

L'Impresa

Rapporto Iris Network

Sociale

in Italia

Identità

e sviluppo

in un quadro

di riforma

Rapporto Iris Network

Rapporto Iris Network

L'Impresa Sociale

in Italia

Identità e
sviluppo

in un quadro
di riforma

A cura di Paolo Venturi
e Flaviano Zandonai

“L’impresa sociale in Italia.
Identità e sviluppo
in un quadro di riforma”
Rapporto Iris Network
A cura di Paolo Venturi e Flaviano
Zandonai

ISBN 978-88-909832-1-4
2014

Questo volume
è rilasciato con licenza:



Attribuzione – Non commerciale
Condividi allo stesso modo 3.0

Iris Network
Via San Giovanni 36
38122 Trento
info@irisnetwork.it
www.irisnetwork.it
www.rivistaimpresasociale.it

Iris Network è la rete nazionale degli istituti di ricerca sull’impresa sociale. Sostiene attività di indagine empirica e di riflessione teorica per favorire una conoscenza approfondita delle organizzazioni di impresa sociale, affermandone il ruolo e migliorando la loro capacità di intervento. Promuove riflessioni, approfondimenti e scambi di informazioni tra istituti di ricerca, enti di ricerca, università, singoli ricercatori e tra questi ed il mondo dell’imprenditoria sociale. Non è un’associazione di rappresentanza, né un’agenzia di sviluppo, quanto un contesto generativo all’interno del quale veicolare una conoscenza attivabile – cioè orientata a sostenere lo sviluppo – creando un circolo virtuoso tra comunità scientifica e addetti ai lavori. E’ editore della rinnovata rivista on line “Impresa Sociale”.

Le attività istituzionali di Iris Network sono sostenute da
Fondazione Cariplo e Compagnia di San Paolo.





Indice

	Prefazione	7
	Executive summary	11
	La nuova geografia dell'impresa sociale	20
<hr/>		
1	Il profilo market del nonprofit italiano	23
1.1	La struttura organizzativa	25
1.2	Le risorse umane ed economiche	28
1.3	Le attività svolte	31
1.4	Conclusioni	38
<hr/>		
2	La resilienza delle cooperative sociali	39
2.1	L'analisi proposta	41
2.2	L'occupazione nelle cooperative sociali	42
2.2.1	Le posizioni previdenziali nel corso del 2011	42
2.2.2	Le posizioni previdenziali negli anni della crisi	44
2.3	Performance economiche delle cooperative sociali	46
2.3.1	Valore della produzione e capitale investito	47
2.3.2	La patrimonializzazione	49
2.3.3	L'economicità	52
2.4	Conclusioni	54
<hr/>		
3	Il lavoro nell'impresa sociale: produrre benessere e inclusione sociale	55
3.1	Impresa sociale come impresa coesiva	57
3.2	Quale lavoro per l'inclusione e la coesione sociale	58
<hr/>		
4	L'impresa sociale alle soglie della riforma	63
4.1	Le dimensioni del fenomeno	65
4.2	Il disegno della ricerca	72
4.2.1	Chi promuove l'impresa sociale e perché	72
4.2.2	Quali attività svolgono le imprese sociali e in quali mercati	75
4.2.3	Produttori, utenti, clienti e modalità di coinvolgimento	78
4.2.4	Propensione all'investimento e all'innovazione	82
4.3	L'impresa sociale nell'economia mainstream e il possibile impatto della riforma	85

5	Il profilo aziendale dell'impresa sociale ex lege	89
5.1	Le imprese sociali analizzate	91
5.2	I risultati	92
5.3	Le imprese sociali ex lege attive nei settori "istruzione" e "sanità e assistenza sociale"	101
5.4	Conclusioni	112

	Bibliografia	117
	Curatori e Autori	123
	Ringraziamenti	124

NOTA EDITORIALE

I valori assoluti di alcune tabelle di questo rapporto sono arrotondati alle decine. A causa di questi arrotondamenti i totali possono non coincidere esattamente con la somma dei singoli valori.



Prefazione

Carlo Borzaga

(Presidente Iris Network)

Il rapporto sull'impresa sociale in Italia di Iris Network, giunto alla sua terza edizione, vede la luce in un momento particolarmente delicato per una pluralità di ragioni.

Innanzitutto, la riduzione delle risorse pubbliche destinate alle politiche sociali e del lavoro sta mettendo a dura prova ormai da anni le imprese sociali impegnate nell'erogazione di servizi alle persone in situazioni di disagio sociale, costringendole a operare in condizioni sempre più difficili. Se fino al 2013 le imprese sociali, in particolare le cooperative sociali, hanno fatto fronte alla situazione cercando di non ridurre l'offerta di servizi, ma aumentando i livelli di efficienza e accettando di azzerare i margini, la tenuta di molte di esse è sempre più a rischio. Sarebbe quindi necessario un rilancio della spesa sociale soprattutto grazie a politiche centrate sulla domanda (detrazioni fiscali, buoni spesa, ecc.), perché gli ulteriori tagli ai trasferimenti alle amministrazioni regionali e locali previsti dalla recente legge di stabilità finiranno per scaricarsi anche sulla spesa per servizi di welfare e quindi sul finanziamento delle realtà impegnate nella loro erogazione. Un problema che riguarda le imprese sociali, ma che si riflette soprattutto sui loro milioni di utenti, acuendo i fenomeni di esclusione ed indebolendo ulteriormente la coesione sociale.

In secondo luogo, la riforma della legge sull'impresa sociale, contenuta nella proposta di riforma del terzo settore avviata dal Governo, si è posta l'ambizioso obiettivo di ricongiungere sotto un unico tetto tutte le varie forme di impresa sociale operanti oggi in Italia, proponendo due approcci all'impresa sociale non semplici da mixare. Il primo è quello tipico della tradizione italiana ed europea secondo cui l'impresa sociale è un soggetto istituzionale con caratteristiche precise, senza scopo di lucro e impegnata solo in attività ritenute di interesse sociale o generale. Il secondo è quello della tradizione anglosassone, e in particolare statunitense, che non prevede limiti di nessun tipo o comunque limiti poco stringenti e lascia alla stessa impresa di autodefinirsi sociale, di individuare quale obiettivo perseguire e come, salvo dimostrare a posteriori, attraverso la "misurazione di impatto", in cosa consiste il suo essere sociale. Al di là di ogni conside-

razione in merito alla “giusta definizione” di impresa sociale che non è qui il caso di riproporre – visto che essa è oggetto di riflessione della comunità scientifica anche grazie alla rinata rivista “Impresa Sociale” – ciò che richiede un ulteriore e attento approfondimento sono, da una parte, le ragioni di questa scelta e, dall'altra, l'articolazione interna alla proposta di riforma che questa scelta determina. All'origine pare esserci un'analisi del fallimento della legge sull'impresa sociale legato soprattutto a uno scarso interesse della finanza a investire in questo tipo di imprese, in quanto soggette a vincoli alla distribuzione di utili troppo stringenti. Una tesi che a sua volta trova la sua giustificazione nella convinzione che la finanza giochi un ruolo centrale nella creazione d'impresa, qualsiasi sia la natura e l'attività dell'iniziativa. A fronte di questa convinzione si potevano prevedere sostegni per tutte quelle imprese che, senza assumere vincoli particolari, fossero disposte a perseguire qualche tipo di beneficio sociale impegnandosi poi a rendicontarlo, confidando quindi la policy nell'ambito della responsabilità sociale d'impresa. Invece si è deciso di modificare il concetto di impresa sociale rendendone sfumati i confini, nonostante la maggior parte dei rispondenti alla consultazione pubblica che ha preceduto la presentazione della proposta di riforma avesse proposto di mantenere gli elementi di distintività e in particolare la natura non speculativa dell'impresa sociale comunque costituita.

In terzo luogo questo rapporto esce mentre l'indagine in corso a Roma, che vede coinvolte anche alcune cooperative sociali, sta mettendo a dura prova la reputazione del modello forse più innovativo di impresa sociale, quello della cooperazione sociale di inserimento lavorativo. Un danno reputazionale molto grave, dovuto non soltanto ai fatti in sé – esecrabili da molti punti di vista – ma soprattutto a come sono stati utilizzati dai media e da una classe politica che in questi anni hanno dedicato poca attenzione a questi soggetti e alla loro attività, e che adesso intervengono, valutano, giudicano e fanno proposte sulla base di sentito dire o per sostenere proprie tesi preconcepite. Lo dimostrano i dibattiti in televisione, gli articoli di stampa, ma anche gli interventi di politici, come la proposta di emendamento alla legge di stabilità – poi non ammessa dal Governo – che prevedeva di proibire a tutte le amministrazioni pubbliche il ricorso alla trattativa diretta, ma non in generale bensì per le sole cooperative sociali. E questo proprio mentre il Parlamento dovrebbe decidere se modificare la normativa sugli appalti secondo le nuove indicazioni comunitarie che consentono proprio il ricorso all'affidamento diretto senza limiti per le cooperative sociali di inserimento lavorativo.

A fronte di queste problematiche il rapporto, pur in coerenza con un approccio di tipo analitico finalizzato a sviluppare soprattutto una migliore conoscenza del fenomeno dell'impresa sociale, offre alcune risposte da cui possono derivare utili suggerimenti sia per chi è chiamato a emanare norme e sviluppare politiche che per coloro che vogliono meglio comprendere come sono strutturate e cosa stanno facendo le imprese sociali nel nostro Paese.

Rispetto al dibattito in corso il rapporto dimostra che, se non ci si focalizza unicamente su un particolare istituto giuridico ma si assume a riferimento la definizione di

impresa sociale ormai largamente condivisa in Europa, il fenomeno ha ormai raggiunto in Italia dimensioni rilevanti da tutti i punti di vista: impatto economico e occupazionale, servizi erogati, utenti raggiunti. Ai dati già noti della cooperazione sociale si aggiungono quelli delle oltre 80mila nonprofit *market* individuate dal Censimento Istat, portando gli occupati complessivi vicini al milione di unità, consigliamo quindi, nel giudicare il successo di queste forme di impresa, di separare la forma giuridica adottata, che può fallire per le ragioni più svariate, dal fenomeno come esso si presenta nella realtà, ovvero attraverso una pluralità di forme giuridiche.

