

# 12 storie

di microfinanza  
per l'inclusione sociale  
e a sostegno dell'economia reale



Editing  
 ETicaNews srl  
 Via Giuseppe Sirtori 4  
 Milano 20129  
 wikietica@eticanews.it  
 www.eticanews.it

**Novembre 2016**

- [04](#) Un lavoro di squadra, fatto bene
- [06](#) Microfinanza: piccoli prestiti per grandi sogni!
- [08](#) Acmos, le nostre nocciole sono di valore
- [14](#) Ridere è una palestra della felicità
- [20](#) Tutti a farci aggiustare le scarpe da Angela
- [26](#) La vita ricomincia con le "pitine"
- [32](#) Babbajola, in Sardegna per lavorare serve la fortuna della coccinella
- [38](#) Con i presepi di Ginevra, Napoli è un «paese delle meraviglie»
- [44](#) Wagner Coiffeur, a Bergamo i capelli si portano «alla boliviana»
- [50](#) Etica nel sole, (anche) con il fotovoltaico a Torino si può cambiare il mondo
- [56](#) Armonia Verde, il pomodoro bio di Andrea va all'università
- [62](#) I campi sociali del Trattore che curano Roma
- [68](#) Sofrapa ha il cuore più grande di tutti
- [74](#) Fate largo, c'è un maremmano

## UN LAVORO DI SQUADRA, FATTO BENE

Il microcredito moderno ci è stato insegnato dal sud del mondo: il nobel a Yunus lo ha reso celebre e il lavoro della Grameen Bank, di Accion, della Brac Bank e di tante altre istituzioni di microfinanza hanno dimostrato che si possono raggiungere numeri eccezionali sia in termini di persone che di importi complessivamente erogati.

La storia del Gruppo Banca Etica affonda le sue radici in istituzioni (le MAG) molto vicine all'idea del microcredito, con connotazioni fortemente sociali ed attenzioni a ciò che in concreto viene finanziato. Oggi il Gruppo Banca Etica continua ad avere un ruolo nel microcredito proporzionalmente marginale rispetto ai volumi degli altri investimenti, ma pur sempre significativo, sia nel microcredito erogato in Italia sia nel sud del mondo.

Dalla nostra esperienza emerge che il microcredito in Europa rappresenta qualcosa di significativamente diverso dal microcredito nei cosiddetti Paesi emergenti. Per diversi motivi, che hanno molto a che fare con le storie raccontate in queste pagine e con il ruolo fondamentale in queste storie di Etica Sgr.

Al contrario di quanto avviene nei Paesi che hanno re-inventato il microcredito, nei mercati finanziari maturi, come l'Italia, non esiste un problema di accesso al mercato finanziario: le persone e le imprese possono trovare facilmente una banca vicino a loro e non mancano le risorse finanziarie da impiegare.

Questo determina una maggior probabilità rispetto ai Paesi finanziariamente meno maturi, di "selezione avversa" dei potenziali beneficiari (ossia finanziare soggetti che effettivamente non arriveranno a restituire

i prestiti): il settore in cui si va ad intervenire è infatti escluso non per barriere geografiche o di assenza di operatori, ma per altre problematiche di vera o presunta affidabilità. Il risultato è che il microcredito in Italia ha un livello di sofferenze decisamente più alto rispetto a quanto accade in altri contesti.

Un'altra differenza importante che incide sul costo di questa tipologia di attività finanziaria è data dal fatto che, ovviamente, i ricavi da piccoli prestiti sono proporzionalmente molto più bassi rispetto a quelli derivanti da importi maggiori. In altre parole il tempo da dedicare da parte di un operatore bancario per piccoli prestiti rischia di non essere coperto dai ricavi sugli interessi corrisposti per il prestito.

Nel sud del mondo i tassi di interesse per il microcredito sono più elevati rispetto ad altre forme di prestiti. Questo perché la scarsità di offerta dei servizi finanziari rende possibile sia la selezione dei migliori progetti, che ritorni economici sostenibili.

Infine in Italia il microcredito si sta evolvendo secondo un approccio parzialmente volontaristico. In particolare l'articolo 111 del testo unico bancario lo colloca nell'area di assistenza a soggetti svantaggiati e nel sostegno a piccolissime imprese (in start up).

Questa limitazione operativa ha comunque di per sé dei vantaggi importanti nel ridurre i costi di istruttoria per le banche e soprattutto nel creare forme di garanzia relazionale che sono fondamentali per la riuscita dei progetti.

Resta però sullo sfondo la criticità della copertura dei costi sia dell'erogazione che delle sofferenze che, come in tutti i crediti, sono ineliminabili. Per questo la diffusione della microfinanza in Italia è molto più

bassa di quanto si potrebbe pensare e di quanto ce ne sarebbe bisogno.

Il Gruppo Banca Etica ha quindi sviluppato una modalità di erogazione del microcredito che vede una molteplicità di attori concorrere a risultati decisamente positivi. In particolare nel settore della microfinanza imprenditoriale si ha la collaborazione tra tre soggetti: i clienti dei fondi di investimento di Etica sgr che contribuiscono volontariamente a un fondo di garanzia ad hoc (che consente alla banca di "rischiare"); i soci, persone fisiche e giuridiche della banca, che possono accompagnare i progetti con il loro radicamento territoriale (costruendo le fondamentali garanzie relazionali); la struttura di Banca Etica che fa l'analisi finanziaria ed eroga il credito.

Una modalità che consente di superare le difficoltà descritte sopra. Più recentemente, su stimolo di Etica Sgr, abbiamo deciso di introdurre una nuova modalità di supporto a chi costruisce progetti micro imprenditoriali: il sostegno economico a progetti di crowdfunding. Un modo per stimolare le nuove forme di partecipazione economica che il web consente e per sostenere i progetti che trovano un vero appoggio popolare.

I risultati sono decisamente efficaci e li potete leggere in queste pagine in un inedito giro d'Italia. Non sono risultati miracolosi. È un lavoro fatto bene, con l'interesse di tutti.

**Ugo Biggeri**  
**Presidente di Banca Popolare Etica**  
**Presidente di Etica Sgr**

## MICROFINANZA: PICCOLI PRESTITI PER GRANDI SOGNI!

**C**hi sottoscrive i fondi Valori Responsabili di Etica Sgr può scegliere di devolvere lo 0,1% del capitale sottoscritto (1 euro ogni mille) a favore di un fondo gestito da Banca Popolare Etica che garantisce progetti di microfinanza in Italia e che, a partire dal 2016, sostiene anche iniziative di crowdfunding ad alto impatto sociale e ambientale, sempre in Italia. Questa progettualità dimostra che, grazie alla scelta dei risparmiatori responsabili, con la finanza etica è possibile tendere un filo di congiunzione tra la microeconomia e le grandi aziende quotate nei mercati finanziari. Con la quota del fondo destinata alla microfinanza, Banca Etica può erogare prestiti a persone che si trovano in situazioni di grave disagio sociale ed economico, a soggetti che vogliono avviare attività micro-impresariali e a cooperative sociali che hanno bisogno di capitalizzarsi. Si tratta di storie apparentemente piccole, che hanno però un grande valore per le persone che hanno potuto realizzarle. Perché è anche su queste piccole storie che si fonda l'economia reale, dando un esempio tangibile di come la Finanza Etica e gli investimenti socialmente responsabili possano dare un sostegno importante. Dal 2003, anno di istituzione del Fondo da parte di Etica Sgr, sono stati erogati oltre 400

finanziamenti. Solo nel 2015 Banca Etica ha potuto effettuare 64 nuovi prestiti a iniziative o soggetti che diversamente sarebbero stati non bancabili, 54 dei quali sono stati gestiti direttamente dalla banca, mentre gli altri 10 sono stati erogati in partenariato grazie a convenzioni con enti come la Fondazione Pangea, l'Associazione Social Club, la Caritas di Andria o l'Opera Santa Maria della Carità. Grazie alla quota destinata al crowdfunding, Etica Sgr può, inoltre, contribuire al finanziamento di iniziative ad alto impatto sociale e ambientale promosse dalla rete di Banca Etica. Il contributo viene erogato da Etica Sgr a favore di quei progetti che raggiungono il 75% del proprio obiettivo di finanziamento, coprendo il 25% rimanente del budget originario fino ad esaurimento della quota stanziata ciascun anno per il crowdfunding. Per il 2016 l'importo complessivo a disposizione di Banca Etica, grazie alla generosità dei clienti di Etica Sgr, è stato pari a un totale di 1,95 milioni di euro, dei quali 1,85 milioni da utilizzare come garanzia per progetti di microfinanza e 100.000 da destinare alle iniziative di crowdfunding.

Prima dell'adesione leggere i KIID e il Prospetto disponibili presso i collocatori dei fondi e sul sito [www.eticasgr.it](http://www.eticasgr.it)





# Le nocciole di Acmos

TORINO



## ACMOS, LE NOSTRE NOCCIOLE SONO DI VALORE

La formazione della cittadinanza, l'educazione alla legalità, la lotta alle mafie. E poi l'accoglienza dei migranti e la costruzione di percorsi occupazionali per chi oggi viene lasciato ai margini dal mercato del lavoro. I progetti di Acmos sono concentrati di valori. L'associazione nasce nel 1999 a Torino da un gruppo di una quindicina di giovani che decidono di passare dagli ideali ai fatti concreti: «Alla base c'erano i movimenti di fine millennio contrari alla globalizzazione e decisi a costruire un altro mondo possibile», racconta oggi Diego Montemagno, 32 anni, da pochi mesi alla guida dell'associazione. Da questo mix di vissuti e convinzioni, viene fuori l'idea di sporcarsi le mani con un progetto ad alto valore sociale, che possa lasciare il segno. Acmos guarda da subito alla scuola, lanciando all'inizio attività di animazione per i ragazzi che abbandonano lo studio, ed entrando poi direttamente nelle aule, con l'obiettivo di contrastare le cause che portano i ragazzi a lasciare i banchi.

Nel 1999 nasce Scu.Ter, un progetto di educazione alla cittadinanza e partecipazione alla realtà del territorio che oggi coinvolge 11 scuole superiori del torinese. «Iniziammo a portare nelle scuole, attraverso laboratori, incontri e programmi di educazione di lungo periodo, i temi della cittadinanza, della legalità, della mafia, della democrazia», racconta Diego.

Da qui partono tutte le strade che, incrociandosi di continuo, Acmos ha percorso in questi 17 anni di lavoro, anche con il supporto di Banca Etica. «L'abbiamo scelta quasi da subito per coerenza con quello che facciamo».

