000	10.200.000	10.750.000	11.543.086
Totale capitale sociale con quote da 50.001 a 499.999 lire	29.510.000	32.020.000	38.007.806
Totale capitale soc. con quote da 500.000 a 2.000.000 di lire	117.320.000	133.960.000	128.445.735
Totale capitale soc. con quote da 2.000.001 a 5.000.000 di lire	247.030.000	236.960.000	221.267.547
Totale capitale soc. con quote da 5.000.001 a 25.000.000 di lire	963.020.000	975.100.000	1.015.861.800
Totale capitale soc. con quote superiori a 25.000.000 di lire	154.730.000	336.580.000	573.441.997
Totale complessivo capitale sociale	1.522.240.000	1.725.830.000	1.989.058.670

12	Percentuale ed importo dei prestiti non recuperati		0	0	0
	n. dei prestiti recuperati attraverso i garanti o equivalenti		2	0	0
	importo dei prestiti recuperati attraverso i garanti o equivalenti		15.580.000	0	0
13	Nr. proroghe concesse (vedi allegato B1-97/98/99)		2	5	1
14	nr. piani di rientro non rispettati (vedi allegato B1-97/98/99)		8	6	5
15	nr/elenco prestiti estinti	1. Teatro Nucleo Scrl	1. Loir Tuyes Marcel	1. Malvolti Graziano	
		2. Ass. Comun. Girotondo	2. Toesca Pietro	2. Morlini Don Eugenio	
		3. Mattioli Federico	3. Toni Silvano	3. Micheletti Antonia	
		4. Bonvicini Gabriele (Compagnia dell' Asino)	4. Bartoli Bruno	4. Assoc. "Riflessi"	
			5. Assoc. Urupia	5. Assoc. Link Project	
			6. Giuffredi Gianna	6. Insalaco Franco	
			7. Agritur. Quinta Terra	7. Bellomo Francesco	
			8. Assoc. Consum. Utenti	8. Forno di Campagna	
			9. Assoc. Topinambur	9. Assoc. Consum. Utenti	
			10. Casiello Nicola	10. Ass. Bott. del Mondo	
16	nr. Garanti e nr. Prestiti per fasce (vedi allegato B2-97/98/99)	Allegato B2-97	Allegato B2-98	Allegato B2-99	
17	Tassi applicati sui prestiti concessi:				
Mag 6 Scrl	Prime rate dal 1/1	9,80%	9,90%	8,60%	
	Prime rate dal 1/7		8,80%		
	Top rate dal 1/1	9,80%	9,90%	8,60%	
	Top rate dal 1/7		8,80%		
			Nel caso in cui il socio finanziato non rispetti il piano di rientro, non tenendo informata Mag 6 dell'andamento del proprio progetto o di eventuali difficoltà, il tasso sarà pari al		
			9,90%	9,60%	
Autogest Scrl	Prime rate	10,00%	9,00%	9,00%	
	Top rate	10,00%	9,00%	9,00%	
Mag 2 Finance Scrl	Prime rate	12,00%	12,00%	11,00%	
	Top rate	12,00%	12,00%	11,00%	
Mag 4 Piemonte Scrl	Prime rate	8,25%	7,75%	6,75%	

	Top rate	11,25%	10,75%	11,00%
	Tasso medio	9,25%	9,10%	8,75%
		T.medio= media aritmetica ponderata dei tassi Mag 4, che applica tassi più bassi alle realtà più deboli		
Mag Venezia Scrl	Prime rate	11,00%	9,00% (mutui)	6,50% (mutui)
	Top rate	11,00%	10% (apertura di credito)	7% (apertura di credito)
ABI - Banca d'Italia	Prime rate	8,875%	6,375%	6,250%
	Top rate	18,510%	non disponibile	non disponibile
Banca Popolare dell'Emilia Romagna	Prime rate	non disponibile	non disponibile	non disponibile
	Tasso convenzione Commercianti	9,875%	6,375%	7,000%
	Tasso convenzione No Profit	5,50%	5,375%	6,00%
	Top rate	14,00%	11,00%	11,50%
Banca di Credito Cooperativo di Guastalla	Prime rate	8,50%	6,375%	6,25%
	Tasso convenzione Cooperative	9,375%	6,375%	6,250%
	Tasso convenzione Cooperative Sociali	5,50%	3,50%	3,00%
	Top rate	14,75%	non disponibile	non disponibile
	Tasso medio	11,62%	non disponibile	non disponibile
Comparazione fra tasso MAG6 e tasso bancario, comprese le spese accessorie (vedi conteggi nell'allegato C)				
	Tasso Mag6	9,80%	8,80%	8,60%
	tasso bancario	8,86%	8,02%	7,85%
	Rendimento finanziario lordo Mag6	1,70%	1,80%	1,60%
	Inflazione Istat media dell'anno	1,70%	1,80%	1,70%
	Rendimento netto al 31/12 su deposito fino a 5 mil. c/o Coop. Nordemilia	4,59%	2,40%	2,01%
	- Rendimento netto Mag6 (rit. Fiscale 10%)	- 1,53%	- 1,575%	- 1,40%
	= costo % (investimento) del prodotto sociale di Mag6	=3,06%	=0,825%	=0,61%
	moltiplicato per il capitale sociale medio dell'anno	1.510.402.061	1.624.035.000	1.857.444.335
	= costo finanziario del prodotto sociale Mag6 per ogni milione di cap.sociale	30.600	8.250	6.100
PARTECIPAZIONE (possibilità di non delegare) ed AUTOGESTIONE (assunzione di responsabilità)				
Consiglio di amministrazione (cda) "aperto":				
	n. delle riunioni del Cda in un anno	28	29	25
	partecipanti alle riunioni (vedi allegato "CDA")	allegato CDA 1997	allegato CDA 1998	allegato CDA 1999
Gruppi Extra Regionali (GER):				
	elenco dei GER attivi	1. GER TOSCANO	1. GER TOSCANO	1. GER TOSCANO
	presenze del GER alle riunioni del CDA (vedi allegato "CDA")	12 soci in 10 incontri	15 soci in 13 incontri	25 soci in 20 incontri
	n. prestiti presentati dal GER alla discussione del CDA	2	2	3
	n. prestiti discussi in CDA senza preventiva valutazione del GER	nessuno	1	1