Un secondo dato che emerge dal rapporto è che l'impresa sociale è a tutti gli effetti un fenomeno imprenditoriale con un elevato grado di dinamicità sia negli anni che hanno preceduto la crisi che in seguito. Si smentisce quindi una visione dell'impresa sociale (e in specifico della cooperazione sociale) come priva di capacità imprenditoriale e totalmente dipendente dalla Pubblica Amministrazione. Pur vincolate nella distribuzione di utili, nel 2012 le cooperative sociali avevano in essere 8,3 miliardi di investimenti e nel 51% dei casi erano nelle condizioni di finanziarli in parte rilevante con mezzi propri, dimostrando di saper recuperare dal mercato così come oggi configurato i mezzi finanziari necessari allo sviluppo. In proposito va anche ricordato che, non potendo le cooperative sociali per le legge trasformarsi in altra forma di impresa, neppure cooperativa, non è possibile modificare la destinazione sociale di questi investimenti che restano pertanto vincolati allo svolgimento di attività sociali. Ma i dati più interessanti sono quelli che consentono di capire come le cooperative sociali hanno reagito alla crisi. Se davvero fossero così dipendenti dalla finanza pubblica ci si dovrebbe aspettare, nel corso degli ultimi 6-7 anni, una consistente riduzione dei servizi offerti, dei fatturati e dell'occupazione. Invece una recente analisi dei bilanci di oltre 7.100 cooperative sociali attive in tutti gli anni della crisi consente di sostenere esattamente il contrario [Alleanza delle Cooperative Italiane, "La cooperazione italiana negli anni della crisi", Note e Commenti, n.24, dicembre 2014]. L'analisi dei bilanci dimostra infatti che queste imprese hanno reagito alla crisi cercando non solo di mantenere, ma addirittura potenziando l'attività, accrescendo il valore della produzione del 32,4% e incrementando l'occupazione visto che il costo del personale è aumentato del 35,6%. Una strategia che ha ovviamente penalizzato i margini di esercizio, che si sono ridotti del 91,7%, senza tuttavia che ne risentisse la patrimonializzazione. A fronte della riduzione dei margini, la prassi di accantonamento degli utili a riserva, tipica di queste cooperative, è stata sostituita da aumenti di capitale sociale – soprattutto per apporto dei soci lavoratori – che è cresciuto nel complesso del 59,1%, passando dai 258 milioni del 2008 ai 410 del 2013. Alla luce di questi dati è la tesi che la capacità di reperire i mezzi finanziari per il potenziamento dell'attività delle imprese sociali migliora se rafforzano, e non se diluiscono, le loro caratteristiche distintive. A conferma di ciò si può segnalare un altro dato: come già dimostrato per le cooperative sociali, anche le nuove forme di imprenditorialità sociale – comprese quelle che utilizzano la forma della società di ca-

pitali – nascono non da *venture capitalist* alla ricerca di occasioni di investimento, ma in larga parte da gruppi di persone accomunate da un obiettivo socialmente rilevante.

Nonostante in questo report non venga affrontato, il tema dei rapporti tra imprese sociali e amministrazioni pubbliche merita un'ulteriore riflessione anche per evitare che i recenti fatti di cronaca vengano strumentalizzati per sostenere tesi improponibili – come la necessità di disintermediare la spesa pubblica in un settore dove proprio la natura dei servizi erogati non può prescindere dal finanziamento pubblico – o di parte – come chi sostiene che basterebbe imporre la misurazione di impatto sociale per risolvere il problema. L'inchiesta di Roma, infatti, mette in luce non il fallimento dell'impresa sociale – e questo perché nessuna forma giuridica da sola può rappresentare un argine insuperabile contro la corruzione – bensì il fallimento delle modalità con cui le pubbliche amministrazioni a tutti i livelli selezionano e finanziano non solo le imprese sociali, ma tutti i fornitori privati di beni e servizi di pubblica utilità. Da tempo abbiamo sostenuto in convegni e attraverso la ricerca che né gli appalti né la trattativa privata sono in grado di garantire la scelta dei migliori offerenti. Anzi, spesso portano a scegliere i peggiori a discapito degli utenti dei servizi e dei lavoratori. Bastano uno o pochi funzionari corrotti per aggirare le moltissime regole che governano queste procedure e che hanno, tra l'altro, costi proibitivi di implementazione. Eppure esistono modalità molto più trasparenti per selezionare i fornitori di servizi, che non hanno bisogno di tempi lunghi e che possono quindi essere applicate sia nelle situazioni di emergenza che nelle normali procedure di assegnazione. Sono le forme di co-progettazione, dove un bando serve per selezionare le strutture di offerta migliori e meglio attrezzate; i servizi e il loro costo sono disegnati e decisi in comune accordo tra una o più unità di offerta e la stessa amministrazione pubblica che ha in carico la responsabilità del finanziamento. Non è così difficile. Quindi come mai nessuno in queste settimane vi ha fatto cenno? Speriamo che quando il Parlamento sarà chiamato a modificare il codice degli appalti alla luce di una normativa europea resa più flessibile su tali aspetti – anche per l'intervento deciso del governo del paese che tutti riteniamo alfiere della concorrenza, il Regno Unito – il dibattito su questi temi sia più maturo. Come Iris Network cercheremo di fare la nostra parte.



Executive summary

Paolo Venturi, Flaviano Zandonai

Sono molti i punti di vista da cui è possibile ricostruire lo sviluppo dell'impresa sociale. Tra questi il dato normativo ha storicamente costituito un osservatorio privilegiato, anche se negli ultimi anni è apparso in declino, soprattutto a livello nazionale. Ora però la legislazione è tornata alla ribalta e proprio grazie all'iniziativa del Governo centrale. Iniziativa che non intende solo regolare l'esistente, ma probabilmente anche mutare i connotati del settore, laddove si propone di *“qualificare l'impresa sociale quale impresa privata a finalità d'interesse generale avente come proprio obiettivo primario il raggiungimento di impatti sociali positivi misurabili”*.

E' dunque questo il quadro nel quale l'impresa sociale sarà chiamata ad operare nei prossimi anni? La definizione proposta nel Decreto che, se approvato dal Parlamento, delegherà al Governo la riforma del terzo settore, dell'impresa sociale e la disciplina del servizio civile universale [Governo Italiano, 2014] rappresenta un necessario riferimento per la nuova edizione del rapporto Iris Network sull'impresa sociale. Questo per almeno due ragioni.

In primo luogo perché dopo quasi dieci anni dall'approvazione di un'altra legge delega (n. 118/05) che ha istituito la qualifica di “impresa sociale” e dopo quasi un quarto di secolo dall'approvazione della normativa che ha riconosciuto la cooperazione sociale (L. 391/91), cioè il primo “prototipo” di impresa sociale, il ritorno del policy maker nazionale è da salutare positivamente. Infatti, come sottolineato anche in altre edizioni del rapporto [Borzaga, Zandonai, 2009], l'impresa sociale si merita una regolazione normativa aggiornata e, a discendere da questa, un'agenda di politiche multilivello: dalla dimensione locale – che per molte imprese sociali costituisce l'ambito privilegiato di azione – fino a quella sovranazionale – europea in particolare – da dove, soprattutto negli ultimi anni, sono venute indicazioni e risorse dedicate che riconoscono l'impresa sociale come investimento prioritario [Zandonai, 2013; Jahier, 2013].

In secondo luogo, i dati e le analisi presentate nel rapporto raccolgono la sfida riformista del Governo che, stando alla definizione proposta, intende allargare e diver-

sificare il perimetro delle organizzazioni che in Italia possono operare con la veste di impresa sociale. Pur basandosi su una definizione di carattere generale che dovrà essere discussa ed eventualmente emendata dal Parlamento, è chiaro che il riferimento a “impatti sociali positivi e misurabili” apre un nuovo focus non solamente regolativo ma anche identitario. Nell’assetto attuale, infatti, l’impresa sociale si definisce per l’assunzione di una serie di elementi costitutivi – la non distribuzione degli utili, i settori di attività, la rendicontazione sociale – che infrastrutturano *ex ante* questo modello imprenditoriale come forma istituzionale *sui generis*. Ma nel quadro della riforma la missione di perseguire obiettivi di “interesse generale” è legata anche alla dimensione di risultato – output, outcome e, soprattutto, impact – che se approvato come proposto richiederà un non semplice lavoro di identificazione di metriche ad hoc rispetto alle quali sono comunque attivi gruppi di lavoro, anche a livello europeo [Geces Sub-group on Impact Measurement, 2014; Unione Europea, 2014a, 2014b].

L’intento di politica del Governo appare quindi orientato a combinare un doppio profilo dell’impresa sociale: quello tradizionale di istituzione e quello emergente di risultato. Un profilo, quest’ultimo, la cui definizione si alimenta in buona parte a una visione che riconosce nella produzione di valore sociale incorporato nei processi economici mainstream, e non delegata a iniziative residuali di responsabilità sociale, la via che il capitalismo deve percorrere per recuperare la legittimità perduta presso alcuni stakeholder chiave (i consumatori soprattutto) [Porter, Kramer, 2011]. Un’opzione rispetto alla quale la misurazione di impatto assume una posizione di primo piano anche per pilotare l’allocazione di risorse finanziarie dedicate (il cosiddetto “impact investing”), relegando sullo sfondo criteri legati agli assetti organizzativi e di governance dei soggetti che, a vario titolo, competono in questo campo [Social Impact Investment Task Force, 2014a, 2014b]. Non a caso il riferimento all’impatto sociale della proposta di legge italiana è ispirato non alla definizione data nella Social Business Initiative, ma a quella più specifica contenuta nel regolamento relativo a un programma europeo per l’occupazione e l’innovazione sociale (EaSI) dove l’impresa sociale, in quanto soggetto finanziabile nell’ambito della medesima azione, viene definita in base ai seguenti criteri: fornire beni e servizi che producano un elevato rendimento sociale e/o impiegare un metodo di produzione di beni e servizi che incorpori il proprio obiettivo sociale [Unione Europea, 2013b].

