

VIII COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE

PAPER

ISBN 978-88-909832-0-7

LOST IN TRANSLATION: THE CIVIL ACT - MAKING SENSE OF THE DEFINITION OF THE SOCIAL ENTERPRISE IN THE ITALIAN CONTEXT-

Francesca Calò

Cergas, Università Bocconi / Yunus Centre for Social Business and Health, Glasgow Caledonian University

Elisa Ricciuti

Cergas, Università Bocconi / Department of Global Health and Development, London School of Hygiene and Tropical Medicine

paper presentato in occasione di

Colloquio scientifico sull'impresa sociale, 23-34 maggio 2014

Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Perugia



Iris Network
Istituti
di Ricerca
sull'Impresa
Sociale



UNIVERSITA'
DEGLI STUDI
DI PERUGIA

Abstract

Dagli anni '90 l'impresa sociale ha iniziato ad assumere un ruolo importante all'interno delle politiche sociali, rappresentando un attore, almeno in teoria, capace di rispondere ai bisogni sociali crescenti tramite una forma imprenditoriale efficace ed efficiente (Fiorentini and Calò, 2013; Teasdale, 2012). Sia a livello nazionale che a livello internazionale si sono sviluppate politiche per lo sviluppo di questo modello organizzativo, costituendo un interessante caso di "*path dependency*" tra paesi che rappresentano modelli di welfare differenti (come ad esempio Francia, Italia e UK). Inoltre il tema dell'imprenditoria sociale ha rappresentato e rappresenta una tematica di grande rilevanza nella creazione di politiche a livello europeo.

Due Paesi Europei, Italia e Regno Unito, sono stati indicati più di altri come i contesti in cui l'impresa sociale è nata o dove l'impresa sociale ha trovato e trova un eco-sistema che la può supportare efficacemente ed efficientemente (Borzaga and Defourny, 2001; Nicholls, 2006). Da una parte infatti l'Italia è stata identificata come il primo paese negli anni '90 a istituzionalizzare l'attore impresa sociale tramite la legislazione sulle cooperative sociali (Dlgs 381 del 1991), dall'altra parte invece il Regno Unito tramite lo sviluppo di strumenti finanziari e di organizzazioni di supporto all'impresa sociale negli ultimi dieci anni è stato identificato come il paese con una maggiore propensione allo sviluppo di imprese sociali (Nicholls, 2006).

Negli ultimi anni l'Italia ha identificato con varie sfumature il Regno Unito come il modello ideale per l'impresa sociale, sviluppando un percorso di "*path dependency*" nei confronti del modello britannico soprattutto nella valutazione degli strumenti e meccanismi finanziari (come ad esempio social impact bond e il fondo della Big Society). Infatti nuovi attori per lo sviluppo della finanza d'impatto e della filantropia attiva sono entrati all'interno delle discussioni inerenti il terzo settore e l'impresa sociale, creando nuove politiche di lobbying vicine al tema dell'*impact investing*.

Oggi l'Italia sta affrontando una svolta storica dal punto di vista delle politiche del terzo settore e dell'impresa sociale, avendo la possibilità di legiferare nuovamente dopo circa 10 anni (l'ultima legge sul terzo settore risale al 2000 e la legge sull'impresa sociale al 2006) per migliorare e cambiare l'ecosistema in cui il non profit si trova ad operare. Diventa quindi molto importante analizzare le politiche che sono state sviluppate in passato e quelle che si stanno sviluppando anche alla luce di un percorso di *path dependency* nei confronti delle politiche del Regno Unito che rappresenta comunque un contesto di welfare e un background sociale e culturale molto diverso (Castles et al., 2010; Ferrera, 1993; Pierson, 2006). Questo paper ha quindi l'obiettivo di individuare quali possono essere le criticità e i punti di attenzione nello sviluppo delle nuove politiche sul non profit, per evitare di avere una perdita identitaria dell'impresa sociale nella sua traduzione da un modello britannico ad un modello italiano. Tramite l'analisi dello sviluppo del welfare mix in Italia, gli autori si focalizzeranno principalmente sul Civil Act proposto negli ultimi giorni, individuando una chiave di lettura che possa analizzare e individuare le criticità che è necessario gestire per diminuire i rischi sopra indicati. Inoltre una comparazione con le politiche sociali britanniche verrà svolta, analizzando i punti in comune tra il Civil Act e le politiche britanniche sviluppate dal 1998 in poi.

L'analisi quindi potrà avere un impatto sia nei confronti dei policy makers sia nei confronti degli imprenditori sociali, nonchè aggiungerà una parte di ricerca e analisi riguardante lo sviluppo delle politiche per l'impresa sociale in Italia.

Keywords: Social Enterprise, Welfare Mix, Italy, UK

1. Introduzione: il welfare mix come modello di analisi

Negli ultimi anni i sistemi di welfare occidentali hanno iniziato a cambiare significativamente a causa da una parte delle restrizioni di budget derivanti dalla crisi economica (Pierson, 2006) e dall'altra dalla necessità di rispondere a bisogni sociali crescenti collegati all'impoverimento delle famiglie, l'invecchiamento della popolazione, l'aumento dell'immigrazione, l'incremento delle disuguaglianze e la crescita della disoccupazione (Castles et al., 2010; Donaldson et al., 2011; Fazzi, 2013; Ferrera, 1993; Pierson, 2006; Wilkinson and Pickett, 2006). Inoltre soprattutto nei paesi del sud Europa si sta vivendo una crisi significativa della politica che ha impattato e sta impattando sullo sviluppo dei sistemi di welfare (Ferrera, 2010; Gunther et al., 1995; Sapelli, 1995). La crisi dei sistemi di welfare e in particolare del Welfare State risale però agli anni '70 (molto prima della crisi attuale), periodo in cui secondo gli studiosi ha avuto inizio la cosiddetta "Silver Age" (Taylor-Gooby, 2002). Ancora oggi, in particolare dopo la crisi economica del 2008, politiche di austerità permanente sono state applicate anche alle politiche sociali, riducendo ad esempio i fondi per il Fondo Sociale Nazionale e i budget delle autorità locali (Fazzi, 2013).

Sta diventando quindi sempre più necessario e impellente trovare nuovi modelli che possano supportare il settore pubblico nell'affrontare bisogni sociali emergenti. Infatti anche se il PIL in Europa ha iniziato a crescere (OECD, 2013), la pressione derivante dal debito pubblico sta riducendo risorse all'interno delle economie nazionali.