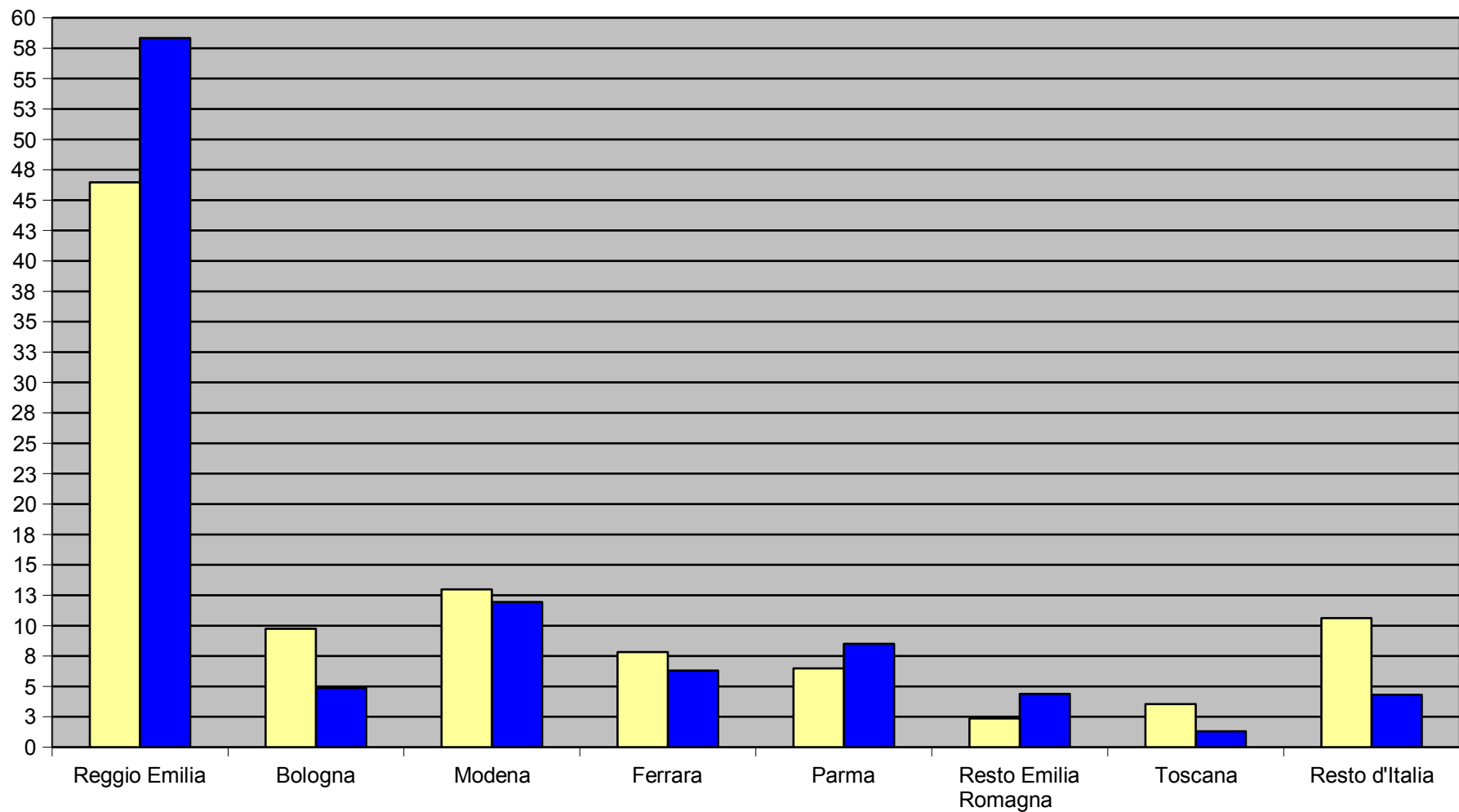
n. incontri autonomi del GER Toscano/presenze medie	non rilevato	non rilevato	10/presenze medie 10
Comprensori Provinciali (CP):			
elenco dei CP attivi	1. BOLOGNA	1. BOLOGNA	/
nr. incontri autonomi dei CP	15	non rilevato	/
nr. Partecipanti ai lavori del CP (amministr+soci+non soci)	5 (1ammin. + 4 soci)	4	/
presenze dei CP alle riunioni del CDA (vedi allegato "CDA")	31 soci/e su 19 CDA	33 soci/e su 22 CDA	nr. 10 presenze a titolo personale di Paolo P.
Elenco delle attività autogestite dal CP di Bologna:			
	1.Gestione comunicazioni te?		?
	2.Gestione pagine WEB		?
	3.Gestione di alcune pagine?		?
	4.Gestione istruttoria "pol"?		?
	5. Referenti per alcuni pre?		?
Singole persone "Referenti" di zona:			
elenco delle persone referenti di zona e territorio relativo	Alberto per Parma	Alberto per Parma	Alberto per Parma
presenze dei "referenti di zona" alle riunioni del CDA (vedi allegato "CDA")	10	8	11
Assemblee dei soci:			
Elenco/luogo delle assemblee + totale partecipanti:			
	1. Reggio Emilia, 26-1-97: 52 partecipanti	1.Canossa(RE) 4-5/5/98: 56 partecipanti	1.Rio Saliceto, 13-14/2/99: 53 partecipanti
	2. Ravenna, 11-5-97: 47 partecipanti	2.Villa Minozzo(RE),28/6/98: 59 partecipanti	2.Gualtieri(RE), 24-25/4/99: 42 partecipanti
	3. Rubiera, 28-9-97: 65 partecipanti	3.Imola(BO),25/10/98: 75 partecipanti	Fosdinovo(MS),19-20/6/99: 58 partecipanti
	4. Reggio Emilia, 14-12-97: 65 partecipanti		4.Traversetolo(PR),6-7/11/99: 45 partecipanti
Media della partecipazione numerica alle assemblee per tipologia:			
amministratori	14	7	8
soci	24	28	19
non soci	13	21	15
soci finanziati	6	7	7
TOTALE MEDIA PARTECIPANTI	57	63	49
Percentuale fra soci presenti alle Ads e soci iscritti o libro soci per tipologia:			
soci totali	8,7% (57 su 648)	9,0% (63 su 700)	6,5% (49 su 745)
soci esclusi i finanziati	8,3% (51 su 613)	8,4% (56 su 661)	6,0% (42 su 692)
soci finanziati	17,1% (6 su 35)	17,9% (7 su 39)	14,8% (7 su 47)
CREAZIONE DI LAVORO AUTOGESTITO			
nr. Persone che collaborano continuativamente con la coop. Mag6	2	3	3