C'è la strada delle coabitazioni solidali, che unisce housing sociale e volontariato, e quella della gestione dei beni confiscati alle mafie traendone anche opportunità di occupazione per persone marginalizzate dal mercato di lavoro. E poi c'è la strada della didattica, che le incrocia tutte, continuamente, in un concentrato di valori altamente energetico. «Dal 2002 abbiamo ristrutturato insieme al gruppo Abele una fabbrica abbandonata nel quartiere 'Barriera di Milano', nella periferia torinese. Lì abbiamo dato vita alla prima esperienza di vita in comune, seguita poi da altre tre. A giovani under 30 si offre un affitto calmierato in alloggi di edilizia popolare, in cambio di 10 ore di volontariato alla settimana». Negli anni, sono passati da casa Acmos un centinaio di giovani: hanno accompagnato in

percorsi educativi e di animazione migliaia di ragazzi delle scuole superiori, che per due settimane hanno condiviso non solo lo stesso tetto, ma anche riflessioni sulla democrazia e gli stili di vita occidentali. «Il nostro obiettivo è stato fin dall'inizio curare la dipendenza dal consumismo dei giovani», aggiunge Diego.

**«Da qui partono tutte le strade che... Acmos ha percorso in questi 17 anni di lavoro, anche con il supporto di Banca Etica»**

Acmos si lega fin dall'inizio anche a Libera: ne condivide l'impegno per arrivare alla legge sui beni confiscati alle mafie e l'attività di educazione alla legalità. Così, nel 2006, uno dei primi edifici confiscati nel nord Italia, di proprietà della famiglia di 'ndrangheta Belfiore, viene affidato all'associazione. È una cascina a San Sebastiano da Po, nel torinese: Acmos la intitola al magistrato Bruno Caccia, ucciso nel 1983 da due sicari dei Belfiore, e ne fa un luogo di rinascita ed educazione alla legalità. Oggi ci vivono ragazzi che seguono percorsi alternativi al carcere e da qualche anno si è stabilito a cascina Caccia anche un giovane apicoltore. «Abbiamo iniziato avviando la produzione di nocciole e miele. Da qui, in collaborazione con l'istituto







**«Etica Sgr offre ai progetti in grado di raccogliere il 75% del budget tramite crowdfunding una donazione del restante 25%»**

alberghiero torinese Beccari, è venuta la produzione di torrone, e poi quella di cioccolato, insieme a un'azienda della città». Non solo: «Quest'anno abbiamo accolto anche quattro migranti richiedenti asilo, è molto bello che persone sfruttate dalle mafie internazionali abbiano trovato un tetto e anche una nuova opportunità di lavoro in un luogo confiscato alla mafia e tornato a vivere. E sempre qui durante l'anno scolastico vengono in visita le scuole e in estate arrivano i ragazzi dei campi di Libera», dice Diego Montemagno.

Cascina Caccia diventa sempre più conosciuta e molti la scelgono per matrimoni ed eventi. Così, anche per offrire maggiori opportunità di lavoro alle persone coinvolte nel progetto, in Acmos iniziano a pensare di puntare sulla gastronomia, adeguando la cucina per ampliare le produzioni alimentari e fare ristorazione. «Fino a oggi dovevamo avvalerci di catering esterni, perché non eravamo abilitati alla somministrazione di cibo». L'occasione di realizzare l'idea arriva all'inizio del 2016 con la partecipazione al bando Impatto+ di Banca Etica, che offre ai progetti in grado di raccogliere il 75% del budget tramite crowdfunding una donazione del restante 25%. L'iniziativa di Acmos, chiamata "A caccia di sapori" riesce a raggiungere lo scopo insieme ad altri due progetti: «Con il

crowdfunding, che non avevamo mai utilizzato prima, abbiamo raccolto circa 11.600 euro».

Il resto dei soldi è arrivato dal fondo di Etica Sgr, alimentato in via facoltativa dai suoi clienti. Adesso la cucina è pronta, mancano solo le ultime autorizzazioni per metterla in funzione. Nel futuro di Acmos ci sono mille strade ancora da percorrere. Da una parte la conclusione dei lavori a cascina Arzilla, un altro bene confiscato alla mafia sempre nel torinese e affidato all'associazione, dall'altra l'educazione sul tema dell'integrazione nel nostro continente.

«L'anno scorso abbiamo creato il progetto Meridiano Europa per riflettere sulla violenza che sta attraversando i nostri Paesi, attraverso viaggi di educazione offerti a giovani delle scuole superiori ad una quota di partecipazione molto bassa». Quest'anno la meta è stata l'Ungheria, ai piedi del muro con cui il premier Orban non ha fermato solo i migranti, ma anche le politiche europee di accoglienza.



# La risata di Daniele

TREVISO



## RIDERE È UNA PALESTRA DELLA FELICITÀ

«Se fossi andato a chiedere un prestito a una banca normale? Avrebbero chiamato la croce verde perché mi avrebbero preso per matto». Forse non avrebbero proprio chiamato l'ambulanza per farlo portare via, ma molto probabilmente gli sarebbero scoppiati a ridere in faccia. Perché Daniele Berti chiedeva un finanziamento per qualcosa di molto particolare: la sua formazione in yoga della risata. Dopo anni di lavoro come "pubblicitario pentito" (è lui stesso a definirsi così), una carriera prima come "creativo" e poi come film maker di documentari per enti pubblici e aziende nel ricco e operoso Triveneto, un giorno arriva la classica goccia che fa traboccare il vaso. «Mi era stato affidato un lavoro complesso, con tempi di realizzazione strettissimi, per un video aziendale. Durante la lavorazione, le richieste da parte del cliente raddoppiano, il lavoro cresce a dismisura e, una volta terminato il video, il lavoro aggiuntivo non mi viene pagato. Al che mi sono detto: «Mai più, non sono più disposto a mettere quel po' di intelligenza che ho al servizio di chi mi sfrutta.



Ho fatto il rappresentante di varie cose, finché a un certo punto (ed è stato il momento della svolta) mi sono chiesto: «La felicità esiste? E c'è una tecnica, uno strumento, per raggiungerla?».

È il 2004, Daniele ha 52 anni quando si pone il "domandone" che sarà la sua chiave di volta esistenziale. Da amante della filosofia quale era, si rimette a studiare. E, dopo aver riletto Aristotele, per il quale la felicità è il bene sommo per l'essere umano, conosce Zygmunt Bauman. «Bauman dice che felicità non vuol dire non avere problemi e non è un attimo fuggente. La felicità è una competenza di vita, che ci fa trovare le risorse per risolvere i problemi, quando sopraggiungono. Quando hai imparato a usare questa competenza, la vita è piena di significato e soddisfazione anche nei momenti meno belli».

Nel 2006, Daniele torna a scuola: si iscrive a un corso triennale di counseling a Venezia con Aspic. Poi si avvicina alle neuroscienze, scopre la psico-neuro-endocrino-immunologia (Pnei) e dopo tanta teoria comincia a lavorare con il corpo. «Non abbiamo un corpo soltanto da mettere in mostra o da riempire di cibo, il corpo è anche uno strumento per stare bene – spiega -. E quello che fa il nostro corpo per farci stare bene è ridere. Ho praticato yoga della risata e ho sentito che era una tecnica estremamente potente,

perché in modo molto semplice e straordinario fa cadere la sensazione di stress e di ansia. Sulla risata ci sono tanti pregiudizi: è sempre stata considerata un fenomeno dovuto a qualcosa che ti capita o una reazione a quando ti raccontano una barzelletta: ma ci si è dimenticati di guardarla dal punto di vista fisiologico. La risata innesca un meccanismo di auto-generazione del benessere per due motivi. Primo: fa ossigenare tutti gli organi, cervello in primis che è il più grosso consumatore di energia. Secondo: fa produrre neurotrasmettitori come endorfine, serotonina e ossitocina. Con la risata, abbiamo la possibilità di gestire il nostro benessere».

Arriva il 2011. Daniele, che è diventato un counselor, decide di dedicare la sua vita a questa nuova attività, che chiama «La Palestra della Felicità». Non è una scuola fisica, ma un progetto di formazione itinerante, che si propone di offrire la conoscenza di tecniche per migliorare la qualità della vita.

Per finanziare la sua formazione personale, avviare e promuovere il progetto Daniele ha bisogno di risorse finanziarie di cui non dispone.

«Per il finanziamento con la forma del micro-credito mi sono rivolto alla Banca Etica di Treviso per avere un piccolo capitale per avviare e sviluppare il progetto». L'idea, che poteva sembrare non molto concreta,



in realtà era potenzialmente ricca di sviluppi per il benessere collettivo. Imparare a essere felici è un bene per tutti».

Daniele va fino in Svizzera a Interlaken per seguire un corso che gli permette di diventare teacher (cioè una persona abilitata a formare operatori in grado di guidare i gruppi). Tornato dalla Svizzera nel suo Veneto, comincia a dare corsi di formazione in yoga della risata e restituisce il debito con Banca Etica nei tempi previsti. Il suo lavoro è riconosciuto anche per la formazione Ecm (Educazione Continua in Medicina) del personale sanitario. La Laughter Yoga University, nel 2015, gli conferisce il titolo di Laughter Ambassador. Oggi a Vittorio Veneto c'è un locale dove si svolgono incontri regolarmente ogni settimana. Nel resto del tempo, Daniele tiene corsi in giro per l'Italia e ha pubblicato un manuale di teoria e pratica della felicità.

«Da Homo sapiens a homo felix, l'evoluzione della specie».

Se lo incontrerete, potete stare certi di quello che vi dirà quando vi saluterà: Felice giornata con una sana risata!

«Per il finanziamento con la forma del micro-credito mi sono rivolto alla Banca Etica di Treviso per avere un piccolo capitale per avviare e sviluppare il progetto»







# La scarpe di Angela

BOLOGNA



## TUTTI A FARCI AGGIUSTARE LE SCARPE DA ANGELA!

**S**ta per compiere 40 anni, Angela quando la sua azienda le comunica che sarebbe stata licenziata. È il 2012. Angela non ha un marito o una famiglia alle spalle che possano sostenerla. E la crisi del settore tessile, in cui lavora da quando ha 25 anni, non lascia molte speranze di trovare altre occupazioni stabili in futuro. Si trasferisce da Bologna, dove è nata, nella zona di Carpi in provincia di Modena, e qui trova il primo impiego in un'azienda che fa maglieria. Impara a programmare le macchine tessili, un lavoro tecnico. Nella sua vita aveva già cambiato varie aziende. L'ultima che la assume è un'azienda piccola con pochi dipendenti. «I proprietari, nella speranza di vendere, volevano scendere sotto i 15 dipendenti e così un giorno mi hanno comunicato che rientravo tra gli esuberanti proponendomi un incentivo all'esodo pari a sei mensilità - racconta -. Sapevo che non sarebbe bastato. Il lavoro non lo trovi in una settimana come una volta. Sapevo che al massimo avrei trovato contratti a termine nei periodi dei campionari, ma niente di stabile».