A fronte di questa spinta trasformativa – che oggi trova il suo fulcro nella riforma legislativa, ma è legata a un confronto politico-culturale di più ampia portata – il rapporto Iris Network si pone due macro obiettivi conoscitivi.

Il primo, e più importante, è di trarre le “colonne d’ercole” dell’impresa sociale fin qui conosciuta, per esplorare e misurare il potenziale di imprenditoria sociale grazie a un’attività di ricerca che Iris Network concentra in questo rapporto e nella rinnovata rivista “Impresa Sociale”. Si tratta, in altri termini, di tutte quelle organizzazioni private, con o senza scopo di lucro, per le quali sono rilevabili alcuni indicatori relativi alla socialità del loro operato e al carattere imprenditoriale della loro organizzazione.

Non si tratta di imprese sociali *ex lege* (ai sensi della normativa in vigore) o anche *de facto* (la cooperazione sociale), ma di soggetti diversi che, a seguito di una nuova regolazione e di nuove politiche, potrebbero essere incentivati ad assumere questa forma.

Le informazioni disponibili su questo piano non sono sempre precise perché si tratta di approssimazioni. Nell'ambito delle forme giuridiche nonprofit l'attenzione si focalizza sull'orientamento imprenditoriale delle organizzazioni non lucrative, misurandolo in termini di prevalenza delle transazioni di mercato nel generare le risorse economiche necessarie per la sopravvivenza e lo sviluppo dell'iniziativa (capitolo 1). Rispetto alle imprese di capitali, invece, la variabile proxy è legata al carattere "sociale" della produzione, guardando ai settori di attività che la legislazione in tema di impresa sociale identifica come ad elevata presenza di valore sociale: sanità, educazione, cura, produzione culturale, ecc. (capitolo 4). Nonostante i limiti derivanti da un'analisi esplorativa si possono ricavare elementi conoscitivi che nel loro insieme stabiliscono l'entità della sfida dell'impianto riformatore. Il successo della riforma, infatti, dipenderà in massima parte dalla capacità di catalizzare il potenziale di impresa sociale rappresentato da organizzazioni già operative e anche da una nuova generazione di start-up costituite in termini espliciti o semplicemente ispirate a una "vocazione sociale" [Venturi, Zandonai, 2014]. Se questa operazione avrà successo allora l'impresa sociale, intesa come ecosistema composto da diversi modelli sostenuti da strutture di accompagnamento e risorse finanziarie dedicate, potrà assumere dimensioni tali da "impattare" in modo significativo su fattori macro economici e anche su dimensioni di well being che risultano più confidenti rispetto alle caratteristiche di queste imprese [Segre, Zamaro, 2014].

I dati del rapporto restituiscono un potenziale che, almeno in termini numerici, appare rilevante, soprattutto in ambito nonprofit. Si tratta infatti di oltre 80mila organizzazioni diverse dalle cooperative sociali (e quindi associazioni, fondazioni, organizzazioni di volontariato, enti religiosi, ecc.) accumulate dal fatto di ricavare oltre la metà delle risorse economiche attraverso scambi di mercato, sia all'interno di arene pubbliche che private. Un processo di morfogenesi che riguarda una parte consistente del settore nonprofit (circa un quarto del totale) ma che, escludendo le cooperative sociali, appare in divenire perché si articolano in modo ancora non definitivo elementi di mutamento e di continuità. Se è vero infatti che le organizzazioni nonprofit market oriented – soprattutto quelle che operano nei mercati pubblici – presentano tratti distintivi facilmente riconoscibili in termini di maggior dimensionamento economico e occupazionale e di polarizzazione in settori a più elevata presenza di domanda pagante come la sanità, appare altrettanto evidente la presenza di tratti di continuità che riguardano, ad esempio, la presenza di volontari e una certa propensione al networking.

Pur non conoscendo quante di queste organizzazioni siano precisamente definibili come imprese sociali *ex lege* visto che la norma richiederebbe un'attività market nei settori indicati pari ad almeno il 70% del giro d'affari, è comunque probabile che molte di queste abbiano raggiunto questa soglia o che altre siano sulla strada per raggiungerlo.

Spostando il focus sulle imprese di capitali che operano in settori a vocazione sociale emerge un quadro inevitabilmente più frammentato anche a causa della prevalenza di micro imprese che tendono a concentrarsi, come nel caso delle nonprofit market, in settori del welfare a più elevata rilevanza economica. La sanità, da questo punto di vista, si configura come un vero e proprio "epicentro" del confronto tra imprenditoria sociale di origine profit e nonprofit e uno dei principali ambiti nei quali una nuova regolazione e una nuova agenda di politiche potrebbe far emergere molta imprenditoria sociale oggi "nascosta" o esercitata in modo non consapevole. Il potenziale for profit di imprenditoria sociale non è comunque legato in via principale alla gestione di servizi di welfare "pesante" a livello prestazionale e strutturale: esiste infatti una presenza significativa di imprese profit anche in comparti come i servizi ricreativi e culturali, che contribuisce così ad arricchire l'offerta di un più ampio e articolato "terziario sociale" [Ferrera, 2012].

Tipologia	Unità	Addetti	Volontari
Organizzazioni nonprofit market (escluse le cooperative sociali)	82.231	440.389	1.627.908
Imprese di capitali operative nei settori di attività previsti dalla legge n. 118/05	61.776	446.000	-

Tavola 1. Potenziale di imprenditoria sociale

Fonte: Elaborazioni Iris Network e Aiccon su fonti Istat. Anno 2011

Il secondo obiettivo del rapporto è di ricostruire lo stato dell'arte dell'impresa sociale in senso stretto, ovvero guardando alle organizzazioni che in maniera esplicita hanno assunto uno statuto formale in tal senso. Si tratta *in primis* dei soggetti che hanno aderito alla normativa vigente, adottando quello che forse impropriamente (ma efficacemente) è stato definito il "marchio" di impresa sociale. Come ormai risaputo sono un numero piuttosto contenuto di unità imprenditoriali, circa 770, alle quali vanno aggiunte altre 570 imprese ancora non iscritte nella apposita sezione del Registro Imprese. Ma oltre all'esiguità, l'indagine di Iris Network svolta su un campione rappresentativo di queste imprese evidenzia come, nonostante la lunga fase di start-up, l'impresa sociale *ex lege* non sembra aver raggiunto quella "massa critica" in termini strutturali, di performance e, in senso lato, di visibilità e legittimazione, per potersi qualificare come una popolazione organizzativa in grado di introdurre un nuovo paradigma del fare impresa accanto ai modelli dominanti dell'economia capitalistica e della stessa economia sociale (capitoli 4 e 5). I dati su queste imprese evidenziano quindi un chiaro "fabbisogno di riforma" volto a sbloccare un potenziale che, come dimostrano i dati presentati in precedenza, risulta ben più consistente delle poche centinaia di unità che ad oggi possono fregiarsi in termini formali della qualifica di impresa sociale.

Alle imprese sociali *ex lege* inoltre si possono assimilare anche le cooperative sociali che, nei fatti, presentano le stesse caratteristiche costitutive, tanto che il progetto di riforma del Governo intende riconoscere in automatico a queste imprese e ai loro consorzi lo statuto di impresa sociale. Così configurato il quadro si arricchisce in modo significativo non solo in termini di organizzazioni, ma soprattutto di impatto che, in attesa di metriche più dettagliate sul versante sociale, è rilevabile a livello economico e soprattutto occupazionale, guardando sia ai valori assoluti che alle componenti qualitative di competenze e motivazioni (capitoli 2 e 3). Si tratta di risultati rilevanti, considerate le criticità del quadro macro economico e dei segmenti del welfare dove opera la maggior parte delle cooperative sociali (servizi socio assistenziali, inserimento al lavoro di persone svantaggiate). Un contesto dove convergono importanti sfide di segno opposto: i tagli e le rigidità della finanza pubblica; le difficoltà nel riaggrega-

Tipologia	Numero	Addetti	Volontari	Beneficiari	Valore della produzione
Costituite ai sensi della legge n. 118/05 e iscritte alla sezione L del Registro Imprese	774	29.000	2.700	229.000	314 milioni
Altre imprese con la dicitura "impresa sociale" nella ragione sociale	574	-	-	-	-
Cooperative sociali costituite ai sensi della legge n. 381/91	12.570	513.052	42.368	5.000.000	10,1 miliardi

Tavola 2. Imprese sociali

Fonte: Elaborazioni Iris Network ed Euricse su fonti Unioncamere, Inps e Istat. Anno 2013

re i bisogni in domanda collettiva di beni pubblici; l'inceppamento dei meccanismi di sussidiarietà verticale a causa di una riforma del quadro istituzionale lunga e dall'esito tutt'altro che chiaro; il crescente numero di competitor non solo interni ma soprattutto esterni all'economia sociale. Il risultato è una spinta poderosa al change management che rappresenta forse il più importante driver di trasformazione della cooperazione sociale. Il rapporto, da questo punto di vista, fornisce importanti elementi di riscontro. A oltre trent'anni dalle prime esperienze la cooperazione sociale presenta ancora una buona dinamicità in termini di creazione di nuove imprese, però sono queste start-up a segnalare le più consistenti criticità nelle performance economiche, forse anche perché la maggior parte di esse opera in aree territoriali (le Regioni del Sud Italia) strutturalmente deboli sia economicamente che nella infrastruttura delle politiche e dei servizi di welfare. Al contrario si rafforza la componente "industriale" del settore, composta da un numero relativamente ristretto di cooperative sociali di grandi dimensioni che opera a

livello nazionale realizzando importanti risultati sul fronte economico. Rispetto al mercato del lavoro, invece, le cooperative sociali presentano caratteristiche ben definite: prevalenza di contratti a tempo indeterminato e rilevanza della quota femminile, mentre tende a ridursi la componente di lavoratori giovani (under 35), ovvero quei “millennials” che per le loro motivazioni prosociali vengono da più parti individuati come fattore di trasformazione del paradigma socio-economico [Tinagli, 2014].