CENTRALITA' DELLE RELAZIONI

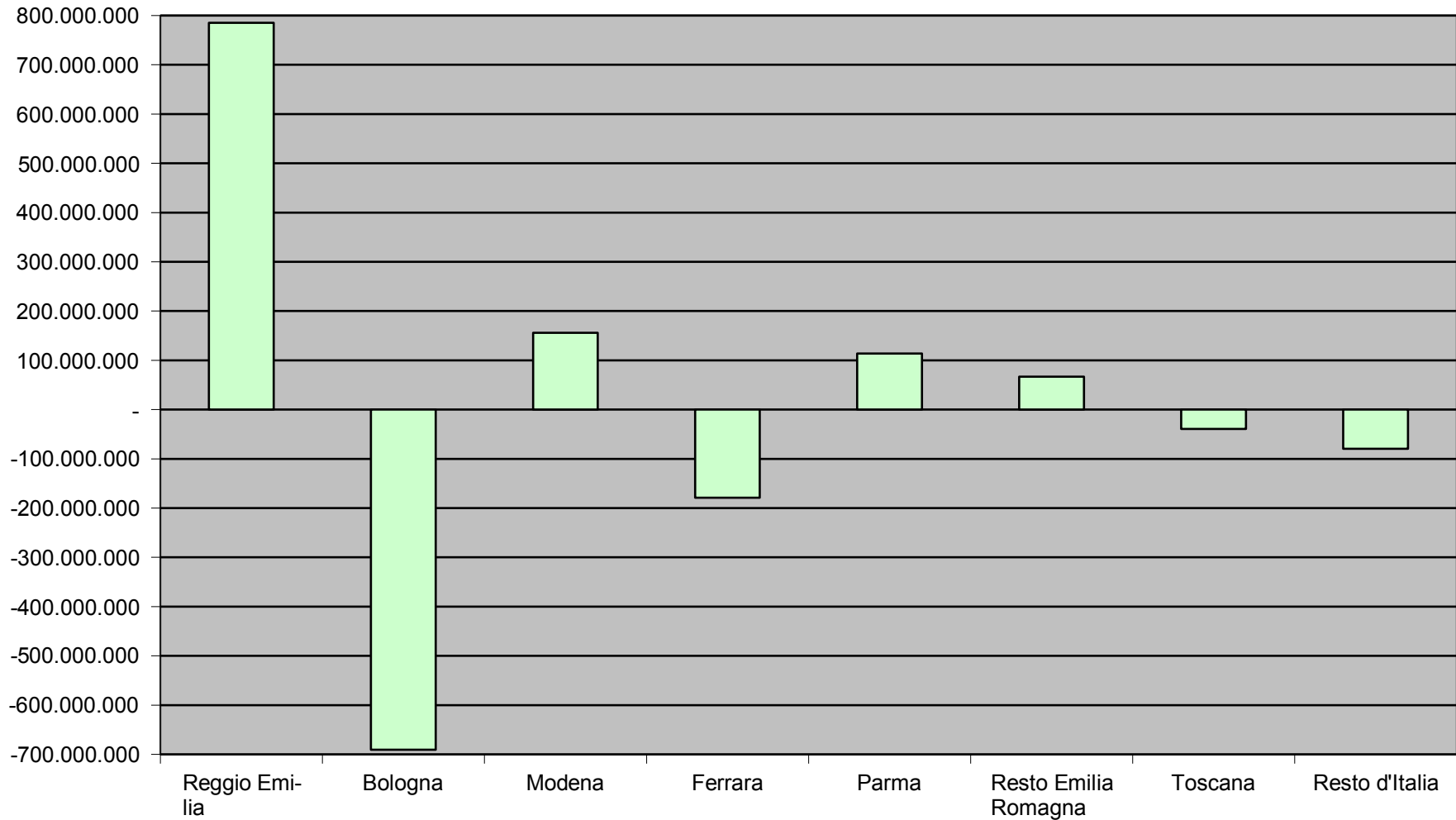
Relazioni coi soci finanziati (vedi allegato F):			
nr. Prestiti erogati in base all'esistenza di relazioni già consolidate	9	13	12
nr. Prestiti erogati senza l'esistenza di relazioni già consolidate	5	4	8
nr. Soci finanziati, rispetto al totale, con cui si è costruita, nel tempo, una relazione che va oltre il rapporto finanziario		vedi allegato "F"	vedi allegato "F"
Ascolto ed accoglienza delle persone:			
nr soci al 1/1	619	678	722
+soci entrati nell'anno	65	50	50
-soci receduti	3	6	3
-soci deceduti	3	0	0
=soci al 31/12	678	722	769
n. ore di confronto strutturato fra i lavoratori	2 ore settimanali	3 ore settimanali	3 ore settimanali
LENTEZZA			
Priorità della relazione personale rispetto alla decisione tecnica			
Nr. prestiti discussi e nr. Riunioni Cda utilizzati per discutere prestiti	?? Prestiti in ?? riunioni	17 prestiti in 17 riunioni	22 prestiti in 20 riunioni
TRASPARENZA			
nr. di MAGINFORMA inviati ai soci	7?	?	
nr. iscritti alla lista di discussione "MAG6" di posta elettronica	38?	?	
nr. iscritti alla lista di discussione "RASSEGNA" di posta elettronica			
nr. iscritti alla lista di discussione "CDA" di posta elettronica		10	20
nr. messaggi scambiati attraverso le liste di posta elettronica "MAG6"	20?	?	
nr. messaggi scambiati attraverso le liste di posta elettronica "RASSEGNA"			
nr. messaggi scambiati attraverso le liste di posta elettronica "CDA"		8	223
nr soci finanziati per la prima volta presentati all'ADS	7?	?	
nr soci complessivo finanziati per la prima volta	8?	?	
nr ADS tenute presso soci finanziati	1?	?	
nr ADS totali	4?	?	
VALORIZZAZIONE DELLE DIVERSITA'			
Prestiti suddivisi per tipologia (vedi allegato E)	allegato E-1997	allegato E-1998	allegato E-1999
CONDIVISIONE			
Tra i soci finanziati forti economicamente e quelli più deboli:			
Tasso più conveniente a disposizione dei soci finanziati (conv. Coop. soc. BCC Guastall)	5,50%	3,50%	3,00%
-top rate B.P.E.R.	- 14,00%	- 11,00%	- 11,50%
= redistribuzione potere contrattuale	= 8,50%	= 7,50%	= 7,50%

Tra soci finanziati e finanziatori:			
nr. Soci con autoriduz. Rendimento / nr. Soci totale (rapporto %)	55/619 (9%)	64/678 (9%)	87/722 (12%)
Importo rinuncia rendimento / rendimento totale (rapporto %)	706.515/64.201.140 (10%)	.125.996/26.008.173 (8%)	2.408.962/31.522.219 (8%)
IL RAPPORTO COL TERRITORIO E CON REALTA' EXTRA-LOCALI			
Prestiti/Raccolta cap.sociale per area geografica (vedi allegato D 97-98-99)			
SOSTEGNO A PROGETTI NON ANCORA PIENAMENTE AUTONOMI:			
Elenco delle resaltà "ospitate" stabilmente:	1. Pollicino 2. Infoshop 3. Magscuola 4. Paea 5. Gr.d'acq.collettivo 6. REL 7. Bil. di Giustizia	1. Pollicino 2. Infoshop 3. Magscuola 4. Paea 5. Gr.d'acq.collettivo 6. REL 7. Bil. di Giustizia	1. Pollicino 2. Infoshop 3. Magscuola 4. Paea 5. Gr.d'acq.collettivo 6. REL
Elenco delle resaltà "ospitate" occasionalmente:	1.Assoc. Liberi Liberi 2.Obiett. Sp. Militari	1.Obiett. Sp. Militari	1.Rete contro la guerra 2.Resistenza e Pace 3. Gruppo sahwari