A quel punto Angela si rivolge alla Cgil per aprire una trattativa. I sindacati trovano una soluzione che dà ad Angela un po' più di tranquillità: aprire una procedura di mobilità collettiva per far avere ad Angela e agli altri colleghi da licenziare l'indennità di mobilità. «Per me che avrei compiuto i 40 anni a breve, l'indennità prevista è di due anni – spiega – un arco di tempo che dà una maggiore serenità».

La firma dell'accordo in Confindustria arriva a metà novembre del 2012. Ma nelle settimane intercorse tra la notizia del licenziamento e la messa in mobilità Angela riflette. «Non vedevo la possibilità di tornare a costruirmi in quel settore un'indipendenza economica. In quei giorni avevo portato un paio di scarpe per rifare i tacchi. Ma quando vado a ritirarle il calzolaio mi dice che non erano ancora pronte, aveva troppo lavoro ed era in ritardo con le consegne.

In quel momento, ho cominciato a pensare di poter cambiare completamente la mia vita. Mi sono sempre piaciuti i lavori manuali. Inoltre, mi piaceva l'idea di riparare gli oggetti. Non amo il consumismo e l'usa e getta. Questo buttare e comprare continuamente, questa continua produzione di cose sempre più di scarsa qualità per vendere, vendere, vendere non mi appartengono. Io sono per la cultura del recupero».

**Angela decide di fare la calzolaia**

**e di utilizzare i due anni di mobilità per imparare il nuovo mestiere.**

Sì, ma come? Per imparare questo tipo di mestieri non esistono scuole. E andare a fare l'apprendistato in bottega si rivela più difficile del previsto. «Non appena ho firmato il licenziamento, mi sono procurata una lista di indirizzi di calzolai – racconta Angela -. Ma una volta contattati, i calzolai mi dicono che non hanno la possibilità di tenere un apprendista in modo regolare senza doverlo assumere. In pratica, per insegnare il lavoro un calzolaio deve pagare. È difficile trovare qualcuno che spenda dei soldi per insegnarti qualcosa. Io oltre tutto avevo già superato l'età per l'apprendistato. Lo stesso calzolaio che conoscevo (quello da cui avevo portato le scarpe da rifare) mi ha detto di no. Allora ho pensato: gli propongo i voucher. Ma nemmeno questo è stato possibile e il corso che avevo trovato a Ferrara poi non venne più finanziato dalla Provincia». Angela non trova, ma non perde le speranze. Ogni mattina si alza, con la lista e contatta altri calzolai. A Bologna, un fornitore di materiali le dà un indirizzo che si rivelerà quello giusto. «Un calzolaio originario di Napoli, ma da anni a Bologna, mi disse di andare senza contratto, era disposto a correre il rischio di un controllo. Quindi mi trasferisco in città, dove prendo una stanza in affitto e comincio ad andare tutti i giorni, mattina e pomeriggio.





**«Banca Etica si è adoperata subito. Mi ha chiesto un business plan e già il giorno dopo la presentazione del piano mi ha risposto in maniera positiva, concedendomi un prestito da restituire in cinque anni»**

Accadeva a dicembre». Angela ci va per quattro mesi. Incolla, dà il colore, ma non impara molto perché non le viene mai permesso di toccare le macchine. Poi un giorno qualcosa si rompe nel rapporto di fiducia. Il calzolaio pretende troppo, va oltre i confini del lavoro. Angela è costretta ad andarsene e a riprendere in mano la lista. Ritorna dai calzolai, che le danno consigli, ma soprattutto le danno scarpe che avrebbero buttato via, per avere la materia prima lavorare.

«Ho deciso di aprire un mio laboratorio e di provare a fare la calzolaia sulla base di quello che avevo visto fare – dice -. Ho trovato lo spazio, una cantina nella periferia di Bologna, ma servivano le macchine e il materiale».

Angela era già cliente di Banca Etica. Telefona e spiega la sua situazione. **«Si sono adoperati subito. Mi hanno chiesto un business plan e già il giorno dopo la presentazione del piano mi hanno risposto in maniera positiva,**

concedendomi un prestito da restituire in cinque anni».

Ad aprile del 2014, Angela apre l'officina, allestita con macchinari usati che i suoi amici calzolai le hanno consigliato. «I calzolai mi hanno sempre aiutata. Sia dandomi consigli sul lavoro sia nella scelta dei macchinari, perché io inesperta avrei rischiato di comperare male. E vedendomi così motivata mi hanno anche offerto di andare a vedere come lavoravano loro, rischiando i controlli».

Oggi Angela ripara anche borse, sostituisce le cerniere-lampo e fa le orlature. E continua ad andare dai calzolai nella mezza giornata di chiusura, perché lì fa pratica su macchine che non può ancora permettersi di comperare. L'attività è avviata, ma le spese sono alte e Angela non riesce ancora a ricavare un reddito decente. Per cui: tutti a farci aggiustare le scarpe da Angela!





# Le pitine di Manuel

PORDENONE



## LA VITA RICOMINCIA CON LE "PITINE"

**S**i chiamano "pitine". Ai più sono sconosciute. Ma per chi abita nella valli a Nord di Pordenone sono una tradizione che si tramanda dall'inizio dell'Ottocento. Se una pecora si feriva o si ammalava, in una zona povera come era ai tempi il Friuli l'animale non poteva essere sprecato. La sua carne doveva essere conservata. Dall'esigenza di conservare la carne per periodi lunghi, come anche la selvaggina cacciata d'inverno, nacquero le pitine, polpette affumicate che si affettano e si mangiano come un salume. Se per i pordenonesi sono una tradizione, per Manuel Gambon sono un mestiere. «Come qualsiasi friulano medio - racconta Manuel - dopo il diploma ho cominciato a lavorare in una fabbrica metalmeccanica. La vita dei turni non faceva per me. Così ho cambiato vita e per qualche anno ho lavorato come animatore nei villaggi turistici. Dopo tre estati in giro, è nato in me il sentimento di creare qualcosa di mio a Tramonti di Sopra, un piccolo paese con circa 300 abitanti dove sono cresciuto.



La Val Tramontina ha un minimo di turismo, ma con la storia e la natura che ha molte potenzialità. La Carnia era l'ultimo baluardo partigiano nella Seconda guerra mondiale. Addirittura il primo agosto 1944 fu costituita la Repubblica libera della Carnia, un'entità politicamente autonoma. La Val Tramontina era il punto nodale della linea carsica. Inoltre, ha chilometri di sentieri e un territorio esteso, potrebbe campare di turismo tutto l'anno». Dunque, Manuel decide ancora una volta di cambiare vita. E si dice: «Partiamo da quello che so fare. Che cosa so fare? Le pitine». Ha imparato a farle dallo zio. Lo aiuta sin da quando è ragazzino. Lo zio le prepara per tutta la famiglia. «Mio zio ha 76 anni ed è 40 anni che le fa. Ha imparato da suo padre, che a sua volta ha imparato da suo padre. I salumi sono una cosa da uomini. Una tradizione maschile».

È il 2013. Manuel è molto giovane, ha 25 anni. Quando torna dalla sua ultima stagione turistica come animatore a Comacchio, ne parla con i suoi.

E l'idea è approvata. Nella futura attività di produttori artigianali di pitine coinvolge anche il fratello maggiore, Sandro, che è perito edile. Assieme decidono di ristrutturare una stanza della casa di famiglia, che ha cento metri di prato attorno, per creare il laboratorio di lavorazione della carne. «Le pitine si preparano d'inverno -

spiega Manuel -. È una tradizione di Tramonti, tutti in paese le fanno. Attualmente sono in commercio in certe zone, ma il problema è che si sta perdendo il metodo tradizionale, rimpiazzandolo con la chimica».

Non tutti, però, seguono il metodo tradizionale. «Il prodotto che si trova in commercio oggi è spesso fatto con il salnitro, un sale che rilascia sostanze che non fanno bene (provoca lo sviluppo di nitrati e nitriti all'interno dell'organismo). Io voglio fare un prodotto senza conservanti artificiali aggiunti come il salnitro».

A Manuel servono i soldi per poter comperare l'attrezzatura e i macchinari per la lavorazione tradizionale. Quando arriva il momento di comprare l'attrezzatura e di chiedere un prestito, Manuel si rivolge ad alcune banche, ma tutte gli dicono che per ottenerlo deve dare in garanzia l'attrezzatura. Manuel, però, si ricorda che un amico gli ha parlato di Banca Etica, una banca che non investiva in speculazioni. Telefona a Mattia, il bancario ambulante della provincia di Pordenone, e prende appuntamento. È il settembre del 2015, e Manuel ottiene il finanziamento in micro-credito di cui ha bisogno, senza dover dare nulla in garanzia.

A fare da garanzia c'è infatti il fondo messo a disposizione da Etica Sgr, la società di gestione del risparmio del gruppo Banca Etica, che viene alimentato facoltativamente dai suoi





«A fare da garanzia c'è il fondo messo a disposizione da Etica Sgr, la società di gestione del risparmio del gruppo Banca Etica, che viene alimentato facoltativamente dai suoi clienti»

clienti. Con il finanziamento paga l'impianto elettrico e idraulico, le celle frigorifere e l'armadio di asciugatura. L'impresa può partire. Il laboratorio viene pronto ed è operativo da giugno. Produttività: 33 polpette a settimana. «Abbiamo fatto le prime prove – dice Manuel – e mio zio dice che le pitine sono buone. Le venderò alle fiere e ai mercatini della zona, perché la legislazione che sto seguendo (la 852/2002) mi pone vincoli territoriali di vendita: posso vendere solo in provincia di Pordenone e nelle province limitrofe, e la maggior parte della produzione deve essere venduta al consumatore finale. Sull'etichetta devo scrivere "da consumarsi previa cottura". Devo vedere come andrà, non voglio fare il passo più lungo della gamba, ma ho già in mente di fare la vendita diretta qui da me, ho già ricavato un piccolo punto vendita.

E in futuro, chissà, potrei allargarmi anche ad altri salumi come i salami e le sopresse».