Le sfide quindi che i paesi europei, tra cui l'Italia, stanno affrontando sono basate da una parte sul continuo cambiamento dei bisogni sociali e sulla conseguente difficoltà delle politiche sociali di rispondere a questi bisogni e dall'altra sulle condizioni economiche critiche che non permettono di investire nelle politiche sociali (Ascoli and Ranci, 2003; Ferrera et al., 2012).

E' in questo contesto che il concetto di impresa sociale ha visto il suo sviluppo dagli anni '90, rappresentando quindi da sempre una possibile soluzione a quelle che sono le sfide del sistema di welfare sopra delineate (Ascoli and Ranci, 2003; Borzaga and Defourny, 2001; Fiorentini, 2006).

Negli ultimi anni, soprattutto dopo la crisi del 2008, l'esigenza di trovare soluzioni ai nuovi bisogni espressi dalla società è stata resa sempre più impellente dall'incremento della povertà delle famiglie (ISTAT, 2013). La possibile presenza quindi di una nuova fase storica del welfare mix in cui diversi attori ritengono necessario il ripensamento dei sistemi di welfare e gestione delle politiche sociali e sanitarie rende necessaria l'analisi dei trend passati. Infatti solo tramite l'analisi dello sviluppo passato del welfare mix italiano è possibile capire in quale contesto il nuovo Civil Act si inserisce e quali sono le caratteristiche di contesto che impatteranno sulla creazione del decreto e su cui impatterà la nuova legislazione.

Diversi criteri possono essere utilizzati per analizzare i sistemi di welfare, ma il più interessante per identificare il ruolo che l'impresa sociale sta assumendo è quello basato sull'analisi del bilanciamento del ruolo tra stato, imprese non profit e imprese profit nello sviluppo e regolamento dei servizi sociali (Burchardt, 1997; Finlayson, 2002; Johnson, 1999; Pierson, 2006). Identificando il ruolo che questi attori assumono nello sviluppo del welfare mix è possibile quindi delineare un contesto specifico in cui le nuove leggi o proposte di legge per il terzo settore e l'impresa sociale si inseriscono. Gli autori hanno deciso di analizzare il bilanciamento tra i vari attori dagli anni '90 fino ad oggi, perché anche se l'analisi della mix economy of welfare può essere applicata anche prima della creazione del welfare state, considerano il 1991 come l'anno della istituzionalizzazione dell'impresa sociale (legge 381 del 1991).

2. Lo sviluppo del welfare mix italiano: dagli anni 90 al Civil Act

Gli studiosi che hanno analizzato il welfare mix italiano e l'evoluzione delle policy relative al terzo settore hanno identificato tre fasi principali di sviluppo (Ascoli et al., 2003; Barbetta, 1993, 1997):

- La fase di istituzionalizzazione del terzo settore (dagli anni '80 ai primi anni '90)
- La *"Golden Age"* del terzo settore italiano (dalla metà degli anni '90 ai primi anni 2000)
- La fase di *"rentrenchement"* del terzo settore (dagli anni 2000 ad oggi)

Ma quali sono le caratteristiche di queste fasi? (Tabella 1)

La fase di istituzionalizzazione del terzo settore

Gli anni '90 in Italia hanno previsto, a fronte delle spinte europee per la creazione di maggiore trasparenza del settore pubblico e a fronte degli scandali politici collegati a Tangentopoli, l'inserimento di meccanismi di trasparenza anche all'interno delle politiche sociali (Ascoli and Ranci, 2003). Infatti con la creazione Dlgs 257 del 1995 per l'istituzione di gare pubbliche, il mercato delle politiche sociali iniziò il suo percorso di cambiamento. L'istituzionalizzazione delle organizzazioni non profit avvenne nello stesso periodo con la creazione di leggi ad hoc per l'individualizzazione della forma legale di cooperativa sociale (Dlgs 381 del 1991) e di associazione di volontariato (Dlgs 226 del 1991).

La creazione di gare pubbliche e la formalizzazione del *"contracting-out"* aveva l'obiettivo di creare un processo di trasparenza nel rapporto tra stato e fornitori (anche fornitori di servizi sociali e sanitari) per sradicare totalmente le politiche di clientelismo che erano state alla base del rapporto negli anni 70 e 80. L'impostazione della legge non ebbe però gli effetti sperati, in quanto si stabilì una competizione basata più sul prezzo che sulla qualità, minando la possibilità di supportare un processo di innovazione e valutazione degli outcome sociali (Ascoli et al., 2003). Inoltre l'inserimento di meccanismi di mercato favorì l'entrata di organizzazioni for profit (anche se in misura minore delle politiche di contracting-out istituite dalla Thatcher nel Regno Unito), incentivando maggiormente una competizione basata su margini economici. Nello stesso periodo inoltre lo sviluppo del mercato nero dei servizi di cura rappresentò un'ulteriore difficoltà nella creazione di servizi competitivi da parte delle organizzazioni.

A livello di lobbying e advocacy, negli anni 90 prevaleva, come è evidente dai due decreti di formalizzazione delle organizzazioni, una frammentazione di pensiero e posizione, che minava profondamente la possibilità di istituire un terzo settore forte e coeso. Ma fu proprio grazie alla capacità delle diverse coalizioni di lobbying e advocacy di coalizzarsi che probabilmente si riuscì ad istituire una fase diversa di sviluppo delle organizzazioni non profit, la fase che viene identificata come la *"Golden Age"* del settore non profit italiano (Ranci et Al., 2011).