In una fase storica in cui la buzzword dominante è “innovazione”, in particolare declinata al sociale, i dati e le riflessioni di questo rapporto restituiscono un quadro dominato da una più generale tensione al “cambiamento” che riguarda non solo i beni prodotti e i processi di produzione, ma che investe il sistema sociale ed economico nel suo complesso e, in particolare, le sue architetture istituzionali e le relazioni che le caratterizzano [Magatti, Gherardi, 2014]. In questo senso l’impresa sociale rappresenta una punta avanzata del processo. Essa infatti può contare su 13mila organizzazioni relativamente consolidate ed esplicitamente orientate alla produzione di beni e servizi per rispondere a obiettivi di interesse generale. Oltre a queste esiste un potenziale in ambito nonprofit che rappresenta un bacino di nuova imprenditoria sociale in grado di rafforzare la massa critica di quella esistente in termini di disponibilità di beni e di servizi, creazione di occupazione e di nuova economia. Rispetto alle imprese di capitali, invece, il potenziale è di più difficile determinazione perché le informazioni disponibili certamente non consentono di definire la volontà ad assumere la veste di impresa sociale, ma neanche un più generico orientamento “sociale”. Anzi è probabile che molte di esse agiscano come competitor delle imprese sociali, per cui il dato va considerato come una prima misura di potenziale che ulteriori indagini potranno meglio approfondire.

Se finalmente oggi la “politica” considera l’impresa sociale come una vera e propria riforma è grazie anche a un’azione di voce che esprime una domanda di cambiamento in modo puntuale e preciso, come dimostrano i contenuti inviati da singoli cittadini ed organizzazioni in risposta alla consultazione pubblica del Governo sulle linee guida della riforma [Giorio, 2014]. La quantità e soprattutto la qualità di quei contenuti è forse la miglior garanzia affinché il cambiamento promesso possa effettivamente realizzarsi, valorizzando le motivazioni e le risorse di cui il Paese è evidentemente ancora ricco. Ma non solo. Esistono infatti concrete attuazioni in diversi ambiti che sono accumulate da un unico obiettivo: infrastrutturare processi di produzione di valore sociale grazie al coinvolgimento di enti e istituzioni diverse, ma soprattutto aggregando la domanda di cittadini che sono portatori di bisogni e più in generale attori di cambiamento. L’elenco che segue è la prima rappresentazione di una geografia che andrà arricchita e coordinata in forme di ecosistema di imprenditoria sociale, soprattutto grazie a risorse mirate, sia economiche che di competenza.

Imprenditoria innovativa: la “politica industriale” a livello nazionale più recente si è concentrata sul sostegno alla nascita e all’accompagnamento di nuove imprese a elevato contenuto di innovazione. Le cosiddette “start-up innovative” sono state riconosciute

come veicolo di innovazione, soprattutto nel campo delle tecnologie dell'informazione e della conoscenza sviluppate e diffuse attraverso il web. All'interno di questa macro categoria è stata evidenziata anche una variante "a vocazione sociale", ovvero start-up innovative che operano nei settori di intervento della normativa sull'impresa sociale [Randazzo et al., 2013]. I risultati sono però fin qui deludenti, in quanto le imprese innovative a vocazione sociale sono solo poche decine (59, pari al 3% del totale) e da un'indagine esplorativa compiuta da Iris Network non risulta sempre evidente la loro vocazione sociale guardando all'attività svolta. A fronte di questo limitato sviluppo, va comunque considerato che una parte ben più consistente delle oltre 2.500 start-up innovative "tradizionali" (19%) opera in ambiti – come la ricerca-sviluppo – da cui potrebbero scaturire, se non vere e proprie imprese sociali, almeno partnership profit/nonprofit connotate da un'innovazione tecnologica orientata all'impatto sociale [Venturi, Zandonai, 2014].

Coworking e incubatori: la diffusione di spazi all'interno dei quali prendono forma e si sviluppano idee imprenditoriali rappresenta un ulteriore importante ambito per la generazione di iniziative legate anche all'imprenditoria sociale. In questi contesti, infatti, la disponibilità dei classici servizi all'impresa (spazi fisici, connessioni, consulenza amministrativa e fiscale, ecc.) si accompagna in modo sempre più rilevante a un'attività di accompagnamento che, in senso generale, fa leva su forme di community – locale e globale, fisica e virtuale – che consentono di accelerare i processi di start-up e di far emergere con più facilità contenuti di innovazione. Da questo punto di vista gli spazi di coworking e di incubazione d'impresa possono essere considerati, essi stessi, modelli di impresa sociale in quanto operano, in senso generale, su processi di mutualizzazione; inoltre sono sempre più utilizzati anche per il sostegno di iniziative nonprofit e di tipo "non tecnologico" [Pais, 2012].

Economia solidale: le attività economiche che mettono al centro del loro operato fattori di inclusione ed equità sociale rappresentano una "radice lunga" dell'imprenditoria sociale. Molte iniziative – soprattutto sul fronte dell'inclusione lavorativa – si ispirano a questo modello economico che, di recente, sta conoscendo un rinnovato interesse, soprattutto grazie ad attività di produzione (in particolare in campo agricolo) che alimentano i circuiti dei Gruppi di Acquisto Solidale (GAS), dando vita a veri e propri Distretti dell'Economia Solidale (DES) riconosciuti anche grazie a provvedimenti normativi su base locale (Provincia di Trento, Regione Emilia-Romagna). L'aggregazione della domanda di consumo rappresenta, da questo punto di vista, un fattore di particolare rilevanza per lo sviluppo di nuova imprenditoria sociale, non solo per consolidare le nicchie all'interno delle quali tali esperienze sono già attive, ma per esportare queste modalità in altri campi, in particolare nei servizi a più elevata rilevanza sociale come il welfare, l'abitare, ecc. [Tavolo per la Rete italiana di Economia Solidale, 2013].

Economia collaborativa: le diverse piattaforme digitali di sharing economy rappresentano l'ecosistema di innovazione sociale globalmente più affermato e, insieme, più ricco di elementi di ambivalenza. Queste diverse infrastrutture, infatti, sono acco-

munate dall'obiettivo di promuovere forme di co-produzione di beni e di servizi disintermediando i modelli classici di offerta in ambiti particolarmente rilevanti: la mobilità, il turismo, i servizi di prossimità, ecc. Le ambivalenze riguardano soprattutto la governance delle piattaforme che, in molti casi, è concentrata nei classici modelli for profit pur a fronte di un evidente valore sociale prodotto. Inoltre, un ulteriore elemento di problematicità riguarda le modalità di relazione con le economie sviluppate dalle imprese sociali. Se da una parte, infatti, le imprese sociali potrebbero incorporarsi nei circuiti di sharing economy come soggetti fornitori e organizzatori della domanda, d'altro canto rischiano, esse stesse, di essere vittima di una radicale rimodulazione dell'offerta, anche per quanto riguarda la gestione economica e fiscale [Maineri, 2013].

Creatività e cultura: tra gli ecosistemi presi in considerazione è quello che più esplicitamente manifesta un orientamento all'imprenditoria sociale per dar vita a un nuovo modello di produzione creativa e culturale che rompa l'attuale polarizzazione che vede da una parte una moltitudine di iniziative nonprofit con scarso o nullo valore economico e, all'opposto, vere e proprie industrie culturali gestite secondo modelli di business for profit. L'impresa sociale in campo culturale presenta diverse possibili declinazioni che, allo stato attuale, sono solo in parte implementate. In primo luogo le imprese sociali possono consentire una gestione in rete di organizzazioni ed asset culturali allo scopo di sviluppare economie di scala, una gestione più efficiente e, non da ultimo, un'offerta territoriale integrata. In secondo luogo, possono dar vita a iniziative di "welfare culturale", incorporando la cultura in processi di produzione di servizi sociali, ricreativi, sanitari, ad esempio grazie a partnership con imprese sociali affermate, come le cooperative sociali. In terzo luogo, si possono considerare tutte quelle iniziative volte a sviluppare economie locali che poggiano su *intangibles* culturali, contribuendo così a incorporare valore nella produzione di beni e di servizi su base territoriale [Fondazione Symbola – Unioncamere, 2014].

Imprese coesive: questo ecosistema deriva da un processo, ancora in divenire, di rigenerazione di un modello economico tipico del contesto nazionale, ovvero quello dei distretti industriali. Alimentato dallo storytelling di esperienze pionieristiche [Magatti, Giaccardi, 2014] e, più di recente, da indagini settoriali, riconosce il suo fulcro in imprese, tipicamente di piccole e di medie dimensioni, per le quali la produzione di valore economico appare strutturalmente legata all'assunzione di strategie e di comportamenti socialmente responsabili verso una pluralità di stakeholder (lavoratori, fornitori, comunità locale). Una declinazione "made in Italy" della produzione di valore condiviso che accentua – e rende non semplici esternalità – i comportamenti sociali delle imprese, legati, tra l'altro, anche alla ricerca di accordi di partenariato con le imprese sociali e le organizzazioni nonprofit locali. Il risultato, secondo alcuni studi condotti da Unioncamere, si riflette direttamente sui risultati aziendali per cui le "imprese coesive" sono più performanti guardando a fatturato, ordinativi, creazione di occupazione [Fondazione Symbola – Unioncamere – Consorzio AASTER, 2014].

Imprese comunitarie: il rinascimento di organizzazioni che riconoscono nella comunità non solo un interlocutore – per quanto rilevante – ma l’obiettivo che sostanzia la missione d’impresa, ha trovato fin qui realizzazione in alcune buone pratiche del movimento cooperativo. Le cooperative di comunità rappresentano una risposta alla crisi del sistema di servizi pubblici locali che è causa, soprattutto in aree marginali, di fenomeni di spopolamento e di disgregazione sociale. Queste cooperative, reinterpretando il principio fondativo del “concern for community”, sono impegnate nella gestione di svariate iniziative, senza identificare un vero e proprio settore di intervento o core-business, ma piuttosto assecondando la risposta meno mediata possibile ai bisogni del territorio. In questo senso le cooperative di comunità rappresentano un ecosistema di imprenditoria sociale che accentua i caratteri di radicamento grazie a processi di rigenerazione di asset locali: beni immobili, risorse ambientali, tradizioni culturali, ecc. La disponibilità rinnovata di queste risorse consente di avviare economie su scala locale ma anche aperte a mercati più ampi (ad esempio il turismo) di cui possono beneficiare diversi attori, generando sviluppo e occupazione, spesso anche per fasce deboli della popolazione [Tricarico, 2014].