# Il sostegno di babbajola

SASSARI



## BABBAJOLA, IN SARDEGNA PER LAVORARE SERVE LA FORTUNA DELLA COCCINELLA

**B**abbajola in sardo (per la precisione in Limba sarda comuna) significa "coccinella". È un termine che sintetizza in quattro sillabe due concetti: il richiamo al territorio e la dose di fortuna che serve per affermarsi e crescere. Per la cooperativa creata a Bonorva, in provincia di Sassari, nel novembre del 2014, il nome Babbajola è, dunque, un richiamo e un auspicio, a maggior ragione in un territorio flagellato dai fantasmi della disoccupazione che, se nello stivale fluttua intorno a una desolante percentuale del 12%, nelle regioni del Mezzogiorno e sulle isole lievita al 20% e miete le maggiori vittime tra donne e giovani (lande occupazionali in cui i numeri si elevano a potenza). Così, un po' mosse dall'urgenza e un po' dalla sfida di creare nuove opportunità all'interno di orizzonti familiari, le socie di Babbajola decidono di dare il via a un progetto in cui mettere a frutto le proprie competenze personali e professionali. Il primo anno si contano: sono diciassette.



Un gruppo di donne provenienti da diverse estrazioni professionali ma tutte con una declinazione nel sociale: si va dalla ludotecaria all'assistente domiciliare per disabili e anziani, alle animatrici per bambini.

La storia di Babbajola inizia nel 2014, ma l'antefatto è del 2013, quando il Comune di Bonorva ospita un'iniziativa rivolta ad associazioni e cooperative del territorio per far conoscere il ruolo delle "Cooperative di comunità". Strutture attive nel territorio e per il territorio che, in Italia, iniziano il cammino verso una definizione giuridica agli inizi del 2000, ma che hanno nel principio di mutualità e sussidiarietà interne a un determinato spazio la propria ragion d'essere. A oggi, secondo i dati di Legacoop, sono circa 40 le cooperative di comunità presenti nel nostro Paese, in Sardegna non esiste ancora un albo specifico. Babbajola, nell'attesa che venga creata la lista, si configura come cooperativa di tipo A, sempre legata al sociale ma con una diversa connotazione statutaria.

Babbajola nasce, cresce, vive e lavora a Bonorva, con l'utilizzo di risorse umane e materiali finalizzate allo sviluppo del territorio stesso. Le attività spaziano dai servizi assistenziali, quali l'assistenza domiciliare agli anziani, ai servizi educativi e informatici, come

la costituzione di un Internet point e i corsi di Inglese, o i servizi turistici, che prevedono visite guidate nella zona.

Oggi il gruppo iniziale si è allargato a 21 socie. «Stiamo cercando di determinare il nostro spazio - racconta la presidente Maria Grazia Saba - . Forniamo servizi per bambini e anziani per quelle che sono le nostre competenze. Nel tempo puntiamo a far diventare questi servizi da occasionali a regolari, anche in base alle richieste dell'utenza».

Così, nel tentativo di sfruttare il patrimonio di competenze inespresse del paese, quest'estate, tra le altre iniziative, prende il via un laboratorio di tessitura, realizzato in collaborazione con l'azienda locale Su Telalzu (Il telaio). «Qui a Bonorva c'è una forte tradizione legata all'artigiano sardo dei tappeti - continua Saba -. Tre socie di Babbajola hanno promosso un progetto che ha previsto una mostra, rimasta aperta tutta l'estate, e l'attivazione di corsi di tessitura per sostenere una rinascita dell'artigianato». Obiettivo del laboratorio è quello di favorire un'evoluzione aziendale dell'artigianato, sganciandolo dalla deriva hobbistica in cui si è confinato negli ultimi decenni. «A Bonorva una donna su tre sa tessere, ma questa competenza non è percepita come una prospettiva di lavoro, è qui che vogliamo incidere», afferma Saba.





**«È stato il banchiere ambulante di Banca Etica, presso cui la cooperativa aveva già aperto il conto corrente al momento della costituzione, a suggerire l'idea del microcredito e la possibilità di accedere al fondo di garanzia»**

Certo però, che per portare avanti iniziative che valorizzino il contesto e le competenze già presenti sul territorio servono fondi. Nello specifico, diverse attività si affidano ai sussidi attivati dalle Regioni, ma esistono paletti all'ingresso, in particolare per cooperative e associazioni che vantano un curriculum recente. In molti casi, infatti, per accedere ai bandi di assegnazione sono necessari tre anni di costituzione. E anche una volta ottenuti i fondi, l'erogazione non è immediata, ma nel frattempo il progetto deve partire.

Così accade a Babbajola nell'autunno 2015, quando vince il bando scolastico della Sezione Primavera per i bambini tra i 24 e i 36 mesi che non possono accedere ancora alla scuola d'infanzia. E qui entra in gioco l'accesso al microcredito. «I tempi della Regione, e comunque degli enti pubblici in generale, sono estremamente dilatati. Avevamo necessità di un budget di fondo per portare avanti il progetto. Banca Etica ci ha fornito un paracadute che ci ha permesso di iniziare il nostro percorso», racconta Saba. È stato il bancario itinerante, presso cui la cooperativa aveva già aperto il conto corrente al momento della costituzione, a suggerire l'idea del microcredito e la possibilità di accedere al fondo di garanzia istituito da Banca Etica. Una scialuppa di salvataggio, insomma,

per un soggetto che non era in grado di fornire una storia e, di conseguenza, una garanzia creditizia per gli istituti bancari tradizionali.

«Dallo scorso ottobre abbiamo iniziato il lavoro per la nostra scuola per l'infanzia – racconta Saba –. Sono le tre nuove socie le colonne di questo progetto, in quanto educatrici del servizio primavera». La diversificazione dei servizi offerti alla cittadina logudorese è collegata direttamente alle competenze delle socie di Babbajola. Per il momento la predominanza è femminile «a questo proposito offriamo servizi che sono declinabili come nettamente femminili, ma speriamo, in futuro, di aprirci a competenze, tradizionalmente e socialmente più affini al genere maschile».

Intanto la cooperativa sta per soffiare sulla seconda candelina, manca ancora qualche mese, chissà, magari la terza la spegnerà un nuovo socio.





# I presepi di Ginevra

NAPOLI



**CON I PRESEPI DI GINEVRA,  
NAPOLI È UN «PAESE  
DELLE MERAVIGLIE»**

**N**apoli, città dei presepi. Un'intera strada, via San Gregorio Armeno, è famosa per le botteghe dedicate all'arte presepiale e per le rappresentazioni della Natività. Una strada dove i bambini sognano che arrivi il Natale. È in questa atmosfera che nasce Ginevra De Maria. Nella sua città, ma anche in casa, respira sin da piccola l'aria dell'artigianato e della creatività. Da ragazza (forse sbagliando) segue un altro percorso: il diploma in ragioneria, l'esperienza universitaria in comunicazione e poi i lavori d'ufficio. Fino a quando, un giorno, l'amore le cambia la vita.

«Con un amico di mio fratello, Roberto, un giorno di qualche anno fa è sbocciato l'amore. E con lui ho cominciato a sognare. Mio fratello era mastro presepaio, faceva le scenografie dei presepi. Molti nostri amici facevano e fanno questo mestiere. Roberto lavorava con mio fratello. Si era appassionato molto ed era diventato davvero bravo. Anche io mi sentivo una 'creativa' e avevo cominciato a fare gioielli. Per me era anche una seconda attività che mi faceva



‘arrotondare’. Quando ci siamo fidanzati, Roberto mi ha suggerito di acquistare materiali più nobili per realizzare gioielli e vedere se piacevano. Così, mi sono specializzata nella lavorazione dei metalli».

Socio nella vita, Roberto lo diventa anche negli affari. Ginevra assieme al compagno Roberto decide di prendere una nuova via e di realizzarsi nell’arte di presepi. Assieme, cominciano a partecipare alle fiere dell’artigianato, e, per coprire i costi per affittare gli stand, si fanno aiutare dai familiari. La loro camera da letto di giorno si trasforma in laboratorio. La voglia di fare è tanta, ma la camera da letto è troppo piccola. E a Ginevra servono attrezzi più professionali se vuole fare il cosiddetto «salto di qualità». Serviva un laboratorio vero e proprio. «Abbiamo cercato laboratori, ma non avevamo il capitale iniziale. Abbiamo provato con le banche. Chiedevamo un finanziamento minimo, ma non ci hanno nemmeno preso in considerazione perché non potevamo dare nulla in garanzia. Le finanziarie ci chiedevano tassi del 10-11 per cento. Per noi era troppo, le rate sarebbero state insostenibili».

Ginevra ha compiuto trent'anni. Il sogno di vivere realizzando con il fidanzato Roberto presepi, piccoli pezzi d'artigianato e gioielli fatti a mano stava oramai tramontando. Fino a quando,

attraverso amici, viene a sapere dell’esistenza di Banca Etica: «Amici di amici collaboravano con un’associazione attiva nel micro-credito del rione Sanità. Il micro-credito era la nostra ultima occasione per rimanere a Napoli, visto che le banche non ci consideravano. Per preparare il business-plan da sottoporre al Comitato di Banca Etica a Napoli siamo stati aiutati da un amico commercialista, ma anche tante altre persone ci hanno dato una mano.

**«Il micro-credito era la nostra ultima occasione per rimanere a Napoli, visto che le banche non ci consideravano»**

Ci siamo riuniti tante volte prima di poter presentare la richiesta. Abbiamo presentato il nostro progetto e raccontato la nostra storia». Dopo un paio di mesi, a novembre del 2012, arriva l’ok per un prestito da 15mila euro da restituire in cinque anni a un tasso agevolatissimo dell’1% e senza il bisogno di alcuna garanzia. «La garanzia era la nostra buona fede – dice Ginevra -. Per noi era di fondamentale importanza restituire il prestito perché i soldi sarebbero stati re-impiegati nel micro-credito e quindi sarebbero serviti ad aiutare altri ragazzi come noi».

Grazie al finanziamento nasce il laboratorio che Ginevra e Roberto





«Quello che mi ha dato Banca Etica è stata la possibilità di andare oltre i miei limiti, poter lavorare materiali nuovi e più costosi»

chiamano «Nel paese delle meraviglie», un laboratorio bellissimo, scavato nel tufo in un palazzo antico, a pochi passi da Santa Maria La Nova. È il miracolo della micro-finanza che in tempi di crisi riesce a valorizzare le idee. E a non far scappare da Napoli chi vuol fare impresa. Ginevra e Roberto possono acquistare i materiali all'ingrosso e non più al dettaglio, con risparmio di costi, possono permettersi di pagare l'affitto e possono scaricare l'Iva.

ragione di vita».