La Golden Age del terzo settore non profit italiano

Il primo passo per la creazione di un riconoscimento generale e coeso del concetto del settore è stata la creazione del Forum del Terzo settore (1997). Il Forum infatti univa (e almeno teoricamente unisce) tutte le organizzazioni non profit (non basandosi sulla differenza politica, culturale o legale) e le organizzazioni di rappresentanza, supportando per la prima volta il governo nella strutturazione di policy. Il riconoscimento

sia da parte delle organizzazioni non profit che da parte del settore pubblico garantì la visione del Forum come partner e rappresentante istituzionale del terzo settore (Ranci et Al., 2011). Inoltre all'interno del settore pubblico fu creato il Comitato del Terzo Settore nell'ambito del Comitato Affari Sociali del Parlamento e un comitato di esperti all'interno del Dipartimento del lavoro. Fu inoltre erogato un Fondo di 40 milioni di euro per lo sviluppo dell'imprenditorialità del terzo settore (Fertility Project). Infine fu creata una agenzia per lo sviluppo del terzo settore come attore fondamentale nella gestione del rapporto tra stato e terzo settore. Questo fermento portò alla creazione di diversi protocolli di gestione della relazione tra il non profit e il settore pubblico come il Patto di Solidarietà (simile al Compact Act previsto negli stessi anni da Blair), un "Social Compact" per lo sviluppo dell'occupazione e accordi per la creazione di collaborazioni in diversi settori, come ad esempio l'educazione (Kendall, 2011; Ranci et Al., 2011). L'apice di questo fermento sfociò nella creazione della legge 328 del 2000, che rappresentò la riforma delle politiche sociali e socio-sanitarie, dove un ruolo fondamentale venne assunto dalle organizzazioni non profit che divennero partner fondamentali e riconosciuti dal settore pubblico.

L'introduzione di regole di trasparenza e di accreditamento basate sulla valutazione della qualità dei servizi e dell'output avrebbe dovuto quindi garantire il regolamento del contracting-out da parte del settore pubblico (Ascoli et al., 2003). Venne inoltre incentivata la scelta da parte del beneficiario tramite l'istituzione di schemi di voucher, aprendo (teoricamente) la possibilità alle famiglie di scegliere il fornitore di servizi che ritenevano maggiormente adatto alle proprie esigenze.

Negli anni 2000 quindi l'Italia istituì un mercato del welfare simile a quello sviluppato negli altri paesi e soprattutto nel Regno Unito, instaurando meccanismi di quasi mercato che incentivavano la scelta del beneficiario e la valutazione dell'outcome sociale dei servizi come meccanismi di regolazione dei fallimenti del mercato (Giddens, 1998). L'effetto dell'introduzione di questi meccanismi non è stato particolarmente approfondito in Italia, mancano infatti ad esempio valutazioni empiriche di impatto dei quasi mercati sul livello di equità sociale, sul miglioramento dei servizi e sul supporto alla creazione di innovazione.

Anche a livello internazionale non è chiaro e condiviso l'effetto che i quasi mercati hanno avuto nel raggiungimento dell'interesse comune e nel perseguimento di servizi di qualità, sicuramente però l'inserimento di meccanismi di quasi-mercato hanno impattato sul ruolo dello stato come

Dimensioni di analisi	La fase di istituzionalizzazione del terzo settore (anni '80- primi anni '90	La Golden Age del terzo settore italiano (dalla meta' degli anni 90 ai primi anni 2000)	La fase di rentrenchement (dal 2001 ad oggi)
Fornitura di servizi	Principalmente attori non profit (apertura ad attori for profit)	Principalmente attori non profit (apertura ad attori for profit)	Principalmente attori non profit (maggiore apertura di attori for profit)
Finanziamento dei servizi	Principalmente settore pubblico	Principalmente settore pubblico (inserimento dei paganti privati come clienti)	Settore pubblico e Beneficiari privati (aziende in ottica di welfare aziendale o singoli cittadini)
Programmazione delle politiche sociali	Settore Pubblico	Settore Pubblico e Organizzazioni non profit	Settore Pubblico e Organizzazioni Non Porfit (partnership teorica)
Legislazione	Inserimento del contracting – out e istituzionalizzazione delle cooperative sociali e delle associazioni di volontariato	Riforma delle politiche sociali, apertura al concetto di partnership, inserimento di comitati e agenzie di supporto al terzo settore, riconoscimento istituzionale del Forum	Diminuzione del valore del Forum del Terzo settore, legge sull'impresa sociale, cancellazione dell'Agenzia delle Onlus
Coesione delle organizzazioni del terzo settore	Bassa: frammentazione delle coalizioni che supportano i settori e non il terzo settore	Alta: unione all'interno del Forum del terzo settore di tutti i movimenti e coalizioni	Bassa: frammentazione all'interno del Forum del terzo settore e inserimento di nuovi movimenti di lobbying

Tabella 1- Lo sviluppo del welfare mix in Itali

regolatore, coordinatore e valutatore (Giddens, 1998; Ranci and Montagnini, 2010), sulla capacità' del terzo settore di competere sul mercato aumentando la necessità' di affrontare un percorso di magerializzazione e polarizzando la dimensione delle organizzazioni (Aiken and Bode, 2009; Barbetta, 1997; Ranci and Montagnini, 2010).

A fronte però di questo apice di ruolo del terzo settore il decennio seguente che ci porta ad una fase di declino del supporto del settore pubblico e di coesione all'interno tra le organizzazioni non profit.

Il fase di rentrenchment del terzo settore italiano

Un anno dopo la creazione della legge per le politiche sociali, il cambio di governo coincidentemente con l'inizio del declino del ruolo del terzo settore. I due fattori che incisero maggiormente furono da una parte le posizioni politiche del nuovo governo di centro destra e le difficoltà di coesione interna all'interno di un terzo settore che probabilmente non aveva ancora incamerato e reso proprio un senso di unità.

Il governo di centro destra preferì reinstaurare una posizione basata su un rapporto specifico nelle relazioni tra organizzazioni e governo (eccetto la legge sull'impresa sociale di cui discuteremo in seguito), diminuendo quindi l'influenza e l'importanza del Forum del terzo settore (Ranci et Al., 2011). Si preferì infatti supportare la creazione di relazioni individuali a canne d'organo piuttosto che riconoscere un settore unito e coeso. Queste decisioni furono supportate anche dall'incapacità delle organizzazioni del terzo settore e del Forum di mantenere la coesione che aveva permesso di fare lobbying e pressioni politiche negli anni precedenti. Questa difficoltà e la creazione di fatture interne tra le coalizioni che supportavano diverse forme organizzative impatto' notevolmente sul declino di interesse politico del settore pubblico verso il settore non profit.

La frammentazione interna quindi fu la seconda causa della diminuzione dell'importanza del settore incidendo nel suo rapporto con la pianificazione e la programmazione delle politiche sociali. Inoltre probabilmente a livello locale un processo di isomorfismo (Di Maggio and Powell, 1983) tra organizzazioni non profit e settore pubblico impattò sulla creazione di partnership, unendo i due attori non tanto sulla programmazione e pianificazione quanto sulle difficoltà di gestire i servizi con qualità e innovazioni maggiori.