Organizzazioni ibride: si tratta di un ecosistema in formazione, almeno nel nostro Paese, e che si alimenta grazie a processi di ibridazione strategicamente orientati sia sul versante for profit [Battilana et al., 2012] che nonprofit [Venturi, Zandonai, 2014]. Il risultato è la nascita di imprese che ricombinano secondo modalità *sui generis* la produzione di valore economico e sociale a livello organizzativo, gestionale e di governance. I principali elementi trasformativi e di discontinuità rispetto ad altri stadi di ibridazione (come nel caso della cooperazione sociale) sono rinvenibili lungo quattro assi principali: modelli di business maggiormente orientati all’innovazione radicale; maggiore capacità di attrarre e combinare risorse (anche di natura finanziaria); organizzazione e leadership aperte alla contaminazione tra settori, attori e policies; governance attenta a coinvolgere attori portatori di bisogni ma anche di risorse (assetholder).

Rispetto a questi diversi ecosistemi gioca un ruolo chiave la Pubblica Amministrazione, non solo in sede di definizione e implementazione delle politiche, ma anche di attivatore di economie. Nei diversi ambiti individuati, infatti, le strutture pubbliche agiscono anche come soggetti in grado di alimentare, in forme e modi diversi, economie di impresa sociale. Se fino ad oggi le modalità più frequentemente adottate sono state quelle del contracting out, nella fase attuale e soprattutto in futuro sarà necessario affermare modelli diversi, in grado di valorizzare il contenuto di valore sociale di queste produzioni. Ad esempio attraverso partnership pubblico/private orientate non solo alla programmazione ma alla co-produzione di beni e di servizi. O ancora attraverso meccanismi di spin-out a favore di servizi e modelli gestionali di imprese che mettono al centro della propria missione lo stesso “interesse generale” che anima, o dovrebbe animare, l’operato delle pubbliche amministrazioni [Orlandini et al., 2014].



Impresa sociale

12.570

Cooperative sociali
costituite ai sensi
della legge n. 381/91

774

Imprese sociali
costituite ai sensi
della legge n.118/05
e iscritte alla sezione
L del registro imprese

+ 574

Altre imprese
con la dicitura
"impresa sociale"
nella ragione sociale



513.052 Addetti



42.368 Volontari



5.000.000 Beneficiari



10,1 miliardi
Valore della produzione



29.000 Addetti



2.700 Volontari



229.000 Beneficiari

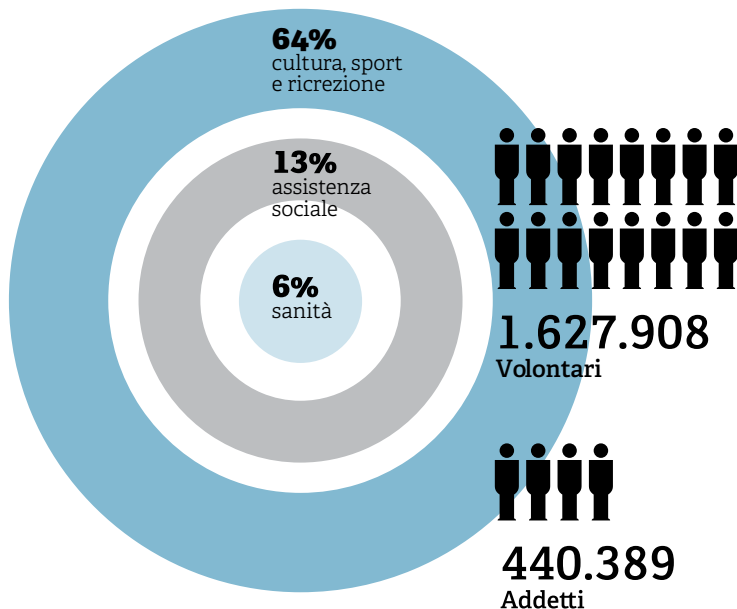


314 milioni
Valore della produzione

Potenziale di impresa sociale

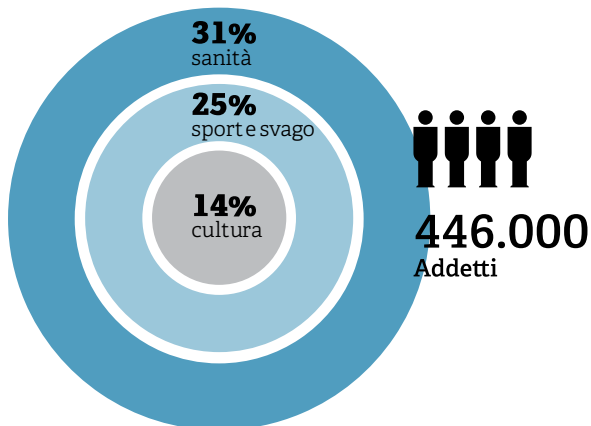
82.231

Organizzazioni
nonprofit market
(escluse le
cooperative sociali)



61.776

Imprese di capitali
operative nei settori
di attività previsti
dalla legge n.118/05



Fonti: Iris Network,
Istat, Unioncamere

1



Il profilo

market del

nonprofit

italiano

Massimo Lori, Sabrina Stoppiello

Le classificazioni delle unità economiche per settori istituzionali (famiglie, amministrazioni pubbliche, istituzioni nonprofit, ecc.) adottate nei sistemi di contabilità nazionale [Eurostat, 2013] prevedono la diversificazione delle organizzazioni tra *market* e *non market*. Nella sostanza, le prime vendono ad altri tutto o gran parte di ciò che producono ad un prezzo economicamente significativo.¹ Le seconde, al contrario, offrono gratuitamente ad altri beni e servizi prodotti o eventualmente applicando un prezzo “calmierato” (non economicamente significativo). In definitiva, la distinzione *market/non market* tende ad individuare due profili organizzativi piuttosto distinti, l'uno relativo ad un'organizzazione che sopravvive secondo i meccanismi di mercato perché in grado di competere con le altre, l'altro che si caratterizza per l'offerta di beni e servizi, secondo una logica distributiva, senza che ne consegua un ricavo sufficiente a garantire la sostenibilità economica delle prestazioni erogate. La categoria delle istituzioni *market* può essere ulteriormente raffinata considerando la natura giuridica di chi acquista i beni e/o servizi prodotti. Pertanto, si avranno organizzazioni *market orientate al privato* se i principali acquirenti dei beni e servizi sono cittadini e imprese, ed organizzazioni *market orientate al pubblico* nel caso in cui i maggiori clienti sono enti pubblici. Questa tripartizione, che si fonda sul modo in cui le organizzazioni si procurano le risorse economiche vitali, tende ad individuare degli ambienti istituzionali contraddistinti da specifiche regole di funzionamento e da criteri di valutazione per determinare quale condotta organizzativa debba considerarsi legittima. Del resto, per poter sopravvivere, un'organizzazione deve necessariamente conformarsi a determinati principi per ottenere un certo grado di legittimità e cioè “*a generalized perception or assumption that the action of an entity are desirable, proper, or appropriate within some socially constructed system of norms, values, beliefs and definition*” [Suchman, 1995]. La legittimità è una risorsa che non può essere scambiata, è piuttosto una condizione che riflette l'adeguamento alle attese culturali ed elemento fondamentale per il mantenimento economico e la sopravvivenza di un'organizzazione [Scott, 1995].

In base ai risultati del Censimento dell'Istat, con data di riferimento 31 dicembre 2011 – 9° Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni nonprofit [Istat, 2013] – le istituzioni senza scopo di lucro non *market* sono 209.059 (69,4%), mentre le *market orientate al privato* e quelle *orientate al pubblico* rispettivamente 67.466 (22,4%) e 24.666 (8,2%).² Nei paragrafi che seguono si delinea il profilo organizzati-

1. Un prezzo è economicamente significativo quando, dal lato del produttore, ha una sostanziale influenza sulla quantità di prodotti che si deciderà di vendere e, dal lato del consumatore, sulla quantità di prodotto che si potrà acquistare. Operativamente un'unità economica è definita *market* quando i ricavi dalla vendita di beni e servizi

coprono almeno il 50% dei costi sostenuti nel processo produttivo.

2. Escludendo le cooperative sociali, le istituzioni nonprofit non *market* rilevate sono 207.696 (71,6%), mentre le *market orientate al privato* e quelle *orientate al pubblico* rispettivamente 63.383 (21,9%) e 18.848 (6,5%).

vo delle istituzioni nonprofit in base alla classificazione proposta (*non market*, *market orientate al privato*, *market orientate al pubblico*) in considerazione delle caratteristiche strutturali, delle risorse umane ed economiche, delle attività e dei servizi offerti.

1.1 / La struttura organizzativa

Un primo elemento strutturale da considerare è la distribuzione territoriale (Fig. 1.1), da cui si evince che al Nord Ovest e al Nord Est sono più diffuse le istituzioni market orientate al privato (rispettivamente, con il 24,8% ed il 25,9%) che, al contrario, sono meno radicate nelle ripartizioni geografiche del Sud e delle Isole (con quote inferiori al 17%). In queste regioni, invece, sono sovra-rappresentate le istituzioni non market (rispettivamente, con il 75% e 74,4%) e quelle market orientate al pubblico (8,5% al Sud e 11,6% nelle Isole).

Pertanto, sebbene senza scarti particolarmente marcati, al Nord si osserva una maggiore presenza delle istituzioni nonprofit con un orientamento market in coerenza con il più alto tasso di imprenditorialità che si registra in quest'area del Paese [Istat, 2014].