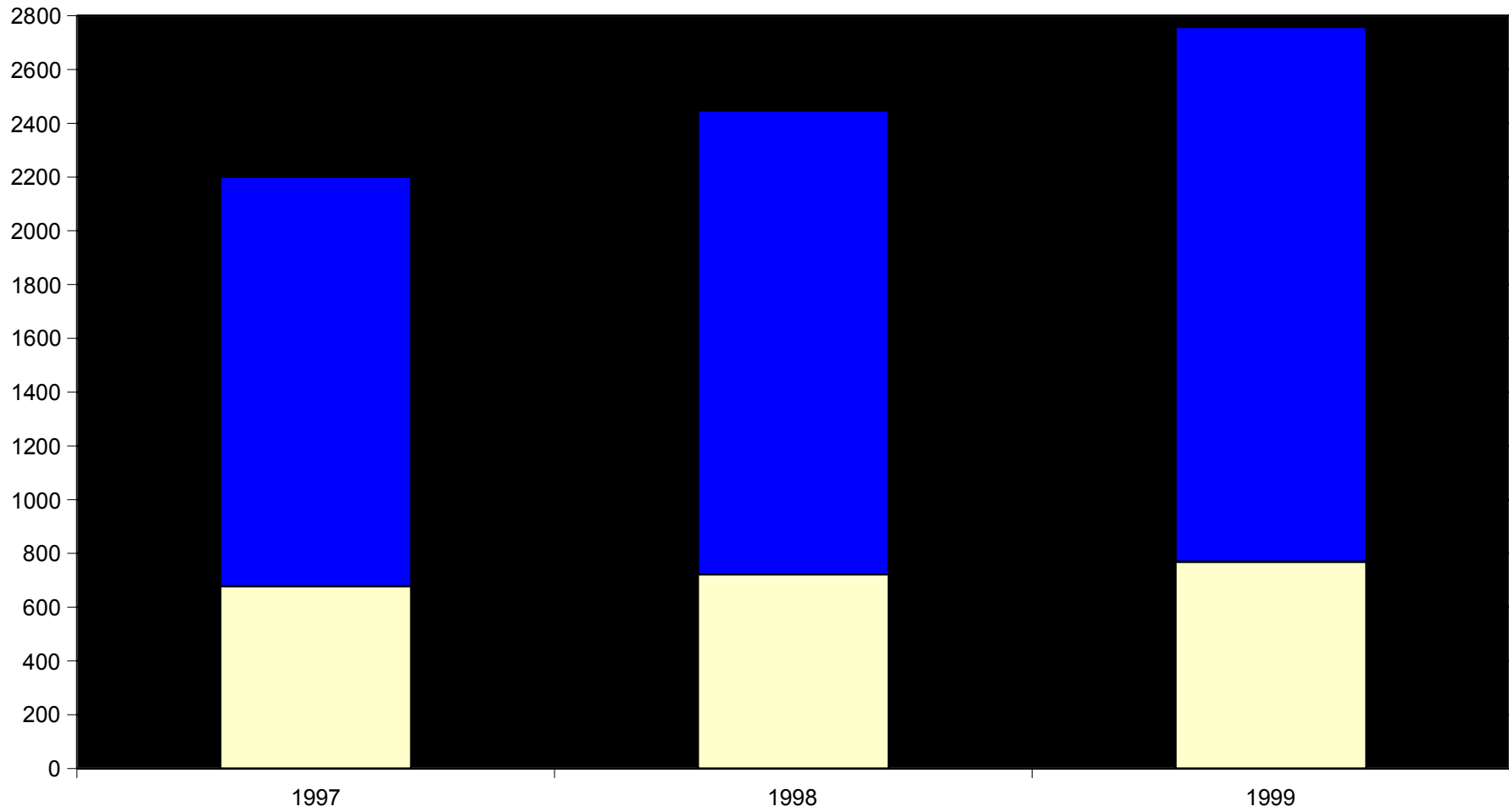
N. SOCI E RACCOLTA CAPITALE SOCIALE PER AREA GEOGRAFICA IN PERCENTUALE



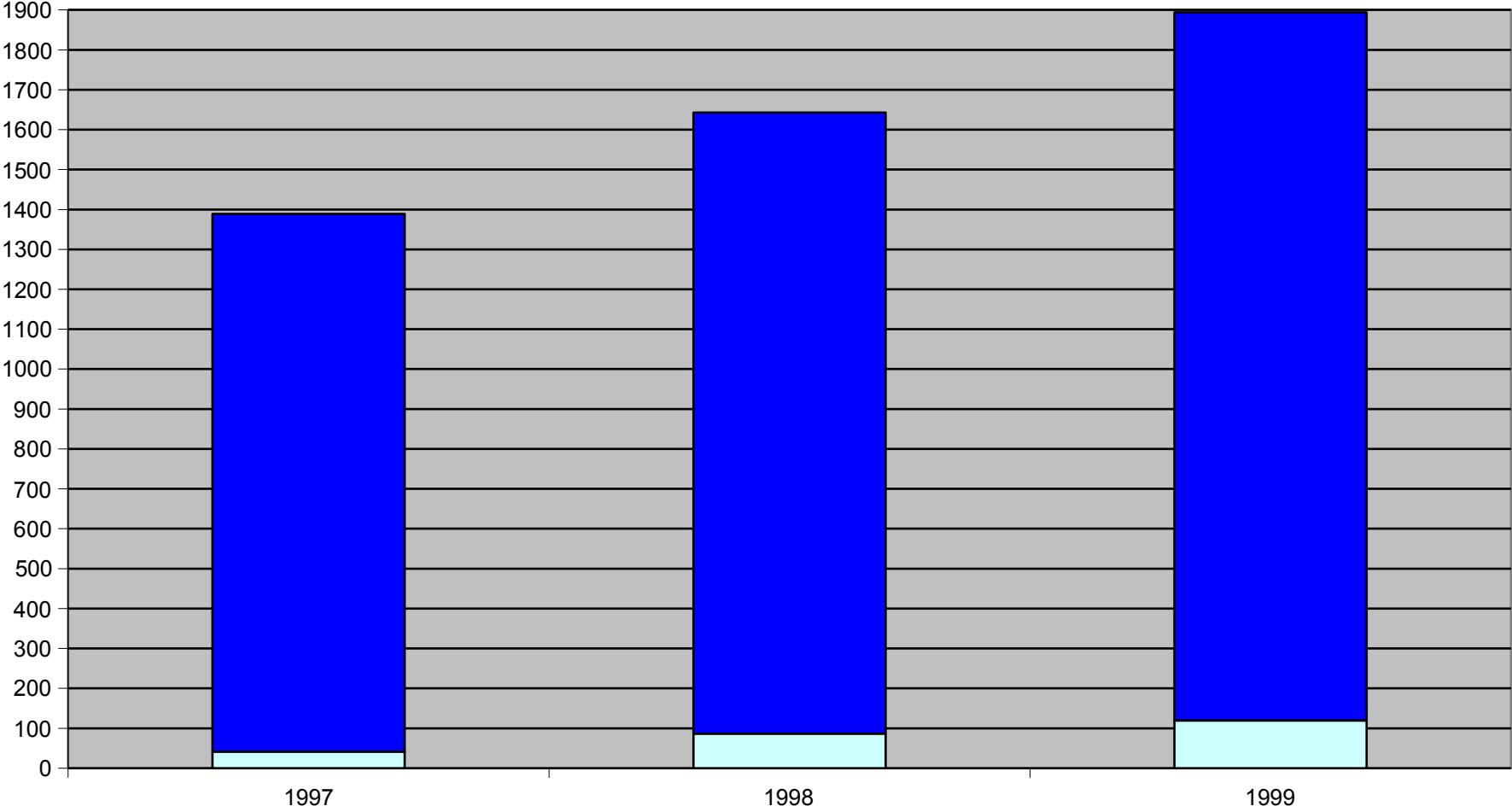
DIFFERENZA TRA RACCOLTA CAPITALE SOCIALE E PRESTITI EROGATI PER AREA GEOGRAFICA