In questo scenario tra il 2005 e il 2006 vennero sviluppate le leggi sull'impresa sociale (Dlgs 118/2005; Dlgs 155/2006), decreti legislativi che però sono rimasti "monchi", creando dei "buchi legislativi" che non hanno permesso l'efficacia della legge (il numero di imprese sociali ex-lege create è significativo e dimostrativo della non efficacia).

La prima definizione di impresa sociale venne quindi fornita dal governo tra il 2005 e il 2006 e si può leggere che le imprese sociali possono essere:

"tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale" (Dlgs 155/2006).

Le imprese sociali sono quindi un cappello giuridico che prevedono l'attività di impresa in specifici settori o l'integrazione almeno per il 30% di lavoratori svantaggiati nonché la non distribuzione degli utili e la permanenza di un asset lock.

E' possibile dichiarare che la fase di "rentrenchement" del ruolo del terzo settore è durata fino ai giorni nostri, infatti la chiusura dell'Agenzia del Terzo Settore (unica Agenzia del settore pubblico chiusa dal Governo Monti)

e la cancellazione dell'emendamento dell'impresa sociale (gennaio 2013), sono state solo alcune dimostrazioni dello scarso interesse del tema da parte del governo (la prima) e della frammentazione interna da parte delle organizzazioni non profit (la seconda).

Negli ultimi due anni inoltre si sta formando sempre di più una corrente di advocacy e lobbying che si inserisce, per la prima volta, all'interno del mondo del non profit, portando avanti concetti come la "social entrepreneurship" (modello americano di imprenditoria sociale), meccanismi di capitalismo e di filantropocapitalismo applicati all'impresa sociale (come ad esempio i meccanismi di impact investing) e la possibilità di creare start up di innovazione sociale. Alcuni di questi attori che si sono sviluppati hanno esplicitamente dichiarato che vedono nel Regno Unito l'identificazione del modello di policy da applicare (Convegno Università Bocconi, 2013).

Non è facile e non è possibile ovviamente identificare quale impatto questi nuovi attori del mondo dell'impresa sociale avranno nel tempo, sicuramente però sarà necessario analizzare attentamente le policy per lo sviluppo dell'impresa sociale, compresi i meccanismi di finanziamento, per non rischiare di applicare politiche che vanno ad impattare significativamente sui valori imprescindibili di mutualità e giustizia sociale.

Le sfide che quindi una riforma delle organizzazioni non profit si trova ad affrontare sono sfide che prevedono da una parte lo sviluppo di una conoscenza maggiore del settore non profit e l'integrazione tra il settore pubblico e il settore non profit nella creazione di progettazione e dall'altra la necessità di supportare la creazione di un settore coeso che benché diversificato, deve trovare una sua unione di rappresentanza e ruolo. Tutto questo preservando ovviamente le caratteristiche fondamentali delle organizzazioni non profit e dell'impresa sociale che risiedono nella primarietà dell'obiettivo sociale.

3. Il Civil Act: la riforma del Terzo settore dopo 10 anni (circa) di (quasi) silenzio

Il nuovo governo di coalizione, se è possibile chiamarlo così, ha dimostrato da subito un interesse specifico nei riguardi del terzo settore, nominando come Ministro al Welfare, uno degli esponenti del movimento cooperativo, istituzionalizzando in questo modo l'importanza del terzo settore all'interno dello sviluppo del Welfare.

A distanza di pochi mesi dall'inserimento del nuovo governo, un affetto annuncio relativo allo sviluppo di un fondo da 500 milioni per le imprese sociali ha rappresentato la prima scossa nella direzione di un terzo settore che fin da troppo tempo non riceveva più una attenzione così alta (Dichiarazione del 12 marzo 2014). L'annuncio quindi di un fondo (pubblico o privato?), oltre che ricordare indubbiamente l'annuncio fatto da Cameron nel luglio 2010 relativo alla creazione di uno schema di finanziamento per la Big Society, ha riaperto la discussione per la modifica di una legge del non profit e dell'impresa sociale, che per diversi motivi risulta obsoleta o non convincente (Randazzo et Al., 2013; Fiorentini and Calo, 2013).

Infatti la proposta di consultazione pubblica per la creazione del Civil Act è stata pubblicata ufficialmente online il 12 maggio per un mese prima di portare in aula una proposta di legge. La consulta pubblica su web ha aperto indubbiamente la possibilità a tutta la società civile di proporre miglioramenti e modifiche, supportando il possibile ruolo delle organizzazioni non profit e dei portatori di interesse nella formulazione di nuove leggi. Questo atto di coinvolgimento di tutti i portatori di interesse rappresenta indubbiamente una valorizzazione del concetto di partnership nella promozione e programmazione delle politiche, evidenziando la tendenza e la direzione che si vorrebbe individuare nell'integrazione del terzo settore.

Il “Civil Act” si sviluppa con l’obiettivo di istituzionalizzare il terzo settore, supportare nuovamente il principio di sussidiarietà, incentivare la creazione di modelli di impresa sociale, sviluppare il Servizio Civile e supportare la creazione di meccanismi di trasparenza (Linee Guida per la Riforma del Terzo Settore, 2014).

Al fine di questo articolo gli autori considerano di maggiore interesse analizzare le proposte che hanno un impatto nel bilanciamento del welfare mix, in linea con il modello sopra evidenziato, focalizzandosi quindi principalmente su tre punti:

- L’istituzionalizzazione del terzo settore
- Lo sviluppo dell’impresa sociale
- L’incentivazione del principio di sussidiarietà.

L’istituzionalizzazione del terzo settore

L’inserimento del terzo settore all’interno del Libro I del Codice Civile garantirà per la prima volta in Italia il riconoscimento del settore non sulla base di diverse entità giuridiche (cooperativa sociale, impresa sociale o associazione) ma sulla base delle finalità sociali sottostanti ai modelli organizzativi. Per la prima volta sembra quindi lo Stato voglia identificare il terzo settore come un modello che si distingue dagli altri attori per le finalità sociali (distinzione rispetto alle aziende non profit) e per la capacità di raggiungere obiettivi efficacemente ed efficientemente (distinzione rispetto al settore pubblico) (Hansmann, 1980; Salamon, 1987; Teasdale, 2012). La crescita quindi di importanza del terzo settore, che diventa equiparato almeno nel Codice Civile allo stato e al mercato istituisce sulla carta un aumento dell’importanza delle organizzazioni non profit nel rapporto con lo stato e una unificazione del settore sotto l’obiettivo sociale e i valori che lo caratterizzano.