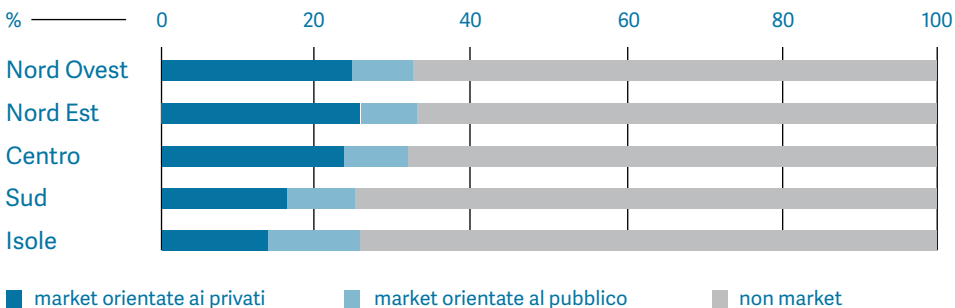


Figura 1.1. Istituzioni nonprofit market/non market per ripartizione geografica – Fonte: Istat (2011)

Per quanto fortemente polarizzata dalla fattispecie dell'associazione, la forma giuridica induce a pensare che in generale siano le organizzazioni più formalizzate ad avere un orientamento market (Fig.1.2). In effetti, le istituzioni market rappresentano meno del 30% di quelle con la forma giuridica dell'associazione, la quota sale oltre il 35%

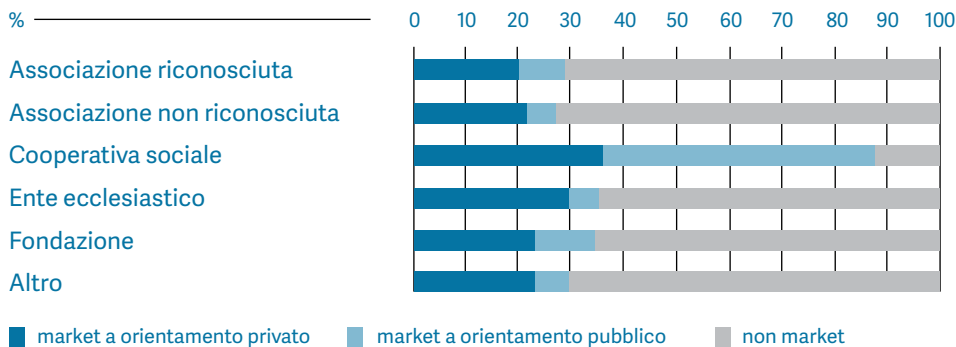


Figura 1.2. Istituzioni nonprofit market/non market per forma giuridica – Fonte: Istat (2011)

tra le fondazioni e gli enti ecclesiastici, e all'87,9% tra le cooperative sociali. Ed è proprio tra le cooperative sociali che le organizzazioni market orientate al pubblico superano quelle market orientate al privato, contrariamente a quanto accade per le altre forme giuridiche. Del resto, tra le cooperative sociali, a prescindere dal tipo (A, B, oggetto misto, consorzio), prevalgono le organizzazioni a prevalente finanziamento pubblico.

Un'altra dimensione organizzativa di particolare interesse è l'articolazione territoriale in base alla quale si distinguono le istituzioni che operano in una sola sede (uni-localizzazione) da quelle che esercitano la propria attività in più sedi (pluri-localizzazione). Ebbene, le istituzioni uni-localizzate sono prevalentemente non market (70,5%) mentre in quelle pluri-localizzate è significativa la quota delle market orientate al pubblico (21,1%). Insomma, la collaborazione con le istituzioni pubbliche sembrerebbe comportare una maggiore complessità organizzativa.

Il contesto in cui operano le istituzioni nonprofit è formato in primo luogo da altre organizzazioni; uno dei modi con cui si tende a ridurre l'incertezza e a guadagnare legittimazione è quello di tessere delle relazioni inter-organizzative. Dal punto di vista organizzativo, le strategie di networking si possono rilevare fondamentali affinché un'organizzazione acquisisca le risorse necessarie alla sua sopravvivenza, eserciti una pressione verso il sistema politico allo scopo di ottenere maggiori vantaggi e riceva legittimità e consenso sociale [Galaskiewicz, 1985]. Su questo piano, a partire dai dati si osserva la centralità dei consorzi, sia quando questi, in rappresentanza delle istituzioni associate, partecipano come *general contractor* a gare e commesse pubbliche o private, che sarebbero di difficile o impossibile accesso da parte delle singole associate, sia quando forniscono assistenza tecnica e professionale per consolidare competenze e il know-how dei propri soci. Difatti, le nonprofit che aderiscono ad un consorzio hanno un orientamento market rivolto al pubblico nel 35,8% dei casi e market rivolto a privati

nel 30,9%, mentre la categoria non market raccoglie una quota pari al 33,4% (Tav. 1.1). Inoltre, la percentuale di istituzioni market ad orientamento pubblico è più elevata fra chi partecipa ad un coordinamento tematico (19,2%) o a un'associazione di secondo livello subnazionale (10,9%). Nel complesso, le strategie di networking sembrerebbero accessorie più all'acquisizione di risorse economiche di fonte pubblica che alla vendita di beni e servizi sul mercato privato.

	Market a orientamento privato	Market a orientamento pubblico	Non market	Totale
Aderisce a:				
Associazioni nazionali di II livello	22,2	7,4	70,3	100,0
Associazioni internazionali di II livello	17,0	9,7	73,3	100,0
ConSORZI	30,9	35,8	33,4	100,0
Coordinamenti tematici	19,5	19,2	61,3	100,0
Associazioni subnazionali di II livello	22,8	10,9	66,3	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0
Patti o intese con:				
Istituzioni/imprese pubbliche	23,0	21,7	55,3	100,0
Istituzioni nonprofit	22,4	15,0	62,6	100,0
Imprese private	26,3	13,8	59,9	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0

Tavola 1.1. Istituzioni nonprofit market/non market secondo l'adesione a forme aggregative e la stipula di patti e intese (valori percentuali) – Fonte: Istat (2011)

Le relazioni di partenariato attraverso la stipula di patti o intese tra organizzazioni si configurano in una forma piuttosto simile a quella rilevata in precedenza per i rapporti inter-organizzativi di affiliazione. Infatti, le organizzazioni market a orientamento pubblico tendono ad avere livelli di partnership più elevati a prescindere della natura giuridica dell'organizzazioni con cui si coopera. Tra le organizzazioni che hanno stipulato patti o intese con imprese private è leggermente più elevata la quota di istituzioni market a orientamento privato (26,3%) mentre quelle non market sono sovra-rappresentate (62,6%) nei rapporti di collaborazioni con altre le istituzioni nonprofit. In definitiva, alla luce dei rapporti con il settore pubblico, l'ampliarsi o il restringersi delle relazioni

inter-organizzative può essere dovuto al fatto che spesso l'istituzione pubblica privilegia il finanziamento di progetti che prevedono degli interventi a rete in cui è prevista l'interazione di più soggetti collettivi. Tuttavia, l'attività di networking potrebbe anche avere una valenza strumentale e rientrare in una strategia finalizzata a ottenere rappresentanza politica e sostegno per l'aggiudicazione delle gare d'appalto pubbliche.

1.2 / Le risorse umane ed economiche

L'analisi della composizione interna delle istituzioni nonprofit può seguire due diverse chiavi di lettura: a) osservare come si combinano i diversi tipi di risorse umane impiegate; b) misurarne la dimensione, che è uno degli indicatori utilizzabili per rendere conto della complessità organizzativa.

Sul primo fronte, emerge piuttosto chiaramente come la distinzione tra istituzioni market/non market, senza differenziare ulteriormente le prime, individui due forme organizzative distinte: una caratterizzata dall'impiego esclusivo di volontari, l'altra contrassegnata dalla presenza di personale retribuito (Tav. 1.2). Le organizzazioni che operano esclusivamente con volontari in più del 70% dei casi sono istituzioni non market che, al contrario, scendono al di sotto del 51% tra quelle che impiegano in via più o meno esclusiva lavoratori retribuiti. Inoltre, è tra le organizzazioni market con orientamento pubblico che si concentrano dipendenti (55,9%) e collaboratori (30,2%) (Tav. 1.3).

Inoltre, sono proprio le istituzioni che vendono servizi all'attore pubblico ad avere una dimensione mediana maggiore (41 persone), in virtù dell'impiego di un numero elevato non solo di dipendenti (15) ma anche di volontari (22) e collaboratori (3). Se era prevedibile che le organizzazioni market ad orientamento pubblico fossero anche le più munifiche, per via dei maggiori finanziamenti pubblici, non era affatto scontato che fossero anche quelle con una base volontaria più ampia. Questa caratteristica contraddice l'immagine ricorrente, nel dibattito sul terzo settore, delle *Healthy Organizations, Unhealthy Communities* [Backman, Rathgeb Smith, 2000], per cui, come in un gioco a somma zero, alla stabilità economica farebbe da contraltare la una caduta dei livelli di partecipazione volontaria nelle organizzazioni.

Da una lato, se è vero che le organizzazioni, per ricevere supporto e legittimazione da parte delle amministrazioni pubbliche, tendono a conformarsi ai miti razionalizzati dell'ambiente istituzionale in cui operano, con l'adozione di forme organizzative più complesse e burocratizzate, dall'altro, i vincoli istituzionali non necessariamente conducono alla perdita del consenso e dei legami sociali.

Le istituzioni non market e quelle market ad orientamento privato, al contrario, hanno una dimensione molto più ridotta, inoltre, sono prevalentemente a trazione volontaristica (con l'impiego di circa 15 volontari in termini mediani) mentre dipendenti e

collaboratori in organico non superano le tre unità. Infine, ciò che distingue le istituzioni non market da quelle market ad orientamento privato è la dimensione più ridotta e il minore ricorso al personale dipendente (Tav. 1.3).