Adesso che la bimba è più grandicella, Ginevra ha ripreso a partecipare alle fiere dell'artigianato e sta scoprendo nuovi materiali, come la carta, l'alluminio delle lattine e la gomma, recupera cose che andrebbero buttate e crea collane e bracciali in un nuovo laboratorio in casa.

Dal «paese delle meraviglie» escono presepi, ma anche di accessori.

«Quello che mi ha dato Banca Etica - dice Ginevra - è stata la possibilità di andare oltre i miei limiti, poter lavorare materiali nuovi e più costosi (per esempio l'ottone che si compra in lastre e i materiali per il taglio e l'incisione), ma anche macchine che velocizzano il lavoro e lo rendono più pulito».

Dopo quasi due anni, la famiglia si allarga. Nel febbraio del 2014 nasce una bambina e Ginevra si dedica a lei ed è costretta a chiudere «paese delle meraviglie». Con i guadagni realizzati, Ginevra e Roberto possono aprire una nuova attività meno impegnativa, un negozio di cibi artigianali come il pomodoro Dop napoletano, l'anduja calabrese, i legumi di una piccola azienda locale.

«Dal prodotto alla confezione, è tutto artigianale. L'artigianato è la nostra





# Lo stile di Wagner

BERGAMO



## WAGNER COIFFEUR, A BERGAMO I CAPELLI SI PORTANO «ALLA BOLIVIANA»

**L**a strada che ha portato il parrucchiere boliviano Wagner Gutierrez ad aprire l'anno scorso il suo salone a Bergamo comincia da un biglietto aereo scaduto. «Nel 2003 ero venuto in Italia per studiare lo stile di acconciatura del vostro Paese», racconta Wagner, che oggi ha 40 anni. «Quando ho deciso di tornare a casa a Cochabamba, però, ho scoperto che il mio biglietto non era più valido. A quel punto ho deciso di rimanere un po'. E alla fine non me ne sono più andato».

La brutta sorpresa in aeroporto è soltanto l'inizio di un lungo susseguirsi di difficoltà prima dell'inaugurazione di **Wagner Coiffeur**, aperto grazie al finanziamento di Banca Etica. «All'inizio non avevo i documenti. Poi, una volta ottenuti, ho scoperto che comunque non potevo fare il mio lavoro in Italia, perché non ero in possesso della qualifica professionale». Dopo essersi messo in regola con i documenti, Wagner inizia a studiare. Nel frattempo si sposa con una ragazza boliviana conosciuta a Bergamo, e nascono i suoi figli, che oggi hanno dieci e otto



anni. «Creare una famiglia non è stato semplice: per molto tempo abbiamo vissuto solo con lo stipendio di mia moglie. Lei andava al lavoro e io rimanevo a casa a badare ai bambini. La sera andavo a scuola. In Italia ho fatto la terza media e poi ho frequentato la scuola per parrucchieri che dura tre anni».

Ottenuto il diploma di acconciatore, Wagner pensa di avercela fatta. Finalmente, come gli hanno spiegato, troverà lavoro in un salone di parrucchieri, considerando anche l'esperienza che ha già maturato in Bolivia. Ma la strada, di nuovo, è tutta in salita: «A giugno 2014, quando ho finito la scuola, mi sono messo a cercare lavoro e ho scoperto subito che nessuno voleva assumermi perché, avendo superato i 29 anni di età, ero troppo vecchio per un contratto di apprendistato». I più gentili, al massimo, gli consentono di passare qualche ora nel loro salone perché possa osservare i professionisti al lavoro, ma senza toccare niente.

«Dopo un po' di tempo passato così, ho deciso di fare l'unica cosa che era rimasta nelle mie possibilità: aprire un'attività da solo. Da subito, avendo faticato così tanto e vedendo che in città ci sono già molti parrucchieri, ho capito che dovevo distinguermi dalla massa

e offrire un servizio di qualità».

Ma si presenta subito il problema del credito. Come ottenerlo? «Mi sono rivolto alla banca di cui eravamo clienti da anni. Ho spiegato il mio progetto di aprire un negozio di qualità e chiedo un prestito da 10 mila euro. La risposta è stata sconcertante: visto che io non avevo mai lavorato e mia moglie aveva contratti di breve durata, avrebbero potuto concedermi al massimo 2 mila euro». A quel punto, il ritorno in Bolivia sembrava l'unica soluzione possibile, una decisione sofferta ma inevitabile.

Wagner si stava già preparando a lasciare la famiglia quando incontra un conoscente che lavora per Banca Etica. Gli racconta la delusione del credito negato e la decisione di dire definitivamente addio all'Italia. «Mi disse di andare in Banca Etica a presentare il mio progetto, perché avrebbero potuto darmi una mano. Non ne avevo mai sentito parlare prima. Quando sono andato, ero già preparato a un'altra porta sbattuta in faccia, non avevo speranze. E invece, dopo alcuni colloqui, il mio progetto è stato finanziato grazie al fondo di garanzia per la microfinanza messo a disposizione da Etica Sgr. A convincere la banca penso sia stata la mia intenzione di avviare un salone di qualità e di voler fare di tutto per tenere unita la mia famiglia e rimanere a Bergamo con i miei figli».

Con il finanziamento in tasca, Wagner,

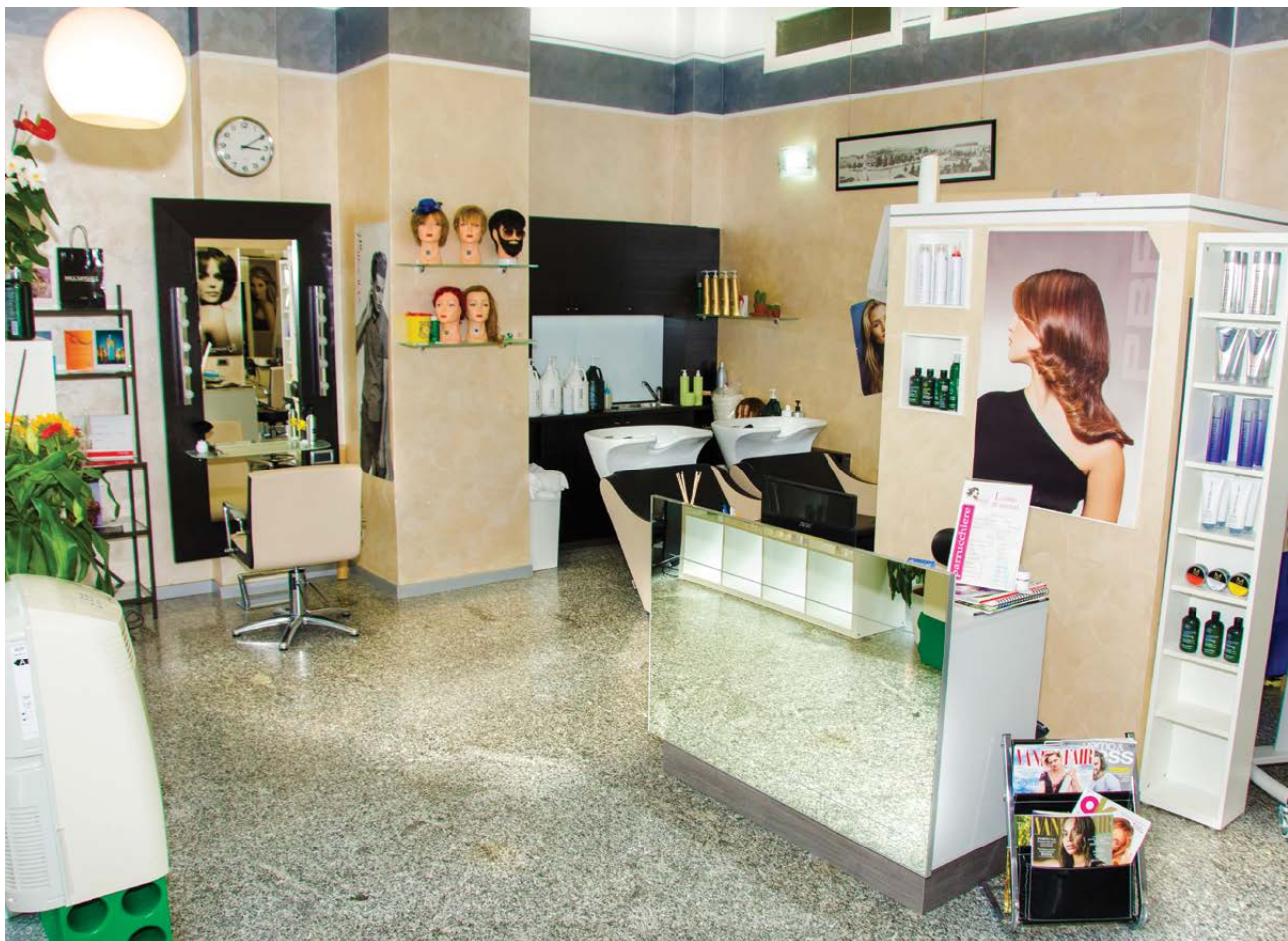


che è anche appassionato di fotografia, progetta il salone. Con alcuni amici ristruttura il negozio preso in affitto.

Le difficoltà però non sono ancora finite. A dicembre 2014, quando il salone era quasi pronto per l'inaugurazione, dei ladri entrano nel negozio e rubano tutto. L'apertura slitta a gennaio. Dopo quasi due anni, il bilancio è positivo: «Con la mia attività riesco a coprire le spese, ripagare il finanziamento e ricavare un guadagno. L'obiettivo del futuro è far crescere ancora la mia attività e aumentare il numero dei clienti».

Oggi da Wagner vanno sia stranieri sia italiani. «Molti entrano perché sono attratti dai prodotti di alta qualità esposti in vetrina e si sorprendono quando trovano un parrucchiere straniero.

Mi chiedono se sono un dipendente, se il mio capo è gentile, e quando racconto loro tutta la mia storia mi fanno i complimenti».