Questo riconoscimento istituzionale però per non rimanere semplicemente un cambiamento all’interno del codice civile dovrà essere recepito sia dagli enti locali sia dalle organizzazioni non profit. Da una parte infatti gli enti locali dovranno decidere come riconoscere maggiormente il ruolo delle organizzazioni non profit nella programmazione dei servizi (tematica che affronteremo nella descrizione del principio di sussidiarietà), mentre le organizzazioni non profit dovranno essere capaci di utilizzare strumenti di management adeguati, tale dal raggiungere una gestione economica e sociale soddisfacente. Inoltre diventerà sempre più importante dimostrare effettivamente la capacità di gestire efficacemente ed efficientemente i servizi e la programmazione, identificando valutazioni di impatto e outcome sociale, investendo quindi in un processo di riduzione dell’autoreferenzialità per abbracciare un processo di valutazione oggettivo e trasparente (il bilancio sociale è davvero uno di questi strumenti?) (Bagnoli and Megali, 2009; Nicholls, 2009).

Inoltre il processo di istituzionalizzazione del terzo settore potrebbe impattare sulla divisione che dagli anni 2000 vi è stata all’interno delle coalizioni dei movimenti di lobbying (Ranci et Al.), supportando la possibile ricostituzione di un movimento in cui le diverse posizioni filosofiche e le diverse organizzazioni non profit si possono identificare.

E’ necessario quindi affinché sia possibile riconoscere l’istituzionalizzazione del terzo settore identificare con gli enti locali e con le organizzazioni non profit quali sono gli strumenti che davvero permettono di rendere il terzo settore importante nella programmazione e pianificazione degli interventi, supportando le organizzazioni non profit nell’essere e diventare attori informati e capaci di mettersi in discussione, analizzando e valutando davvero il proprio operato sul territorio.

Lo sviluppo dell'impresa sociale

Per dividere e definire “i confini del grano dal loglio” (Linee Guida per una Riforma del Terzo Settore) la legislazione sull'impresa sociale assume un ruolo fondamentale. Non esiste infatti una definizione univoca e accettata del significato di impresa sociale (Borzaga and Defourny, 2001; Fiorentini, 2006; Peattie and Morley, 2008) come non esistono dei limiti definiti su quali organizzazioni l'ombrello impresa sociale comprenda, strutturando quindi la possibilità di definire i confini e i limiti dell'impresa sociale a seconda delle posizioni politiche, ideologiche e filosofiche nonché a seconda dei gruppi di lobbying nei confronti dei policy-makers. Le uniche caratteristiche infatti principali definitorie dell'impresa sociale sono la centralità dell'obiettivo sociale e la necessaria commercializzazione di beni e servizi (Peattie and Morley, 2008).

La facilità di ridefinizione dei confini dell'impresa sociale è stata particolarmente evidente nel Regno Unito (e in particolare in Inghilterra) all'interno delle politiche degli ultimi 15 anni. Si ritiene interessante fornire un breve excursus per sottolineare l'importanza di definire le caratteristiche.

Il movimento delle imprese sociali inglesi è nato nel 1998 dal movimento delle cooperative che identificavano le “social enterprise” o le “social firms” come modelli organizzativi supportati dai principi di giustizia sociale, partecipazione democratica e eguaglianza (Teasdale, 2012). A fronte della seconda elezione dei New Labour (2001), l'impresa sociale ha assunto maggiore importanza nella politica del governo, costituendo una unità all'interno del *Department of trade and industry*. Inoltre la definizione di impresa sociale a fronte di movimenti di lobbying (principalmente delle imprese cooperative) venne allargata, delimitando la caratterizzazione a tutte le organizzazioni con obiettivi sociali che reinvestivano principalmente i dividendi nella comunità. La maggiore attenzione alla composizione dei ricavi derivanti da mercato piuttosto che da sussidi caratterizzò la definizione di impresa sociale come business innovativo per rispondere all'interesse comune. La caratteristica del controllo democratico e il divieto di distribuzione di utili vennero meno, supportando la creazione della forma legale identificata come impresa sociale inglese: “*Community Interest Company*” (2005). La fase successiva coincise con l'inserimento dell'impresa sociale nel terzo settore, come attore fondamentale per supportare la creazione di servizi sociali e sanitari, incentivando con programmi come “Right to Request” la possibilità di creare spin-off imprese sociali dal settore pubblico (Miller et al., 2012).

Il cambio politico di governo nel 2010 ha segnato inoltre un'ulteriore fase nella analisi del significato dell'impresa sociale aprendo il dibattito (con la creazione del Public Services and Social Value Bill, prima social enterprise and social value bill) sulla caratterizzazione sociale di tutte le imprese e sulla valutazione se solamente le organizzazioni non profit (comprese le imprese sociali) fossero le destinatarie della selezione dei contratti pubblici per il valore sociale che creano (Teasdale et al., 2012). Interessante infine è sottolineare che vengono oggi definite come imprese sociali all'interno del Social Stock Exchange di Londra aziende di costruzione che costruiscono ospedali e studi medici, evidenziando quindi come la presenza di una definizione non chiara ha incluso nel concetto di impresa sociale realtà che molto probabilmente non hanno così chiaramente come fine primario il raggiungimento di un obiettivo sociale (Social Stock Exchange, accesso Maggio 2015).

Questo breve excursus sulla storia della definizione dell'impresa sociale vuole essere utile per identificare l'importanza di avere una definizione, definizione che deve essere accettata e condivisa dai diversi attori interessati, affinché da una parte non sia una costruzione dipendente da posizioni politiche e ideologiche che cambino i confini sulla base di pressioni, ma dall'altra non si riduca ad una categoria vuota che i policy makers applicano alle organizzazioni del terzo settore senza che questa venga davvero supportata dalla scelta delle

organizzazioni stesse (es. Organizzazioni che si definiscono impresa sociale per vincere contratti, ricevere deduzioni fiscali e essere scelte dai beneficiari).