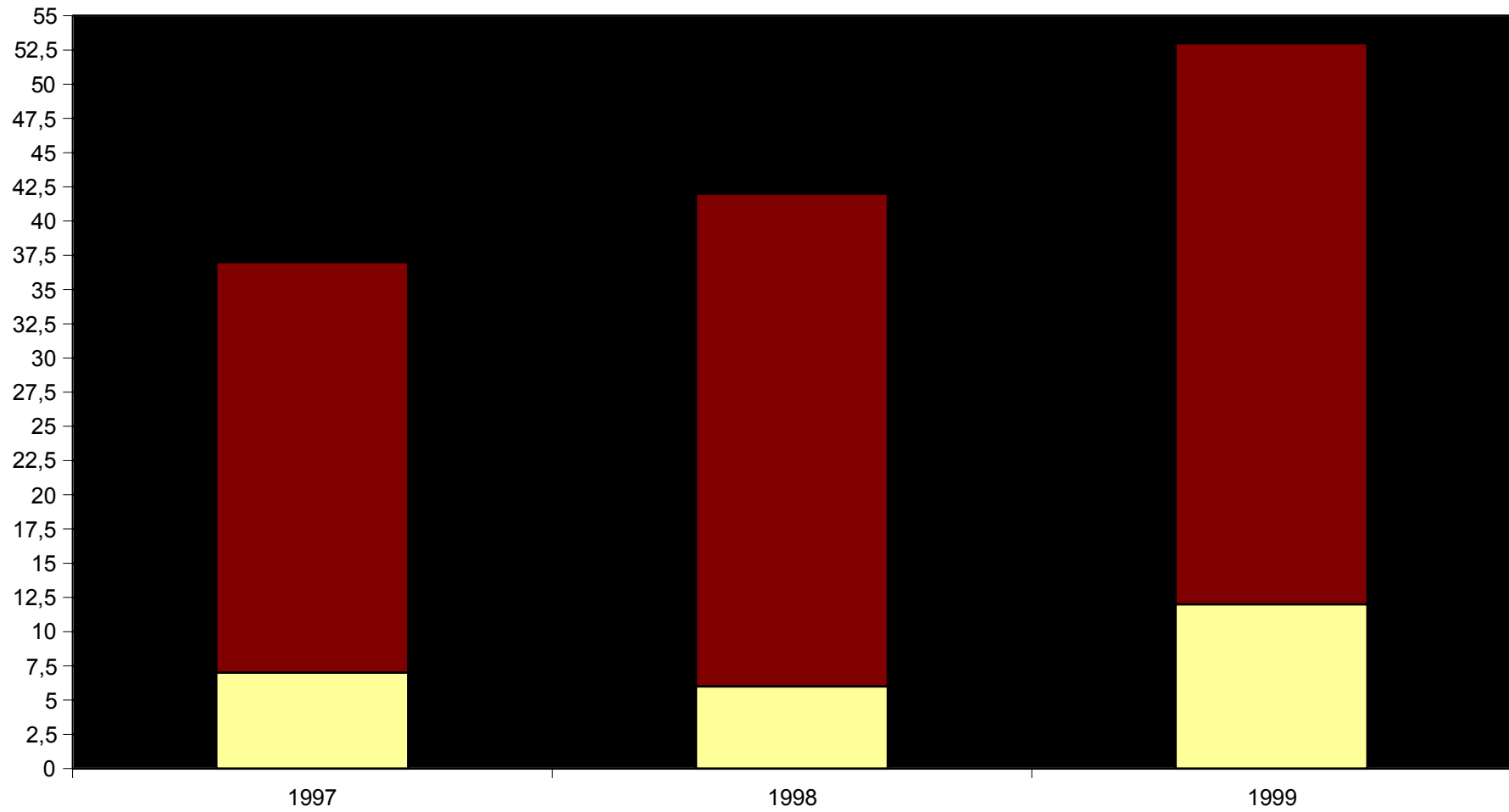
**N. SOCI E CAPITALE SOCIALE 1997-98-99
(GRAFICO N.1)**



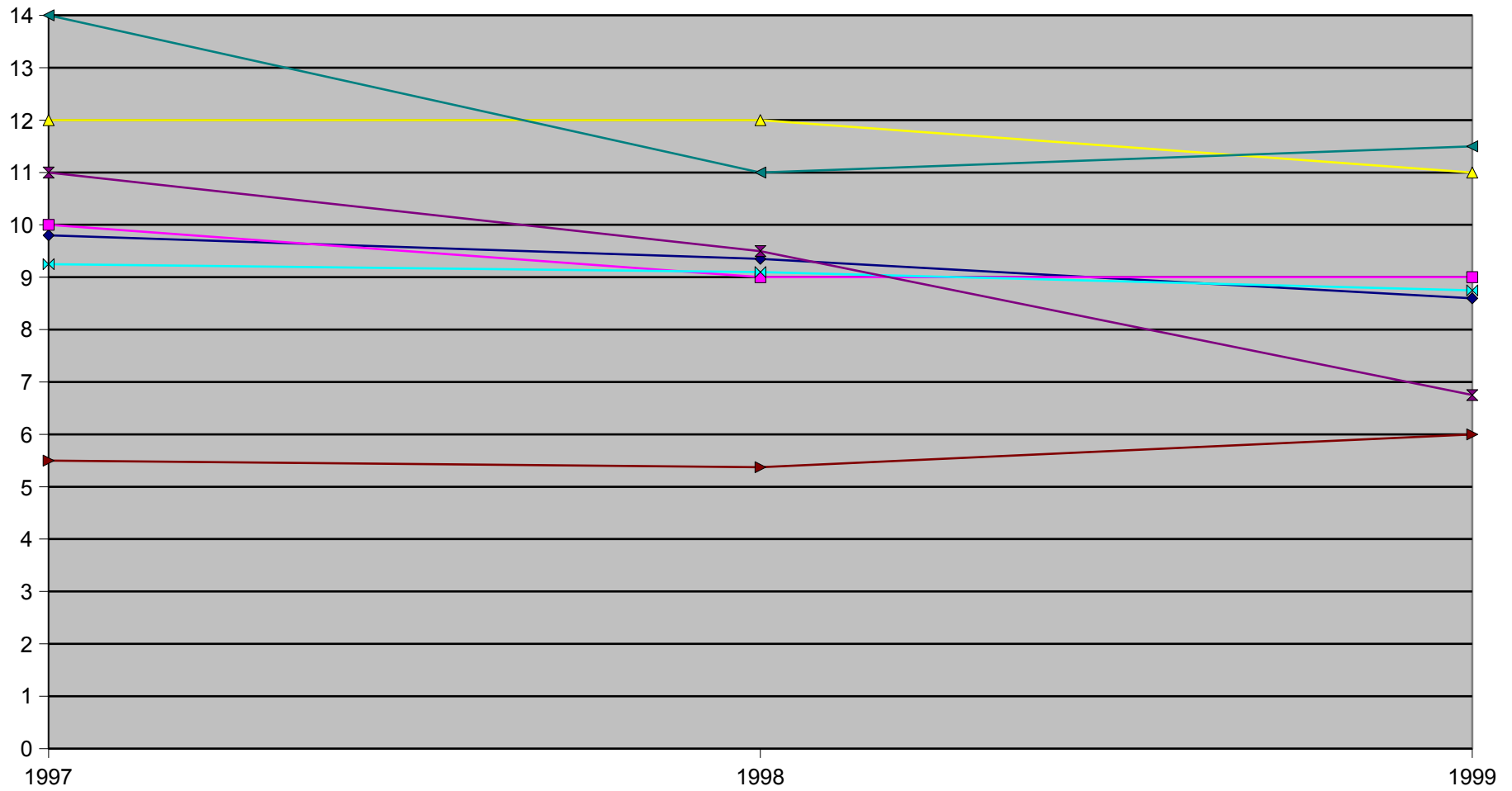
**IMPORTO PRESTITI IN ESSERE 1997-98-99
(GRAFICO N.3)**