«Dopo alcuni colloqui il mio progetto è stato finanziato grazie al fondo di garanzia per la microfinanza messo a disposizione da Etica Sgr»





# L'energia di Etica del Sole

TORINO



## ETICA NEL SOLE, (ANCHE) CON IL FOTOVOLTAICO A TORINO SI PUÒ CAMBIARE IL MONDO

**C**ome tante realtà delle energie rinnovabili, è nata sull'onda degli incentivi statali agli impianti fotovoltaici, ma al contrario di altre è riuscita a non affondare dopo la chiusura dei rubinetti pubblici. La cooperativa «Etica nel sole» è stata fondata a Torino nel 2008 da sei soci: «Abbiamo iniziato con la progettazione e installazione di pannelli solari - racconta Silvia Vacca, consigliera della cooperativa -. Siamo nati da subito con una componente ideale forte, nella convinzione che la promozione delle rinnovabili, anche se a livello locale, ci permettesse di influire indirettamente sugli equilibri del mondo». Fin da subito il lavoro va bene e, dagli impianti per il residenziale, Etica nel sole passa ben presto anche a quelli per edifici industriali. Ma, a luglio 2013, la fine degli incentivi arriva come una doccia fredda per niente ristoratrice. «Per noi è stato un cambiamento improvviso e molto difficile, che ha avuto anche effetti retroattivi. Diversi contratti anche con importi consistenti ci sono stati disdetti per il venir meno dei



contributi statali. Molte aziende intorno a noi hanno chiuso». La situazione è complicata, ma la scelta dei soci è quella di non mollare: «Eravamo nati come una cooperativa di formazione e lavoro. Di fronte alle difficoltà abbiamo capito che l'unica soluzione era continuare a stare insieme e cercare di garantirci un futuro collaborando».

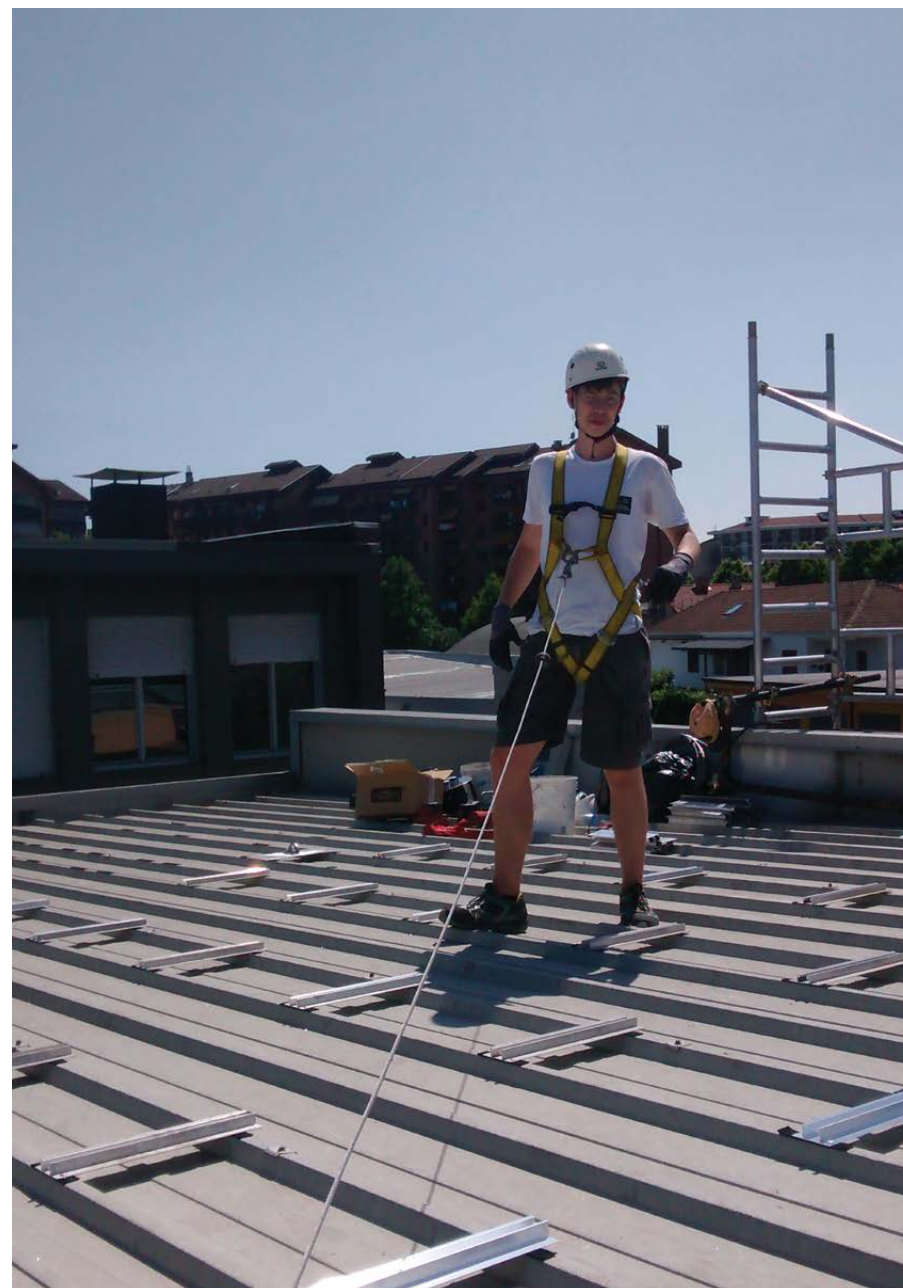
Ora che il peggio è passato, Silvia guarda indietro con un sorriso, ma gli ultimi anni non sono stati semplici. «La nostra scelta è stata quella di puntare sulle persone, portando dentro la cooperativa competenze specifiche». Detto così sembra facile, ma dietro a questa frase c'è un faticoso lavoro di diversificazione e riconversione, sostenuto anche da Etica Sgr. «Al nostro lavoro con i pannelli fotovoltaici abbiamo aggiunto la progettazione e l'installazione di impianti termici e di illuminazione a Led e la coibentazione degli edifici. Abbiamo dovuto seguire corsi e reimpostare le nostre strategie commerciali». Etica nel sole (che oggi ha 17 dipendenti di cui 12 sono soci) si reinventa, trasformandosi in una realtà con competenze trasversali, capace di riqualificare un edificio dal punto di vista energetico, in tutti i suoi diversi aspetti. Dall'autosufficienza elettrica al risparmio del fabbisogno di energia termica, fino all'illuminazione a basso consumo.

«Negli ultimi anni questo è stato il nostro punto di forza e vorremmo continuare sulla strada dell'attenzione alle competenze», continua Silvia.

Un percorso che la cooperativa all'inizio ha sostenuto grazie alle proprie risorse: «I nostri bilanci erano in attivo, prima del 2013 avevamo ottenuto risultati molto positivi. In anni di riorganizzazione abbiamo esaurito però le riserve e abbiamo avuto l'esigenza di una nuova iniezione di capitale che desse credibilità alla cooperativa anche nei rapporti con partner importanti».

Banca Etica entra in scena proprio in questa fase. È grazie al fondo di garanzia messo a disposizione da Etica Sgr, infatti, che la banca può sostenere la cooperativa nella ricapitalizzazione: «Alcuni soci hanno messo a disposizione capitale proprio, per altri è stato necessario l'intervento del fondo. In questo modo abbiamo riqualificato la società e abbiamo potuto investire per lo sviluppo di grossi progetti con interlocutori importanti. Il primo effetto è stato quello di un aumento di credibilità nei confronti dei partner, visto che ci eravamo risanati e rifinanziati».

Non era la prima volta che Etica nel sole collaborava con Banca Etica. «Eravamo già correntisti da qualche anno. Il nostro obiettivo era stato fin da subito quello di stare in piedi con



legalità, nel rispetto degli ideali cooperativi. In questo senso, sentivamo Banca Etica affine a noi. È un istituto che fa buon uso dei soldi, fuori da una logica legata strettamente solo alla massimizzazione del profitto», dice Silvia. Banca Etica aveva già sostenuto la cooperativa nell'installazione di un impianto fotovoltaico sul grande edificio del Servizio missionario giovani (Sermig) di Torino: «Ci hanno messo a disposizione linee di credito specifiche, tenendo conto del fatto che il risparmio energetico è un investimento relativamente sicuro, in grado di ripagarsi da sé».

Oggi Etica nel sole sta lavorando per la coibentazione di due condomini e per la riqualificazione energetica di edifici industriali. Per il futuro, «l'idea è quella di proseguire con la promozione delle energie rinnovabili e del risparmio energetico. Siamo soddisfatti dei risultati di questi anni, ma c'è ancora molto lavoro da fare».

**«Il nostro obiettivo era stato fin da subito quello di stare in piedi con legalità, nel rispetto degli ideali cooperativi. In questo senso, sentivamo Banca Etica affine a noi»**







# II pomodoro di Andrea

BRESCIA



## ARMONIA VERDE, IL POMODORO BIO DI ANDREA VA ALL'UNIVERSITÀ

**A**ndrea Tessadrelli, tecnologo alimentare abresciano di 34 anni, ha fondato la sua azienda biologica «Armonia Verde» sette anni e mezzo fa, con uno sguardo all'ecologia e uno all'etica. Come molte storie belle, però, anche la sua prende avvio da una brutta esperienza. «Dopo l'università a Milano, ho lavorato in diverse grosse aziende alimentari occupandomi di ricerca e sviluppo e controllo qualità – racconta Andrea-. Lì ho visto ambienti che non mi piacevano sia dal punto di vista materiale sia etico: si usavano materie prime di cattiva qualità e i rapporti non erano improntati alla correttezza. Tutto si scontrava con la mia idea che le produzioni alimentari dovessero essere di qualità e fatte con serietà. Così, a un certo punto, ho deciso che per poter continuare a guardarmi allo specchio al mattino dovevo fare qualcosa». Quel qualcosa è stato occuparsi in prima persona del cibo, dalla semina alla raccolta. Un progetto che nel tempo è cresciuto e che, grazie al sostegno economico consentito dal fondo di garanzia di Etica Sgr, oggi affianca alla vendita all'ingrosso quella diretta «in campo».





**«Le persone della banca sono venute a vedere i nostri campi in prima persona e hanno deciso di finanziare la mia idea»**

Ma torniamo ai laboratori delle aziende alimentari, che nove anni fa Andrea lascia per dedicarsi alla terra. Nel 2007, con un amico, avvia un'azienda che produce piantine per trapianto e ortaggi con il metodo biologico. Dopo un anno, però, i due soci capiscono di non essere fatti per lavorare insieme e ognuno prende la sua strada. Andrea non si perde d'animo, inizia a cercare un terreno in affitto e, a gennaio 2009, con tre ettari già certificati biologici vicino a Desenzano del Garda, in provincia di Brescia, dà il via ad Armonia Verde.