Diventa quindi fondamentale riuscire a capire le caratteristiche, chiamate in causa nel punto 9 delle Linee guida, e valutare l'importanza dell'inserimento di una definizione più o meno ampia. Questo si collega strettamente ai due punti successivi che discutono l'ampliamento delle "materie di particolare rilievo sociale" e delle categorie di lavoratori svantaggiati. Se a riguardo dei lavoratori svantaggiati si possa immaginare il recepimento della direttiva Europea sull'allargamento delle categorie (Fiorentini and Calò, 2013), di più difficile valutazione sono le nuove materie di particolare rilievo sociale. Su questo punto infatti si giocheranno i confini dell'impresa sociale determinando quali organizzazioni rientrano nella definizione e nei confini. Ad esempio una impresa farmaceutica che produce farmaci e che ha quindi un ruolo sociale nella sua produzione di beni potrebbe essere definita come impresa sociale? E' quindi prima di tutto necessario interrogarsi sul significato di sociale.

Inoltre è necessario identificare il significato di sostenibilità economica analizzando ad esempio quale deve essere il limite minimo di ricavi derivanti dal mercato. E' necessario ad esempio mantenere il 70% previsto dalle imprese sociali ex-lege derivante dal mercato o è possibile prevedere una definizione più simile a quella fornita dalle analisi sui dati ISTAT che prevede il 50% di ricavi derivanti da mercato? (Barbetta, Conferenza "Analisi dati ISTAT", 2014).

Infine è necessario identificare le caratteristiche della governance per definire i poteri di voto e per garantire il perseguimento degli obiettivi di interesse comune. Le votazioni sono indipendenti dal capitale investito o possono essere collegate? Come è possibile nel caso siano collegate tutelare le tensioni tra obiettivo sociale ed obiettivo economico all'interno di una governance che dipende da capitale economico?

Un ulteriore punto di analisi importante è quello della distribuzione limitata degli utili, inserendo per la prima volta la possibilità di avere un ritorno sul capitale sociale. L'impatto di questa norma potrebbe rivelarsi un'arma a doppio taglio che va ad impattare sulla definizione e le caratteristiche precedenti. Molto probabilmente la distribuzione degli utili potrebbe attirare capitale privato, nel caso in cui la governance rispecchi le quote ma potrebbe creare tensioni notevoli tra l'obiettivo sociale e la sostenibilità economica. Sarà molto importante capire per il perseguimento dell'interesse comune come alleviare la tensione derivante dalla sostenibilità economica, identificando capitali pazienti nell'investimento.

Importante sarà anche definire il livello di distribuzione degli utili. Se ipotizziamo la distribuzione degli utili limitata al 35%, equivalente alla distribuzione limitata prevista nelle Community Interest Company, possiamo identificare che molte aziende italiane distribuiscono dividendi ben al di sotto di quella quota (la media su un campione non significativo di grandi aziende quotate su Bloomberg si attesta sul 45%), rientrando quindi nella possibilità di essere forme giuridiche con limitata remunerazione di capitale. E' necessario quindi definire chiaramente le caratteristiche sopra descritte (economiche, sociali e di governance) per evitare che aziende, ben lungi dall'essere imprese sociali, utilizzino il costrutto per ottenere ad esempio benefici fiscali o relazioni con il settore pubblico.

Infine, collegato strettamente a questo punto, è importante anche definire i meccanismi del Fondo per le imprese sociali, identificando prima di tutto se siamo di fronte ad un fondo pubblico (come evidenziato dalla dichiarazione iniziale) o ad un fondo misto (simile alla Big Society Capital). E' fondamentale per la buona riuscita del fondo non solo identificare le caratteristiche di impresa sociale ma supportare la creazione di modelli di valutazione sociale che vadano oltre i modelli che non possono comparare diversi interventi (come lo SROI), indicatori che rischiano di produrre una selezione avversa negli interventi più difficili (come le

valutazioni dei Social Impact Bond) (McHugh et al., 2013), supportando una analisi rigorosa e scientifica degli outcome sociali strutturati. Si dovrà quindi prevedere un ruolo forte della comunità scientifica che dovrà sinergicamente trovare modalità rigorose e comparabili di valutazione degli outcome, altrimenti si rischierà nuovamente di finanziare a pioggia interventi che non hanno l'efficacia desiderata e di cui gli effetti non sono mai stati misurati.

La valutazione della qualità dei servizi e degli interventi ci porta direttamente all'ultima parte di analisi collegata più strettamente al rapporto tra organizzazioni del terzo settore e dello stato.

L'incentivazione del principio di sussidiarietà

L'ultima legge (e una delle poche) che in Italia ha definito lo sviluppo delle politiche sociali risale all'anno 2000 (Dlgs 328 del 2000), e prevedeva il rapporto di partnership tra settore pubblico e organizzazioni non profit. Nel nuovo Civil Act, il principio di sussidiarietà viene affrontato in tre ambiti, il primo relativo alla programmazione dei servizi, il secondo relativo invece alla "negoziatura della produzione", il terzo relativo all'introduzione a livello nazionale della "scelta del beneficiario".

Per quanto riguarda il tema della programmazione si dichiara esplicitamente che il concetto di partnership definito almeno teoricamente nella legge 328 non ha mai avuto l'impatto desiderato. Infatti, probabilmente anche se la stretta connessione tra enti locali e non profit supporta la creazione di servizi sul territorio, i tavoli di consultazione e collaborazione si sono rivelati probabilmente più uno strumento formale (con differenze nelle diverse regioni) che uno strumento di vera programmazione. E' necessario quindi pensare effettivamente a quali possano essere degli strumenti di generazione di programmazione che possano andare oltre i residui di rapporti clientelistici (non in termini di corruzione ma di appoggio politico) che ci sono nella programmazione politica a livello locale per supportare con evidenze come e con quali risultati si è risposto ai bisogni locali.

Fondamentale diventa quindi la revisione dei requisiti di accreditamento e autorizzazione delle strutture per i servizi sociali, per inserire prima di tutto in tutte le regioni il processo di qualità e valutazione e per fare in modo che questo processo non si riduca ad un ulteriore ispessimento burocratico non basato su evidenze di qualità e impatto. Questo strumento di regolazione di un "quasi mercato" può rivelarsi la soluzione per alleviare la tensione presente all'interno di organizzazioni ibride come le imprese sociali (Battilana and Lee, 2014), supportando una competizione non basata sulla riduzione dei costi e sulla creazione di un isomorfismo ((Di Maggio and Powell, 1983) ma sulla qualità dei risultati e l'incremento di innovazione.