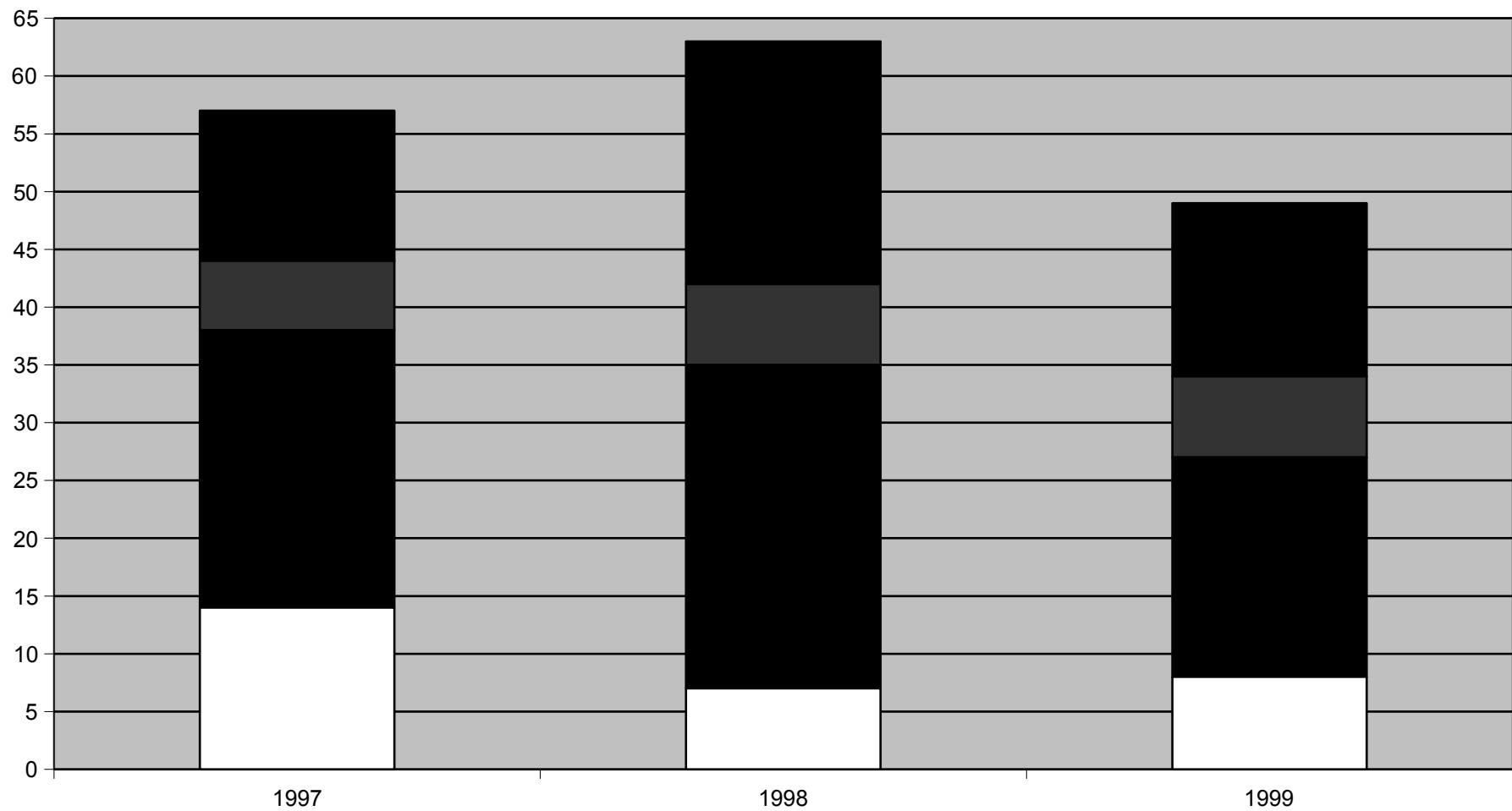
NUMERO PRESTITI IN ESSERE 1997-98-99
(GRAFICO N.2)