Oggi gli ettari sono diventati sette e nell'azienda, oltre ad Andrea, lavorano la moglie Elisa («senza di lei tutto questo non sarebbe stato possibile», dice Andrea) e un dipendente. «Produciamo tutta la gamma degli ortaggi cercando di recuperare le varietà antiche, perché siamo contro la monocoltura e le piante moderne selezionate per la produzione agroindustriale», racconta Andrea. Oggi l'azienda collabora anche con l'università di Milano per testare le proprietà nutrizionali delle diverse varietà di ortaggi: «Le piante moderne sono più produttive, ma contengono una concentrazione di nutrienti più bassa. La nostra sperimentazione sta dando risultati positivi: stiamo osservando che le varietà antiche, pur con meno resa, contengono quasi il doppio di antiossidanti». Nei campi vicino a Desenzano, Andrea coltiva undici

diverse varietà di pomodoro salvate dall'oblio: «Dai test sto vedendo che contengono quasi il doppio di licopene, un potente antiossidante, rispetto ai tipi di pomodoro coltivati comunemente a livello industriale. Li vendo già da due anni e sto ideando un mio marchio. L'obiettivo è unire la giusta remunerazione del produttore con un prezzo accessibile per i consumatori, perché biologico non deve significare assolutamente elitario».

L'azienda di Andrea oggi commercializza gli ortaggi all'ingrosso, sia in Italia sia in Germania. Da Desenzano melanzane, peperoni, insalata, bieta e pomodori raggiungono così i punti vendita biologici di tutta la penisola e della zona di Monaco. «Non è stato facile selezionare i partner giusti, perché all'inizio i ritardi nei pagamenti di alcuni grossisti ci hanno messo in forte difficoltà. Siamo molto soddisfatti del progetto con la Germania, perché al contrario dei punti vendita italiani in quelli tedeschi i nostri ortaggi arrivano con il nome dell'azienda». Tre anni fa, poi, dalla voglia di stringere un rapporto più stretto con le persone che acquistavano i loro prodotti, nella testa di Andrea ed Elisa ha iniziato ad affacciarsi l'idea di realizzare un punto vendita direttamente sul campo. «Dopo diverse riflessioni, nel 2015 sono andato a presentare il progetto a Banca Etica. Non avevo mai



avuto rapporti con l'istituto prima, ma ne avevo sentito parlare bene da amici. E il loro approccio mi è piaciuto molto: le persone della banca sono venute a vedere i nostri campi in prima persona e hanno deciso di finanziare la mia idea». Così, grazie al fondo di garanzia messo a disposizione da Etica Sgr, Andrea costruisce con le sue mani il punto vendita: «E' una serra coperta con telo termico verde, dove si può stare freschi anche in estate senza bisogno del condizionatore. Sotto la serra abbiamo messo una cella frigo dove tenere gli ortaggi raccolti al mattino. Siamo molto contenti: abbiamo iniziato con dieci clienti, adesso in un giorno ne arrivano più di cinquanta». Non è come andare al supermercato: «La gente ci dedica tempo. Viene qui e vuole capire: spesso porto le persone nel campo per mostrare come crescono i nostri ortaggi. Stiamo ottenendo risultati positivi in termini di cambio di mentalità sul cibo».

Per il futuro il sogno di Andrea, che ha una specializzazione come mastro birraio, è quello di aprire un birrificio tutto suo. «Sarà alimentato a energia solare e utilizzerà solo materie prime biologiche autoprodotte». Ma questa sarà (forse) un'altra storia.







# I campi verdi de il Trattore

ROMA



## I CAMPI SOCIALI DEL TRATTORE CHE CURANO ROMA

La cooperativa "Il Trattore" opera a Roma da oltre 35 anni con la consapevolezza che il lavoro della terra può essere uno strumento di cura del disagio mentale.

La storia della cooperativa comincia nel 1980, quando un gruppo di obiettori di coscienza, tra cui l'attuale presidente Alessandro Babolin e alcuni genitori di ragazzi con disabilità psichiche decidono di rendere di nuovo fertili tre ettari di terreno situati nel Forte Ostiense. Passano cinque anni, il ministero della Difesa si reimpossessa del Forte e, di conseguenza, anche dei terreni dissodati e messi a frutto dalla cooperativa. Allo stesso tempo, però, l'assessorato ai Servizi sociali della Capitale le affida un altro appezzamento nella Valle dei Casali, riserva naturale nel cuore di Roma. Qui la cooperativa opera ancora oggi. Il lavoro della terra è stata l'occupazione iniziale, ma nel tempo i soci lavoratori decidono di praticare la cura e il mantenimento del verde: un'attività che non è vincolata alle dimensioni del terreno. «La manutenzione del verde ha assunto un'importanza crescente nel corso dei decenni



racconta Massimo Martorana, socio lavoratore e parte del consiglio di amministrazione -. Ci ha consentito di investire sulla nostra professionalizzazione e sullo sviluppo di competenze che potevano agire anche sul mercato privato».

Il rapporto con il centro di igiene mentale del territorio nel frattempo si rafforza e consente alla cooperativa di ospitare tirocini psicoterapeutici che, in alcuni casi, portano all'assunzione di nuovi soci lavoratori. «Quando parliamo di persone svantaggiate, ci riferiamo a un universo molto ampio - spiega Martorana -. Non si tratta necessariamente di un handicap, sono considerati svantaggiati anche ex tossicodipendenti ed ex carcerati. Di recente abbiamo ospitato un tirocinio di orientamento lavorativo per ragazze vittime di violenza. Lo scopo di questa attività è quello di aiutare i soggetti a entrare in contatto con il mondo del lavoro e sviluppare una socialità positiva».

Oggi sono 24 i soci lavoratori, mentre i tirocini formativi ospitano, in media, dieci persone.

Un'altra iniziativa, in cui il Trattore è impegnato da oltre dieci anni, è la Fattoria Didattica. La Fattoria è il frutto della collaborazione tra la cooperativa e l'Ente regionale RomaNatura che, dal

2003, coinvolge le strutture presenti nelle aree protette in un progetto di educazione ambientale rivolto alle scuole elementari e medie della città. «Le scuole erano entusiaste al punto da chiederci di mantenere il programma a prescindere dall'appoggio dell'Ente Parco», racconta Martorana. Così, ancora oggi, il Trattore ospita una serie di percorsi che vanno dall'osservazione delle api allo studio della filiera alimentare, concordati con le scuole in base all'età degli studenti e al loro percorso didattico.

L'attività di manutenzione del verde resta ancora la fonte di introiti economici principale, ma di recente la coop si è trovata a fare i conti con lo scandalo Mafia Capitale. «All'inizio abbiamo salutato con soddisfazione lo scardinamento di quel meccanismo clientelare - dice Martorana -. Non immaginavamo che, come conseguenza, l'amministrazione comunale avrebbe scelto di azzerare gli affidamenti pubblici alla cooperazione sociale di inserimento lavorativo. Il tutto senza alcun distinguo e senza tener conto del valore sociale del nostro lavoro, anch'esso vittima di quel meccanismo deviato». A questo si aggiunge la presenza del sommerso nel settore florovivaistico, che offrendo le stesse prestazioni "in nero" fa concorrenza sleale.





**«La cooperativa ha fatto affidamento sul micro-finanziamento garantito dal fondo di Etica Sgr. Che si conferma "l'attrezzo in più" per investire nei campi sociali nel cuore di Roma»**



A fronte di queste complicazioni Il Trattore decide di avviare nuove attività, sempre connesse al mondo agricolo, ma meno influenzate dagli umori delle amministrazioni o dalle condizioni di sommerso nel settore. «Noi siamo soci di Banca Etica fin dalla sua nascita – dice Martotana -. In passato avevamo anche usufruito di un finanziamento in microcredito che ci aveva consentito di acquistare i primi macchinari per la potatura». Adesso le attività che vuole portare avanti Il Trattore passano dall'educazione della prima infanzia alla ristorazione. «Fino a oggi abbiamo utilizzato la nostra posizione favorevole e i nostri terreni solo a fini produttivi, ma proprio la bellezza del parco e la sua collocazione privilegiata hanno favorito l'idea di un agriturismo di matrice biologica e, come esperienza ancora in fase di definizione in Italia, un agri-asilo in cui i bambini potranno farsi un'educazione ambientale fin dalla prima infanzia».

Per dare forma a questi nuovi progetti, Il Trattore si affida ai fondi messi a disposizione dall'Unione europea con il Piano di sviluppo rurale al 2020. «Abbiamo già presentato un progetto elaborato da un agronomo – precisa Martorana – ma nell'attesa dei fondi avevamo necessità di altra liquidità per affrontare il primo avvio delle spese necessarie per definire il programma».

Così, per la seconda volta, la cooperativa ha fatto affidamento al micro-finanziamento garantito dal fondo di Etica Sgr. Che si conferma "l'attrezzo in più" per investire nei campi sociali nel cuore di Roma.

# Il primo soccorso di Sofrapa



PESCARA



## SOFRAPA HA IL CUORE PIÙ GRANDE DI TUTTI

In Italia esiste una lacuna pericolosa. Quella della cultura del primo soccorso. Ogni giorno l'arresto cardiaco è responsabile di circa 165 decessi, oltre 60mila morti l'anno solo nel nostro Paese. Uno stillicidio. Lo sanno bene i calciatori e quanti erano presenti sul campo di calcio di Pescara, il 14 aprile del 2012, quando il 26enne Piermario Morosini si è accasciato sull'erba durante la partita Pescara-Livorno. Lo sanno bene i medici che hanno effettuato il primo soccorso, che a settembre di quest'anno sono stati condannati per omicidio colposo. La morte del giovane calciatore è stata la denuncia in diretta, a fronte di migliaia di episodi che avvengono lontano dalla cassa di risonanza mediatica, di quel gap culturale». A parlare è Paolo Innocenti, fondatore di Sofrapa Healthcare, azienda leader nell'e-commerce dei prodotti per la cardio-protezione - la vendita di defibrillatori automatici e tutta l'accessoristica complementare - e del materiale didattico destinato ai corsi di primo soccorso.





Il dottor Henry J. Heimlich conosciuto in tutto il mondo come l'inventore dell'omonima manovra anti-soffocamento

In Italia, l'introduzione di defibrillatori semiautomatici nelle strutture ad alta pedonalizzazione (dalle metropolitane alle scuole) è prevista dalla legge 120 del 3 aprile 2001, ma nonostante preveda la possibilità di agire in casi di urgenza anche a «personale non sanitario che abbia ricevuto una formazione specifica», resta nell'ambito degli addetti ai lavori.