Partendo quindi dall'analisi delle disfunzioni che l'inserimento dei quasi mercati ha avuto in diverse Regioni sarà possibile identificare quali meccanismi di analisi requisiti e valutazione introdurre. Il settore non profit in questo si dovrà organizzare per essere all'altezza di competere e dimostrare il proprio valore, dimostrando chiaramente i propri risultati (quindi non ricorrendo all'autoreferenzialità che spesso lo caratterizza). Dall'altra parte le autorità locali dovranno evidenziare chiaramente il valore (non basato su controlli burocratici) che andranno a misurare per garantire la possibilità di governare davvero il quasi mercato. L'esperienza del Public Services (Social Value Bill) insegna infatti che è fondamentale definire il significato di valore sociale per costruire uno strumento che può governare i quasi mercati (Teasdale et al., 2012), creando uno strumento comparabile e applicabile alle diverse realtà territoriali. Senza definizione del valore sarà impossibile utilizzare uno strumento simile.

La creazione di strumenti di regolamento di quasi-mercato è strettamente collegata all'introduzione di incentivi per favorire la scelta da parte del beneficiario. La proposta di legge inserisce incentivi fiscali per i

beneficiari che scelgono le imprese sociali, creando quindi una “distorsione” nel puro mercato e non lasciando come nel Regno Unito dal periodo della Thatcher in poi la scelta libera al beneficiario (Lewis, 1999). E’ evidente in questa scelta il valore che viene dato all’impresa sociale come attore che può portare valore aggiunto. Ovviamente però l’impatto di questi incentivi dipende ancora una volta dalle caratteristiche di definizione dell’impresa sociale, senza le quali diventa difficile capire quali organizzazioni vengono premiate come innovative dalla regolazione delle politiche.

Se si vuole quindi aprire una nuova fase relativa al non profit, sarà necessario regolare l’istituzionalizzazione del settore, identificando chiaramente le caratteristiche delle imprese sociali, studiando quali meccanismi di controllo e valutazione di impatto è necessario implementare, supportando la creazione di una coesione all’interno del settore, implementando strumenti di relazioni efficaci tra il settore pubblico e il settore non profit e analizzando criticamente gli strumenti di finanziamento a livello di equity e debito (Tabella 2). Questa direzione potrebbe aiutare a superare l’empasse degli ultimi anni, e creare un welfare mix efficace ed efficiente.

Dimensioni di analisi	La nuova fase del Civil Act
Fornitura di servizi	Principalmente attori non profit (apertura ad attori for profit con caratteristiche identificate che garantiscono il perseguimento dei fini sociali)
Finanziamento dei servizi	Identificare un mix di risorse tra pubblico e privato, supportando però la copertura dei bisogni delle fasce deboli della popolazione e non polarizzando la qualità dei servizi. Analisi critica degli strumenti di finanziamento di equity per evidenziare come non rischiare di impattare negativamente sulla tensione tra obiettivo sociale ed economico
Programmazione delle politiche sociali	Programmazione congiunta tra settore pubblico, attori non profit e attori del terzo settore occupano di secondo welfare per identificare reti di programmazione congiunte sul territorio
Legislazione	Legislazione non solo a livello nazionale ma anche a livello regionale e locale per regolare effettivamente i quasi mercati del welfare e strutturare un miglioramento dei servizi in termini di efficacia ed efficienza
Coesione delle organizzazioni del terzo settore	Ricostituire una coesione delle organizzazioni e delle posizioni filosofiche del terzo settore forte, basata sulla sinergia e la capacità di trovare congiuntamente soluzioni (sia dal punto di vista delle organizzazioni, sia dal punto di vista della ricerca)

Tabella 2 – Le sfide per la nuova fase

4. Conclusioni: una nuova era per l'impresa sociale e le organizzazioni non profit?

I sistemi di welfare europei stanno affrontando ormai da quasi 40 anni un periodo di crisi e di rentrenchement che sta portando ad applicare politiche di austerità e riduzione dei servizi da parte dello Stato. L'Italia, non diversamente dagli altri paesi deve trovare nuove soluzioni per supportare la possibilità di ridurre le disuguaglianze sociali e aumentare la risposta ai bisogni della società.

Tra le soluzioni è emerso dagli anni 90, con la sua istituzionalizzazione, l'attore non profit nella sua costituzione di impresa sociale, che ha rappresentato con vicende alterne una possibilità reale e concreta per strutturare un nuovo welfare mix. Gli ultimi dieci anni però non hanno visto la strutturazione di politiche che permettessero veramente di cambiare e identificare innovazione all'interno del welfare. Dopo dieci anni di quasi silenzio il settore non profit e l'impresa sociale sembra aver riconquistato il suo ruolo, con la pubblicazione del Civil Act e l'apertura della consultazione pubblica per cambiare una legge sulle politiche sociali ormai risalente all'inizio del 2000.

Potrà funzionare il Civil Act?

Perché funzioni sarà necessario definire attentamente le caratteristiche del settore che si sta regolamentando e in particolare le caratteristiche dell'impresa sociale, per non rischiare che l'imposizione di impostazioni ideologiche possano cambiare radicalmente i principi fondanti dell'impresa sociale e del settore non profit che vedono nella solidarietà, nell'equità, nella giustizia sociale i propri valori fondanti e imprescindibili. Diventa quindi necessario ripensare modelli e strumenti di supporto basati su questi valori e non applicare semplicemente strumenti del capitale, senza pensare a come preservare la tensione tra obiettivo sociale (primario) e obiettivo economico (obiettivo come mezzo).

Per questo la sfida di definire le caratteristiche dell'impresa sociale diventa cardine fondamentale per strutturare tutti gli altri strumenti che possono ruotare attorno all'impresa sociale, dagli strumenti di finanziamento dell'equity alla valutazione dell'impatto, dagli strumenti di gestione dei quasi mercati alla possibilità di scelta del beneficiario, solo in questo modo sarà possibile garantire la riduzione di tensione tra obiettivo sociale e obiettivo economico e perseguire l'interesse comune.

Per creare quindi un'altra era non è possibile applicare meramente definizioni (quali?) di altri paesi che presentano modelli di welfare differenti come il Regno Unito o strumenti finanziari, ma bisogna identificare come sia possibile applicare le policy (quelle efficaci e di cui l'efficacia è stata misurata) ad un contesto come quello italiano preservando i valori e le caratteristiche di welfare (quelle positive) che caratterizzano l'Italia.