Le linee di distinzione tra le tre categorie di istituzioni nonprofit oggetto di analisi sono derivate dalla composizione delle entrate economiche dell'organizzazione, ciò nonostante la struttura del bilancio merita di essere approfondita ulteriormente. In primo

	Market a orientamento privato	Market a orientamento pubblico	Non market	Totale
Solo volontari	21,3	4,9	73,8	100,0
Solo retribuiti	30,7	18,6	50,7	100,0
Volontari e retribuiti	28,5	21,7	49,7	100,0
Altre combinazioni	15,9	6,4	77,7	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0

Tavola 1.2. Istituzioni nonprofit market/non market secondo le risorse umane impiegate (valori percentuali)
Fonte: Istat (2011)

	Market a orientamento privato		Market a orientamento pubblico		Non market		Totale
	v.a.	m.	v.a.	m.	v.a.	m.	
Dipendenti	189.379	3	380.858	15	110.574	1	680.811
Volontari	1.109.943	16	533.969	22	3.114.710	15	4.758.622
Collaboratori	64.950	1	81.884	3	123.935	1	270.769
Risorse umane totali	1.388.643	21	1.014.826	41	3.390.776	16	5.794.245

Tavola 1.3. Dipendenti, volontari e collaboratori delle istituzioni nonprofit market/non market (valori assoluti e mediani) – Fonte: Istat (2011)

luogo è bene soffermarsi sul differenziale delle entrate economiche che in media sono pari a 865mila euro tra le istituzioni market a orientamento pubblico, e che scendono significativamente a 339mila euro tra le istituzioni market ad orientamento privato e ancor più drasticamente tra quelle non market (94mila euro) (Tav. 1.4). Difatti, considerando le classi di entrata si osserva che il peso delle istituzioni non market decresce dalla classe "fino a 5mila euro" a quella "oltre 100mila euro" mentre si osserva il trend opposto consi-

derando le istituzioni non market e quelle market ad orientamento pubblico, la cui quota percentuale cresce di circa 20 punti percentuali passando dalla classe economica più bassa a quella alta (Tav. 1.5).

Per quanto riguarda la struttura delle entrate, le istituzioni market ad orientamento privato si sostengono principalmente attraverso la vendita di beni e servizi (pari a 133mila euro in media) e le quote associative (104mila euro) che possono rappresentare un'altra modalità di acquisto di beni e servizi (Tav. 1.4).

	Market a orientamento privato	Market a orientamento pubblico	Non market	Totale
Sussidi pubblici a titolo gratuito	7.449	15.844	11.320	10.823
Proventi da contratti e/o convenzioni con istituzioni pubbliche	19.451	678.771	2.827	61.907
Contributi annui degli aderenti	103.754	27.725	43.654	55.812
Vendita di beni e servizi	133.454	91.270	3.256	39.628
Contributi, offerte, donazioni e lasciti	6.707	19.320	17.486	15.221
Proventi di origine finanziaria e patrimoniale	44.628	9.449	5.204	14.383
Altri proventi	24.407	23.360	10.281	14.516
Totale	339.849	865.739	94.027	212.290

Tavola 1.4. Voci di entrata delle istituzioni nonprofit market /non market (valori medi in euro)
Fonte: Istat (2011)

Le istituzioni market a orientamento pubblico sopravvivono quasi esclusivamente attraverso i proventi da contratti e/o convenzioni con istituzioni pubbliche (in media 679mila euro ad organizzazione), e in via residuale attraverso la vendita di beni e servizi (91mila euro).

Infine, le istituzioni non market hanno principalmente entrate di tipo oblativo, in primo luogo i contributi annui degli aderenti (in media pari a 44mila euro) ma anche offerte e donazioni (17mila) e sussidi pubblici a titolo gratuito (11mila euro). In effetti, se era scontato supporre che tra le istituzioni a prevalente finanziamento pubblico primeggiassero quelle market ad orientamento pubblico (49,4%) è inattesa la quota tra queste delle istituzioni non market (48,4%) (Tav. 1.6).

	Market a orientamento privato	Market a orientamento pubblico	Non market	Totale
Fino a 5mila	12,0	2,9	85,1	100,0
Da 5mila a 10mila	20,1	5,7	74,2	100,0
Da 10mila a 30mila	25,9	6,9	67,1	100,0
Da 30mila a 60mila	30,5	8,2	61,4	100,0
Da 60mila a 100mila	32,0	10,2	57,8	100,0
Oltre 100mila	32,2	22,7	45,1	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0

Tavola 1.5. Istituzioni nonprofit market/non market secondo le classi di entrata (valori percentuali)
Fonte: Istat (2011)

	Market a orientamento privato	Market a orientamento pubblico	Non market	Totale
Finanziamento pubblico	2,2	49,4	48,4	100,0
Finanziamento privato	25,6	1,6	72,8	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0

Tavola 1.6. Istituzioni nonprofit market/non market secondo la fonte prevalente di finanziamento (valori percentuali) – Fonte: Istat (2011)

1.3 / Le attività svolte

Il tipo di attività produttiva, orientata o meno al mercato, è connessa al settore in cui l'istituzione nonprofit opera. I settori di attività in cui, rispetto alla composizione nazionale, sono relativamente più diffuse le istituzioni che agiscono prevalentemente sul mercato sono: sviluppo economico e coesione sociale – in cui sono incluse le cooperative sociali di tipo B che si occupano di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (con il 58% di istituzioni market, a fronte di una quota nazionale pari al 30,6%) – sanità (50,6%), assistenza sociale e protezione civile (43,6%), istruzione e ricerca (40,8%). Le istituzioni che svolgono un'attività produttiva orientata al mercato sono inoltre presenti in misura superiore rispetto alla composizione nazionale nel settore delle "altre attività" (che comprendono attività di carattere agricolo, manifatturiero, di

servizi di informazione e comunicazione, alloggio e ristorazione, ecc.), con una quota pari al 36,5%, e nel settore della relazioni sindacali e rappresentanza di interessi, con una quota pari al 36,3% dei casi. Molto contenute sono, invece, le quote di istituzioni market attive nei settori della filantropia e promozione del volontariato (20,0%), della tutela dei diritti e attività politica (15,1%) e della religione (12,3%). Rispetto ai dati rilevati nell'ambito della prima rilevazione censuaria sulle istituzioni nonprofit condotta dall'Istat nel 2000 (con data di riferimento 31 dicembre 1999) [Istat, 2011] la composizione del carattere market/non market delle unità rilevate varia in alcuni casi in maniera significativa (Tab. 1.7). A livello nazionale, rispetto al 1999 la quota di istituzioni market si riduce di 5,3 punti percentuali e tale diminuzione si riscontra in quasi tutti o settori di attività, ad eccezione delle relazioni sindacali e rappresentanza di interessi (+20,3 punti percentuali)³, della religione (+11,2), dello sviluppo economico e coesione sociale (+9,1) e dell'ambiente (+1,4).

Settori di attività prevalente	Market	Non market	Totale	Market	Non market	Totale
	2011			1999		
Cultura, sport e ricreazione	27,0	73,0	100,0	36,2	63,8	100,0
Istruzione e ricerca	40,8	59,2	100,0	49,9	50,1	100,0
Sanità	50,6	49,4	100,0	50,1	49,9	100,0
Assistenza sociale e protezione civile	43,6	56,4	100,0	49,2	50,8	100,0
Ambiente	29,4	70,6	100,0	28,0	72,0	100,0
Sviluppo economico e coesione sociale	58,0	42,0	100,0	48,9	51,1	100,0
Tutela dei diritti e attività politica	15,1	84,9	100,0	16,1	83,9	100,0
Filantropia e promozione del volontariato	20,0	80,0	100,0	32,6	67,4	100,0
Cooperazione e solidarietà internazionale	26,5	73,5	100,0	31,1	68,9	100,0
Religione	12,3	87,7	100,0	1,1	98,9	100,0
Relazioni sindacali e rappresentanza di interessi	36,3	63,7	100,0	16,0	84,0	100,0
Altre attività	36,5	63,5	100,0	59,4	40,6	100,0
Totale	30,6	69,4	100,0	35,9	64,1	100,0

Tabola 1.7. Istituzioni market / non market per forma giuridica e settore di attività prevalente (valori percentuali) – Fonte: Istat (2011-1999)

Il sistema di classificazione utilizzato nell'ambito del Censimento per la rilevazione delle attività svolte dalle istituzioni nonprofit (ICNPO) permette di articolarne l'analisi attraverso l'individuazione dei settori e sotto-settori specifici in cui l'istituzione opera. E' possibile, pertanto, condurre l'analisi della tipologia produttiva considerando nel dettaglio l'attività svolta.

Nell'ambito del settore relativo allo sviluppo economico e coesione sociale le istituzioni che svolgono attività di addestramento, avviamento professionale e inserimento lavorativo sono market in una quota pari all'83,5% del totale.⁴

Nel settore sanitario sono in prevalenza market le istituzioni che producono servizi per lungodegenti (73,9% del totale) e servizi psichiatrici ospedalieri e non ospedalieri (66% del totale).

Nell'assistenza sociale e protezione civile invece svolgono un'attività prevalentemente market le istituzioni che erogano servizi di assistenza sociale (46,9% dei casi) e servizi di assistenza nelle emergenze (40,2%). Nel settore dell'istruzione e ricerca svolgono un'attività produttiva di tipo market, in una quota superiore al valore nazionale, soprattutto le istituzioni attive nell'istruzione professionale e degli adulti (18,1%) e nell'istruzione primaria e secondaria (13,1%).

Nel settore della relazioni sindacali e rappresentanza di interessi sono prevalentemente market (nel 79,2% dei casi) le istituzioni che svolgono attività di tutela e promozione degli interessi degli imprenditori e dei professionisti.

Articolando l'analisi in base ai sotto-settori di attività, si rileva infine anche che nell'ambito del settore cultura, sport e ricreazione, tra le istituzioni che svolgono attività ricreative e di socializzazione, la quota di unità market è superiore al dato nazionale (37,6%, a fronte del 30,6% rilevato a livello nazionale).

Un elemento interessante che permette di cogliere meglio la tipologia e le caratteristiche organizzative delle istituzioni nonprofit operanti sul mercato è costituita dalla distinzione fra un'attività market orientata al "pubblico" o al "privato" a seconda che i beni e/o i servizi prodotti siano venduti prevalentemente ad attori pubblici o privati.