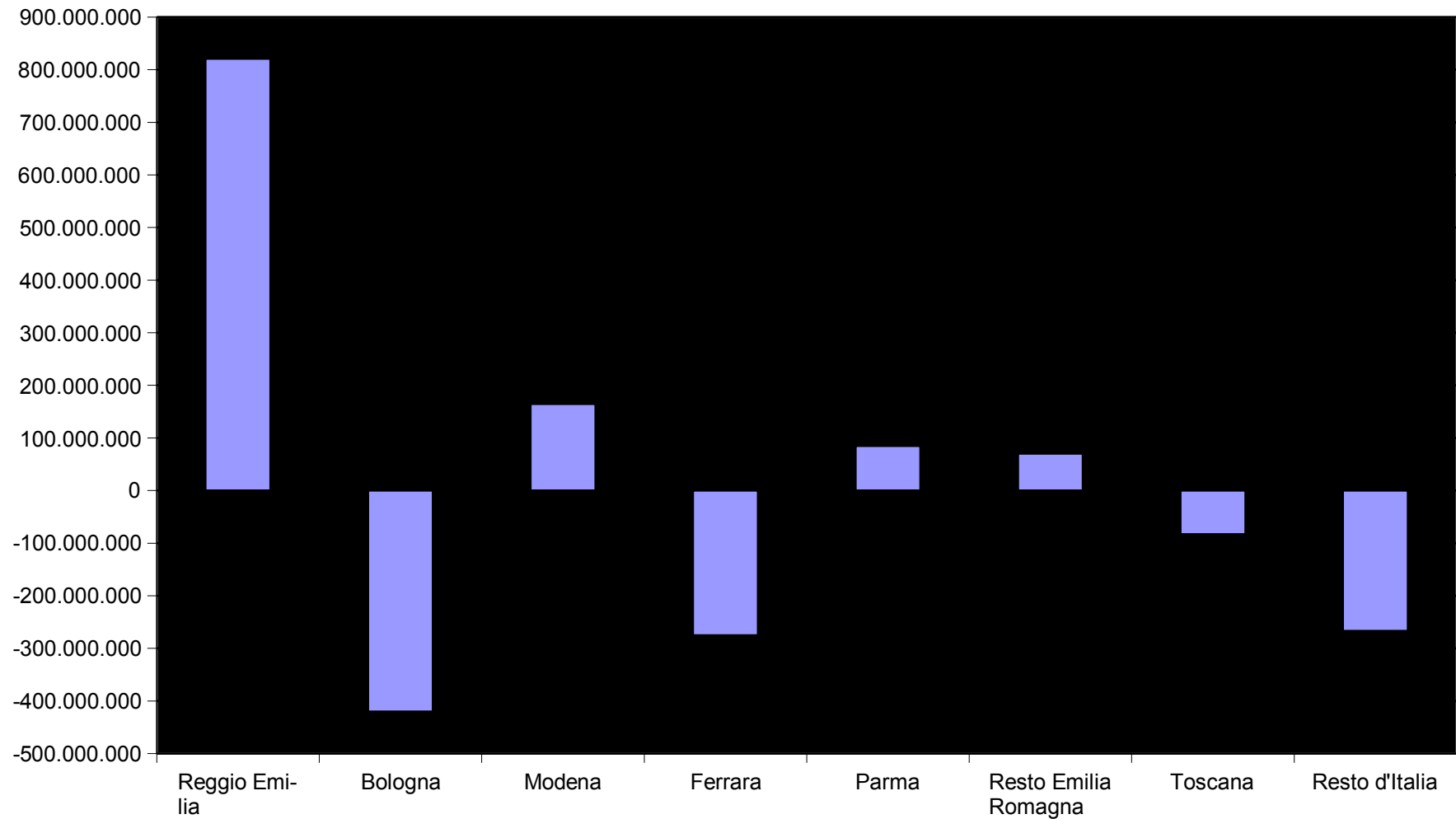
**MEDIA ARITMETICA TASSI SU PRESTITI 1997-98-99
(GRAFICO N.4)**



**MEDIA PARTECIPAZIONE NUMERICA ALLE ASSEMBLEE 1997-98-99
(GRAFICO N.5)**

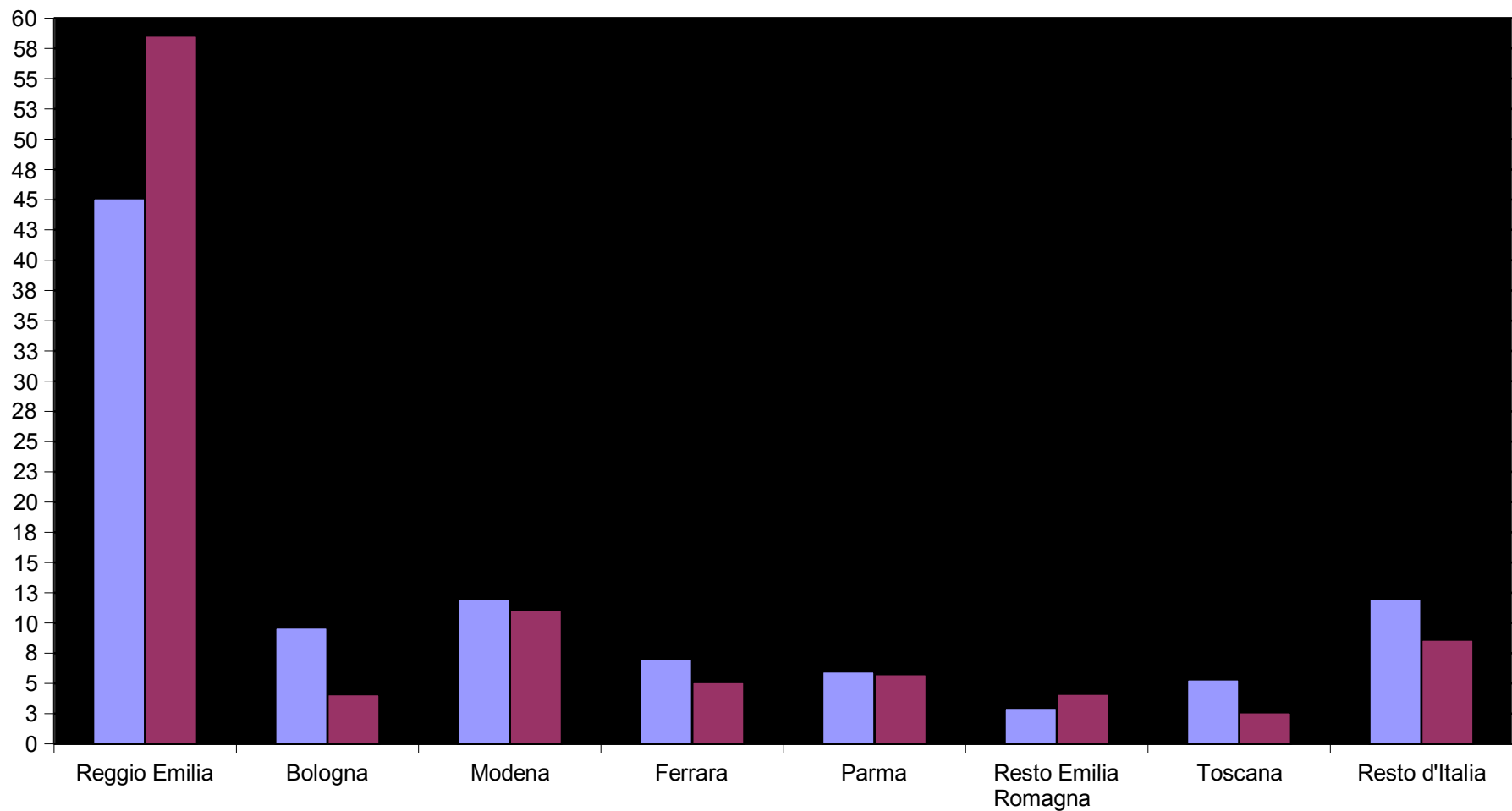


DIFFERENZA TRA RACCOLTA CAPITALE SOCIALE E PRESTITI EROGATI 1999 PER AREA GEOGRAFICA (GRAFICO N.7)



)

**N.SOCI E RACCOLTA CAPITALE SOCIALE PER AREA GEOGRAFICA 1999 IN PERCENTUALE
(GRAFICO N.6)**



Scomposizione per area geografica - allegato D -

	1997		1998		1999	
	N° Soci	Raccolta capitale sociale	N° Soci	Raccolta capitale sociale	N° Soci	Raccolta capitale so
Reggio Emilia	315	888.040.000	334	976.860.000	347	
Bologna	66	74.270.000	72	80.790.000	74	
Modena	88	181.930.000	91	186.590.000	92	
Ferrara	53	96.080.000	52	120.180.000	54	
Parma	44	129.620.000	44	121.750.000	46	
Resto Emilia Romagna	16	66.810.000	21	75.080.000	23	
Toscana	24	19.800.000	28	21.820.000	41	
Resto d'Italia	72	65.690.000	80	142.760.000	92	
	678	1.522.240.000	722	1.725.830.000	769	
	1522240000					

	1997		1998		1999	
	% N° Soci	olta capitale soc.	% N° Soci	% Raccolta capitale soc.	% N° Soci	Raccolta capitale soc.
Reggio Emilia	46,5	58,3	46,3	56,6	45,1	58,6
Bologna	9,7	4,9	10,0	4,7	9,6	4,1
Modena	13,0	12,0	12,6	10,8	12,0	11,1
Ferrara	7,8	6,3	7,2	7,0	7,0	5,1
Parma	6,5	8,5	6,1	7,1	6,0	5,8
Resto Emilia Romagna	2,4	4,4	2,9	4,4	3,0	4,1
Toscana	3,5	1,3	3,9	1,3	5,3	2,6
Resto d'Italia	10,6	4,3	11,1	8,3	12,0	8,6
	100	100	100	100	100	100