Bibliografia

- Aiken, M., Bode, I., 2009. Killing the Golden Goose? Third Sector Organizations and Back-to-Work Programmes in Germany and the UK. *Social Policy & Administration* 43, 209–225. doi:10.1111/j.1467-9515.2009.00658.x
- Ascoli, U., Pavolini, E., Ranci, C., 2003. La nuova partnership: i mutamenti nel rapporto fra stato e organizzazioni del terzo settore in Italia, in: *Il Welfare Mix in Europa*. Carocci.
- Ascoli, U., Ranci, C., 2003. *Il Welfare Mix in Europa*. Carocci.
- Bagnoli, L., Megali, C., 2009. Measuring Performance in Social Enterprises. *Non Profit and Voluntary Sector Quarterly* 40, 149–165.
- Barbetta, G., 1993. Defining the non profit sector: Italy.
- Barbetta, G.P., 1997. *The Nonprofit Sector in Italy*. Manchester University Press.
- Battilana, J., Lee, M., 2014. Advancing Research on Hybrid Organizing –. *The Academy of Management Annals* 8, 397–441. doi:10.1080/19416520.2014.893615
- Borzaga, C., Defourny, J., 2001. *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge.
- Burchardt, T., 1997. Boundaries between public and private welfare: a typology and map of services [WWW Document]. URL <http://sticerd.lse.ac.uk/case> (accessed 3.19.14).
- Castles, F.G., Leibfried, S., Lewis, J., Obinger, H., Pierson, C., 2010. *The Oxford Handbook of the Welfare State*. Oxford University Press.
- Di Maggio, P.J., Powell, W.W., 1983. The iron cage revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48, 147–160.
- Donaldson, C., Baker, R., Cheater, F., Gillespie, M., McHugh, N., Sinclair, S., 2011. Social business, health and well-being. *Social Business* 1, 17–35. doi:10.1362/204440811X570545
- Fazzi, L., 2013. *Terzo settore e nuovo welfare in Italia*. Franco Angeli.
- Ferrera, M., 1993. *Modelli di solidarietà: politica e riforme sociali nelle democrazie*. Società Editrice il Mulino.
- Ferrera, M., 2010. The South European Countries, in: *The Oxford Handbook of the Welfare State*. Oxford University Press.
- Ferrera, M., Fargion, V., Jessoula, M., 2012. *Alle radici del welfare all'italiana. Origini e futuro di un modello sociale equilibrato*. Marsilio.
- Finlayson, G., 2002. *Citizen, State, and Social Welfare in Britain 1830-1990*. Clarendon Press Oxford, Oxford.
- Fiorentini, G., 2006. *Impresa sociale e sussidiarietà. Dalle fondazioni alle spa; management e casi*. Franco Angeli.
- Fiorentini, G., Calò, F., 2013. *Impresa sociale & innovazione sociale. Imprenditorialità & entrepreneurship nel terzo settore e nell'economia sociale*. Franco Angeli.

- Giddens, A., 1998. *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*, Reprint edition. ed. Polity Press, Malden, Mass.
- Gunther, R., Diamandouros, N.P., Puhle, H.-J., 1995. *The Politics of Democratic Consolidation: Southern Europe in Comparative Perspective*. JHU Press.
- Johnson, N., 1999. *Mixed economies of welfare: a comparative perspective*. Prentice Hall Europe.
- Kendall, J., 2011. *Handbook on Third Sector Policy in Europe: Multi-level Processes and Organized Civil Society*. Edward Elgar Publishing.
- Lewis, J., 1999. Reviewing the Relationship Between the Voluntary Sector and the State in Britain in the 1990s. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 10, 255–270. doi:10.1023/A:1021257001466
- McHugh, N., Sinclair, S., Roy, M., Huckfield, L., Donaldson, C., 2013. Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing? *Journal of Poverty and Social Justice* 21, 247–257. doi:10.1332/204674313X13812372137921
- Miller, R., Millar, R., Hall, K., 2012. New development: Spin-outs and social enterprise: the “right to request” programme for health and social care services. *Public Money & Management* 32, 233–236. doi:10.1080/09540962.2012.676283
- Nicholls, A., 2006. *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford University Press.
- Nicholls, A., 2009. “We do good things, don’t we?”: “Blended Value Accounting” in social entrepreneurship}. *Accounting, Organizations and Society* 34, 755–769.
- Peattie, K., Morley, A., 2008. Eight Paradoxes of the Social Enterprise Agenda. *Social Enterprise Journal* 4, 91–107.
- Pierson, C., 2006. *Beyond the Welfare State?: The New Political Economy of Welfare*. John Wiley & Sons.
- Ranci, C., Montagnini, E., 2010. The impact of the Commodification of Social Care on the Role and Identity of the Third Sector in Italy, in: *Third Sector Organizations Facing Turbulent Environments*. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, pp. 107–123.
- Salamon, L.M., 1987. Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 16, 29–49. doi:10.1177/089976408701600104
- Sapelli, G., 1995. *Southern Europe since 1945: tradition and modernity in Portugal, Spain, Italy, Greece and Turkey*. Longman.
- Taylor-Gooby, P., 2002. The Silver Age of the Welfare State: Perspectives on Resilience. *Journal of Social Policy* 31, 597–621. doi:10.1017/S0047279402006785
- Teasdale, S., 2012. What’s in a Name? Making Sense of Social Enterprise Discourses. *Public Policy and Administration* 27, 99–119. doi:10.1177/0952076711401466
- Teasdale, S., Alcock, P., Smith, G., 2012. Legislating for the big society? The case of the Public Services (Social Value) Bill. *Public Money & Management* 32, 201–208. doi:10.1080/09540962.2012.676277

Wilkinson, R.G., Pickett, K.E., 2006. Income inequality and population health: A review and explanation of the evidence. *Social Science & Medicine* 62, 1768–1784. doi:10.1016/j.socscimed.2005.08.036

Websites

Linee Guida Riforma del Terzo settore (Accesso maggio 2014)

<http://download.repubblica.it/pdf/2014/mondo-solidale/linee-guida-riforma-terzo-settore.pdf>

Accesso a Bloomberg (Accesso maggio 2014)

Accesso al sito della Social Stock Exchange Inglese (Accesso maggio 2014)

<http://www.socialstockexchange.com/>