Così, per anni l'obbligo di dotarsi di tali strumenti esta nel limbo delle mancate verifiche. Fino alla legge Finanziaria 2010, che all'articolo 2 comma 46 dispone un finanziamento di quattro milioni di euro per il biennio 2011/2012 finalizzato «alla diffusione di defibrillatori semiautomatici e automatici esterni».

È il boom. Iniziano a fiorire società di rivenditori, ma manca ancora qualcosa: si suggerisce la dotazione dei defibrillatori, ma non si chiariscono termini o ammende, un accaparramento selvaggio di finanziamenti demandato a I buon senso delle aziende. Una nuova scossa arriva a pochi mesi dalla morte di Morosini: il cosiddetto decreto Balduzzi (DI 158/2012) che introduce l'obbligo di dotazione di defibrillatori semiautomatici anche per le società sportive, sia professionistiche, sia dilettantistiche.

È nel 2011 quindi, che molte aziende scoprono un terreno incolto nella commercializzazione degli strumenti

per la cardio-protezione, l'azienda in cui Innocenti lavora fino al 2012 e decide di ritagliarsi una nicchia nel mercato. «Venni assunto in qualità di responsabile commerciale e mi venne affidata la nascita di una divisione medica, legata, appunto, alla spinta innescata dalla Finanziaria 2010».

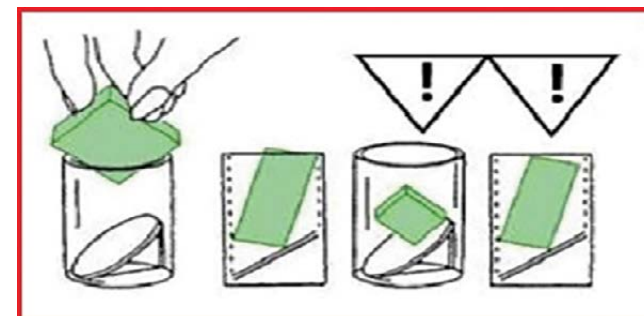
Qualche anno dopo Innocenti decide di lasciare l'azienda e di aprire una ditta per la vendita e diffusione degli apparecchi, nel frattempo diventa formatore di primo soccorso, perciò in grado di dare il brevetto per l'utilizzo dei defibrillatori.

Una volta deciso di lavorare in autonomia, però, Innocenti capisce che sul mercato dei defibrillatori si scatena la concorrenza, dove una piccola azienda come la sua ha poco capitale e ancor meno possibilità di competere sullo stesso piano con altre aziende più strutturate. È allora che decide di orientarsi sulla formazione e sulla specializzazione monomarca. «Mi sono reso subito conto che esisteva una forte richiesta di aziende e associazioni che offrirono formazione Blsd (Basic life support defibrillation). Al tempo stesso, ho deciso di diventare rivenditore specializzato per alcune case. Usando il multimarca avrei dovuto competere con grosse aziende. Dedicandomi a un solo produttore, potevo avere la garanzia dell'esclusiva e i miei fornitori tutta l'attenzione di un rivenditore

dedicato». Innocenti si rende conto che la liquidazione ricevuta dal precedente datore di lavoro non è sufficiente a garantire l'avvio della nuova azienda. «Avevo bisogno di fare magazzino, avevo tutti i costi iniziali di una nuova attività e avevo urgenza di fare investimenti. Ma ho ricevuto picche da tutte le banche a cui mi ero rivolto per un credito tradizionale».

Finché non arriva Banca Etica. «Ho contattato la filiale di Firenze tramite email, ho ricevuto subito un appuntamento. Hanno creduto nel mio progetto senza le garanzie che richiedono gli altri istituti». Così, Innocenti, che prima di allora non aveva mai sentito parlare di microcredito, arriva alla soluzione per la sua azienda nel tentativo di farle muovere i primi passi. «Credo che Banca Etica abbia visto un'utilità sociale nella mia attività. Ho parlato del mio progetto e ho presentato le iniziative, anche gratuite, che portiamo avanti».

Infatti, oltre ai corsi Blsd e quelli di primo soccorso obbligatori per le aziende, Sofrapa cura iniziative gratuite nelle scuole, dove propone l'insegnamento delle manovre di disostruzione pediatrica al personale scolastico. Anche qui, però, c'è un muro da abbattere. «Nelle scuole, spesso, incontriamo resistenza. È lo stesso personale che, in molti casi, non vuole apprendere queste manovre. Da un lato per una cultura che vede nel solo personale medico, quello deputato a eseguire manovre di primo soccorso, dall'altro per il timore della denuncia nel caso di un errore fatale». Dallo Stato al cittadino, insomma, ancora uno scarico di responsabilità.







# L'ambulanza di Sara

ANCONA



**FATE LARGO,  
C'È UN MAREMMANO  
IN AMBULANZA**

«Non tutti gli animali sono nelle condizioni fisiche o psicologiche per essere trasportati su una vettura normale, basti immaginare un maremmano che non è mai salito su un'auto. Se l'animale non può essere trasportato, il veterinario interviene a domicilio. Ma esistono casi in cui è necessario rivolgersi a un ambulatorio, agire d'urgenza e con le attrezzature cliniche». A parlare è Sara Tognetti, medico veterinario che opera come libera professionista a Macerata, che in molti anni di lavoro si è trovata spesso a lavorare a domicilio. In questo tempo, Sara ha maturato la consapevolezza che non esisteva un collegamento diretto tra l'ambulatorio veterinario e la casa dell'animale. È stata l'esperienza sul campo a suggerire l'idea di un'ambulanza veterinaria che nasce per essere attrezzata per intervenire in un luogo familiare all'animale e, in alcuni casi, per l'urgenza. «In realtà il trasporto d'urgenza è un evento raro. Da quando opero ho acceso la sirena solo due volte e in momenti di traffico intenso».

Lo scopo è quello di non creare stress all'animale, quindi si preferisce curarlo nella sua casa, se possibile, e soltanto se davvero necessario portarlo in clinica. Tognetti parte con il servizio di ambulanza veterinaria nel 2015, quando è stata definita compiutamente la normativa che regola il settore. «Da tempo, in Italia, esistevano mezzi di trasporto per animali domestici malati, chiamati, erroneamente, ambulanze veterinarie. In realtà l'utilizzo di veicoli per il soccorso e il trasporto di animali è stato garantito, a pieno titolo, solo dopo la riforma del Codice della strada del 2010. Certo, poi è stato necessario attendere qualche anno perché fossero dettagliate le norme ed emanate le Linee guida, ma adesso è possibile effettuare il trasporto degli animali e garantire l'urgenza con l'accensione della sirena, come nelle ambulanze umane».

È la riforma dell'articolo 177 del Codice della Strada a prevedere anche l'estensione dei dispositivi acustici o di segnalazione visiva anche ai «mezzi di soccorso per il recupero degli animali». Si sono dovuti attendere due anni, poi, perché la norma fosse definita con il Decreto ministeriale 217/2012, e altri due anni per l'emanazione delle «Linee guida recanti disposizioni relative alle attrezzature delle autoambulanze veterinarie, ai requisiti del personale adibito al soccorso e al trasporto degli

animali», disposte dal ministero della Salute «sentito il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti». Una volta chiarito l'ambito normativo in cui operare, il passaggio principale per Sara è stato l'acquisto del mezzo. «Sono una professionista a partita Iva senza alcuna garanzia per un istituto di credito classico. In più, non posso accedere nemmeno a fondi pubblici per l'imprenditoria femminile perché sono iscritta a un Albo».

**«Ho finanziato interamente la spesa con il microcredito e ho acquistato un'ambulanza umana di seconda mano»**

Insomma, pochi soldi da investire e pochi spiragli per dare una chance alla sua idea. Il servizio rispondeva a un bisogno reale. Sara ci crede e non si dà per vinta. Aveva già un conto corrente aperto presso la filiale di Ancona di Banca Etica e decide di parlare a loro del suo progetto. «Gli è piaciuto. Ho finanziato interamente la spesa con il microcredito, ho acquistato un'ambulanza umana di seconda mano, l'ho immatricolata, ho dovuto attendere un po' di tempo per avere tutte le autorizzazioni anche da parte della Motorizzazione, ma alla fine sono riuscita a partire con il mio servizio».







Inizialmente, Tognetti dà la disponibilità per il trasporto degli animali a tutte le cliniche di Macerata. «Il mio margine di guadagno era limitato, a meno che non intervenissi direttamente a domicilio».

Ma la legge è chiara in questo senso: le autoambulanze «devono essere collegate a una struttura veterinaria e necessitano della presenza di un medico veterinario a bordo». Così in un anno di interventi Tognetti valuta la possibilità di aprire anche una clinica creando, in questo modo, un percorso di assistenza privata per l'animale che inizia presso l'abitazione del padrone ed è collegata dal "braccio" che è, appunto, l'ambulanza veterinaria. «La seconda volta è stato più facile dare forma al mio progetto: ho contattato direttamente Banca Etica che mi ha consentito di allargare il prestito precedente. Ancora una volta hanno apprezzato la mia iniziativa. Ho aperto il nuovo ambulatorio di recente, mi sono organizzata con l'acquisto di materiale, nuovo e usato. In questo modo – conclude Tognetti – sarò in grado di rendere più organica l'esperienza di cura e convalescenza degli animali domestici».

# 12 storie

di microfinanza  
per l'inclusione sociale  
e a sostegno dell'economia reale

<sup>01</sup> **Acmos**, le nostre nocchie sono di valore  
— <sup>02</sup> **Ridere** è una palestra della felicità — <sup>03</sup>  
**Babbajola**, in Sardegna per lavorare serve la  
fortuna della coccinella — <sup>04</sup> Tutti a farci aggi-  
ustare **le scarpe da Angela** — <sup>05</sup> La vita ricom-  
incia con le "**pitine**" — <sup>06</sup> **Wagner Coiffeur**  
a Bergamo i capelli si portano «alla boliviana»  
— <sup>07</sup> **Con i presepi di Ginevra**, Napoli è un  
«paese delle meraviglie» — <sup>08</sup> **Etica nel sole**,  
(anche) con il fotovoltaico a Torino si può cam-  
biare il mondo — <sup>09</sup> **Armonia Verde**, il pomo-  
doro bio di Andrea va all'università — <sup>10</sup> Fate  
largo, c'è un maremmano in **ambulanza** — <sup>11</sup>  
**I campi sociali del Trattore** che curano Roma  
— <sup>12</sup> **Sofrapa** ha il cuore più grande di tutti