	1997				
	N° Soci	Raccolta capitale sociale	N.	Importo prestiti erogati	Raccolta-Prestiti
Reggio Emilia	315	888.040.000	11	103.000.000	
Bologna	66	74.270.000	9	765.000.000	
Modena	88	181.930.000	3	26.000.000	
Ferrara	53	96.080.000	1	275.000.000	
Parma	44	129.620.000	3	16.000.000	
Resto Emilia Romagna	16	66.810.000	0	-	

Toscana	24	19.800.000	4	59.000.000		
Resto d'Italia	72	65.690.000	6	145.000.000		
	678	1.522.240.000	37	1.389.000.000		

Differenza Raccolta/Prestiti erogati

Reggio Emilia	785.040.000
Bologna	-690.730.000
Modena	155.930.000
Ferrara	-178.920.000
Parma	113.620.000
Resto Emilia Romagna	66.810.000
Toscana	-39.200.000
Resto d'Italia	-79.310.000
	133.240.000

1998						
	N° Soci	Raccolta capitale sociale	N.	Importo prestiti erogati	Raccolta-Prestiti	
Reggio Emilia	334	976.860.000	12	184.000.000		
Bologna	72	80.790.000	8	623.000.000		
Modena	91	186.590.000	2	24.000.000		
Ferrara	52	120.180.000	2	380.000.000		
Parma	44	121.750.000	3	26.000.000		
Resto Emilia Romagna	21	75.080.000	0	-		
Toscana	28	21.820.000	5	88.000.000		
Resto d'Italia	80	142.760.000	10	318.000.000		
	722	1.725.830.000	42	1.643.000.000		

1999						
	N° Soci	Raccolta capitale sociale	N.	Importo prestiti erogati	Raccolta-Prestiti	
Reggio Emilia	347	1.165.059.194	16	344.000.000		821.059.194
Bologna	74	81.758.460	8	502.000.000		-420.241.540
Modena	92	220.508.982	4	56.000.000		164.508.982
Ferrara	54	101.630.508	2	377.000.000		-275.369.492
Parma	46	114.698.675	5	30.000.000		84.698.675
Resto Emilia Romagna	23	82.270.943	1	12.000.000		70.270.943
Toscana	41	51.898.456	7	135.000.000		-83.101.544

Resto d'Italia

92	171.233.452	10	438.000.000	-266.766.548
769	1.989.058.670	53	1.894.000.000	

PRESTITI IN ESSERE AL 31.12.99 PER PROVINCIA					PRESTITI IN ESSERE AL 31.12.98 PER PROVINCIA						
	Numero	Perc.	Importo	Perc.	n°		Numero	Perc.	Importo	Perc.	n°
ORDINARI						ORDINARI					
# Reggio Emilia	12	29%	311	18%		# Reggio Em	10	28%	164	11%	1
# Bologna	7	17%	499	28%	1	# Bologna	8	22%	623	40%	2
# Firenze	3	7%	74	4%	2	# Firenze	3	8%	51	3%	3
# Modena	3	7%	48	3%	3	# Parma	3	8%	26	2%	4
# Parma	3	7%	17	1%	4	# Ferrara	2	6%	380	24%	5
# Ferrara	2	5%	377	21%	5	# Modena	2	6%	24	2%	6
# Pisa	2	5%	24	1%	6	# Roma	1	3%	100	6%	7
# Roma	1	2%	161	9%	7	# Brindisi	1	3%	51	3%	8
# Reggio Calabria	1	2%	106	6%	8	# Rovigo	1	3%	50	3%	9
# Brindisi	1	2%	49	3%	9	# Reggio Ca	1	3%	20	1%	10
# Rovigo	1	2%	41	2%	10	# Padova	1	3%	20	1%	11
# Padova	1	2%	20	1%	11	# Milano	1	3%	19	1%	
# Milano	1	2%	13	1%	12	# Siena	1	3%	16	1%	
# Siena	1	2%	12	1%	13	# Lecce	1	3%	13	1%	
# Forli	1	2%	12	1%	14						
# Lecce	1	2%	11	1%							
Totale	41	100%	1775	100%		Totale	36	100%	1557	100%	
CASSA DI MUTUO SOCCORSO						CASSA DI MUTUO SOCCORSO					
# Reggio Emilia	4	33%	33	28%	1	# Reggio Em	2	33%	20	23%	1
# Parma	2	17%	13	11%	2	# Rovigo	1	17%	31	36%	2
# Rovigo	1	8%	27	23%	3	# Firenze	1	17%	21	24%	3
# Firenze	1	8%	25	21%	4	# Roma	1	17%	9	10%	4
# Modena	1	8%	8	7%	5	# Genova	1	17%	5	6%	5
# Genova	1	8%	5	4%							
# Cuneo	1	8%	5	4%		Totale	6	100%	86	100%	
# Bologna	1	8%	3	3%							
Totale	12	100%	119	100%							



ziale
1.165.059.194
81.758.460
220.508.982
101.630.508
114.698.675
82.270.943
51.898.456
171.233.452
1.989.058.670

	1997	1998	1999
Numero Sc	678	722	769
Capitale S	1.522,24	1.725,83	1.989,06
	1997	1998	1999
Casse Mut	41	86	119
Prestiti orc	1348	1557	1775
	1997	1998	1999
Casse Mut	7	6	12
Prestiti orc	30	36	41

	1997	1998	1999
Mag6 scri	9,8	9,35	8,6
Autogest scri	10	9	9
Mag2 Finance sc	12	12	11
Mag4 Piemonte :	9,25	9,1	8,75
Mag Venezia scr	11	9,5	6,75
Banca Popolare	5,5	5,38	6
Banca Popolare	14	11	11,5

	1997	1998	1999
Soci amministra	14	7	8
Soci finanziatori	24	28	19
Soci finanziati	6	7	7
Non soci	13	21	15

Reggio Emilia
Bologna
Modena
Ferrara
Parma
Resto Emilia Romagna
Toscana
Resto d'Italia

Reggio Emilia
Bologna
Modena
Ferrara
Parma
Resto Emilia Romagna
Toscana
Resto d'Italia

Di

785.040.000
-690.730.000
155.930.000
-178.920.000
113.620.000
66.810.000

95.058.670

-

PRESTITI IN ESSERE AL 31.12.97 PER PROVINCIA				
	Numero	Perc.	Importo	Perc.
ORDINARI				
Bologna	9	30	765	57
Reggio Emilia	8	28	95	7
Modena	3	10	26	2
Firenze	2	7	38	3
Parma	2	7	12	1
Ferrara	1	3	275	20
Roma	1	3	62	5
Reggio Calabria	1	3	35	3
Padova	1	3	18	1
Lecce	1	3	17	1
Siena	1	3	5	
Totale	30	100	1348	100
CASSA DI MUTUO SOCCORSO				
Reggio Emilia	3	44	8	20
Firenze	1	14	16	40
Genova	1	14	5	10
Parma	1	14	4	10
Roma	1	14	8	20
Totale	7	100	41	100

ifferenza Raccolta-Prestiti erogati

821.059.194
-420.241.540
164.508.982
-275.369.492
84.698.675
70.270.943
-83.101.544
-266.766.548

% N° Soci

% Raccolta capitale soc.

45,1	58,6
9,6	4,1
12,0	11,1
7,0	5,1
6,0	5,8
3,0	4,1
5,3	2,6
12,0	8,6