A livello nazionale, il 30,6% delle istituzioni market si scompone in una quota pari al 22,4% di istituzioni che svolgono un'attività produttiva finanziata prevalentemente da fonti di natura privata e una quota pari all'8,2% di istituzioni la cui attività è finanziata prevalentemente tramite entrate di natura pubblica (Tav. 1.8).

Analizzando la composizione interna delle istituzioni market, in base all'articolazione delle attività e ai loro "destinatari", si rilevano elementi estremamente interessanti sulla funzione che tali unità svolgono nel contesto socio-economico di riferimento e

3. L'incremento delle istituzioni market nel settore delle relazioni sindacali è dovuto alla diversa applicazione del test market/non market tra i due censimenti.

4. Il 90,7% di istituzioni nonprofit che svolgono attività di addestramento, avviamento professionale e inserimento lavorativo market è costituito da cooperative sociali di tipo B.

la loro stretta relazione con altri attori istituzionali (pubblici piuttosto che privati) nella produzione di servizi individuali e collettivi. Anche in tale caso i settori di attività mettono in luce funzioni e relazioni diverse.

Nell'ambito del settore relativo allo sviluppo economico e coesione sociale, le istituzioni che svolgono attività di addestramento, avviamento professionale e inserimento lavorativo (market nell'83,5% dei casi) si distribuiscono quasi equamente fra un orientamento market pubblico (41,1%) e un orientamento market privato (42,4%), per cui si può affermare che tali unità producono beni e servizi vendibili sia a soggetti privati che istituzioni pubbliche (in questo caso sotto forma di contratti e convenzioni). I servizi che esse erogano infatti sono costituiti essenzialmente all'orientamento professionale e l'inserimento lavorativo in cooperative sociali di soggetti svantaggiati. In particolare, l'attività di inserimento lavorativo in impresa e cooperativa si caratterizza per un duplice aspetto: è un'attività prevalentemente market (84,1% di istituzioni market, a fronte di una quota nazionale pari 30,6%) ma finanziata sia da soggetti pubblici (in una quota pari al 46,2% di istituzioni che erogano il servizio, a fronte di un valore nazionale pari a 8,2%) sia da soggetti privati (in una quota pari 37,9% di istituzioni che erogano il servizio, a fronte di una quota nazionale pari a 22,4%). L'orientamento professionale invece si rileva essere un servizio erogato prevalentemente attraverso entrate di natura pubblica (nel 31,5% dei casi, su una quota complessiva di istituzioni market pari 55,1%).

Nel settore sanitario si nota invece una netta differenziazione fra le istituzioni che erogano servizi per lungodegenti (con carattere market privato nel 47,4% dei casi) da un lato e le istituzioni che svolgono servizi psichiatrici ospedalieri e non ospedalieri dall'altro, che nel 50,6% dei casi si finanziano attraverso entrate di natura pubblica. Anche tra le istituzioni che erogano servizi ospedalieri generali e riabilitativi o altri servizi sanitari la quota di istituzioni di tipo market orientate al pubblico è nettamente superiore al dato nazionale (rispettivamente del 27% e del 29,5%).

I principali servizi erogati da tali istituzioni, caratterizzati da un rapporto abbastanza stretto col settore pubblico sono: la gestione di strutture residenziali per malati psichiatrici (market nell'89,1% dei casi, di cui il 74% di tipo pubblico); il soccorso e trasporto sanitario (market nel 62,7% dei casi, di cui il 42,1% di tipo pubblico); gli interventi riabilitativi (market nel 59,1% dei casi, di cui il 39,6% di tipo pubblico); i servizi sanitari a domicilio (market nel 61% dei casi, di cui il 38,6% di tipo pubblico).

Il settore dell'assistenza sociale e protezione civile ha una vocazione prevalentemente pubblica, ed in particolare per le istituzioni che erogano servizi di assistenza sociale e servizi di assistenza nelle emergenze la quota di istituzioni market orientate al pubblico è nettamente superiore al dato nazionale (27,9% e 25,7%). In particolare, i principali servizi erogati da tali istituzioni attraverso un'attività market orientata al pubblico in misura nettamente superiore al dato nazionale sono: la gestione di centri diurni e strutture semi-residenziali (market nel 73,1% dei casi, di cui il 50,6% di tipo pubblico); la gestione di strutture residenziali – escluse le strutture per lungodegenti e malati psichia-

trici – (market nel 78,3% dei casi, di cui il 48,6% di tipo pubblico); l’assistenza domiciliare – anche in ospedale – (market nell’59,9% dei casi, di cui il 39% di tipo pubblico); il trasporto sociale (market nel 58,5% dei casi, di cui il 37,5% di tipo pubblico).

Nel settore dell’istruzione e ricerca le istituzioni che svolgono attività di istruzione primaria e secondaria e istruzione professionale e degli adulti erogano servizi che sono destinati sia al pubblico che al privato; in entrambi i casi infatti sia la quota di unità market orientate al pubblico che al privato si rileva superiore al dato nazionale. Considerando nel dettaglio i servizi erogati si nota che le istituzioni che erogano servizi di istruzione primaria e secondaria e che svolgono corsi integrativi del curriculum scolastico svolgono un’attività di tipo market finanziata dal settore pubblico in una quota superiore al dato nazionale (rispettivamente pari a 18,1%, 20,2% e 19%). Lo stesso vale per le istituzioni che erogano servizi di formazione e aggiornamento professionale, nel 19,5% di tipo market pubblico. Le istituzioni che invece svolgono attività di scuola dell’infanzia sono caratterizzate da una quota più elevata di unità market orientate al privato (quindi vendono servizi in misura maggiore a soggetti privati).

Nell’ambito del settore delle relazioni sindacali e rappresentanza di interessi risulta di rilievo la quota di istituzioni attive nella tutela degli interessi e rappresentanza sindacale che svolgono un’attività di tipo market finanziata essenzialmente con entrate di natura privata (nel 72,1% dei casi). In questo ultimo caso è opportuno precisare che secondo i sistemi di contabilità nazionale (che stabiliscono i requisiti per la classificazione market/non market di tutte le unità giuridico-economiche) per le associazioni di categoria che erogano servizi a imprese e/o professionisti, quindi ai propri iscritti, le quote associative sono da considerare come “ricavi da vendita di beni e servizi”.

Infine, un elemento interessante che emerge da un’analisi dettagliata della composizione interna delle istituzioni market è costituito dalla quota del 12,8% (superiore al dato nazionale) di istituzioni a carattere market orientato al pubblico operanti nella promozione del volontariato, nell’ambito del quale le istituzioni che hanno attivato un servizio di banca del tempo sono di tipo market pubblico in una quota superiore al valore nazionale (16%).

Settore di attività prevalente	Market a orient. privato	Market a orient. pubblico	Non market	Totale
Cultura, sport e ricreazione	22,8	4,2	73,0	100,0
Attività culturali e artistiche	21,5	8,4	70,1	100,0
Attività sportive	17,7	1,9	80,4	100,0
Attività ricreative e di socializzazione	33,8	3,8	62,4	100,0
Istruzione e ricerca	27,0	13,8	59,2	100,0
Istruzione primaria e secondaria	34,5	13,1	52,3	100,0
Istruzione universitaria	20,0	7,0	73,0	100,0
Istruzione professionale e degli adulti	24,0	18,1	57,9	100,0
Ricerca	13,4	9,6	76,9	100,0
Sanità	20,6	30,0	49,4	100,0
Servizi ospedalieri generali e riabilitativi	18,2	27,0	54,8	100,0
Servizi per lungodegenti	47,4	26,5	26,1	100,0
Servizi psichiatrici ospedalieri e non ospedalieri	15,4	50,6	34,0	100,0
Altri servizi sanitari	18,7	29,5	51,8	100,0
Assistenza sociale e protezione civile	18,0	25,6	56,4	100,0
Servizi di assistenza sociale	19,0	27,9	53,1	100,0
Servizi di assistenza nelle emergenze	14,5	25,7	59,8	100,0
Erogazione di contributi monetari e/o in natura	13,5	4,4	82,1	100,0
Ambiente	15,1	14,4	70,6	100,0
Protezione dell'ambiente	15,6	15,0	69,4	100,0
Protezione degli animali	13,7	12,6	73,7	100,0
Sviluppo economico e coesione sociale	31,8	26,2	42,0	100,0
Promozione dello sviluppo economico e coesione sociale della collettività	21,4	7,9	70,7	100,0
Tutela e sviluppo del patrimonio abitativo	16,0	5,0	79,0	100,0
Addestramento, avviamento professionale e inserimento lavorativo	41,1	42,4	16,5	100,0

Tutela dei diritti e attività politica	9,5	5,6	84,9	100,0
Servizi di tutela e protezione dei diritti	7,1	8,6	84,3	100,0
Servizi legali	11,7	3,7	84,6	100,0
Servizi di organizzazione dell'attività di partiti politici	13,8	0,1	86,1	100,0
Filantropia e promozione del volontariato	13,1	6,8	80,0	100,0
Erogazione di contributi filantropici, promozione del volontariato e attività di raccolta fondi	11,1	0,7	88,2	100,0
Promozione del volontariato	15,1	12,8	72,1	100,0
Cooperazione e solidarietà internazionale	19,5	7,0	73,5	100,0
Attività per il sostegno economico e umanitario all'estero	19,5	7,0	73,5	100,0
Religione	11,1	1,2	87,7	100,0
Attività di religione e culto	11,1	1,2	87,7	100,0
Relazioni sindacali e rappresentanza di interessi	32,5	3,8	63,7	100,0
Tutela e promozione degli interessi degli imprenditori e dei professionisti	72,1	7,1	20,8	100,0
Tutela e promozione degli interessi dei lavoratori	2,0	1,3	96,7	100,0
Altre attività	32,8	3,7	63,5	100,0
Totale	22,4	8,2	69,4	100,0

Tavola 1.8. Istituzioni market/non market per settore di attività prevalente (valori percentuali)

Fonte: Istat (2011)

1.4 / Conclusioni

La classificazione tra orientamento market/non market, derivata dalla struttura del bilancio, consente di delineare gli ambienti istituzionali e i campi organizzativi in cui operano le istituzioni, ognuno dei quali caratterizzato da specifiche fonti di legittimazione e di risorse economiche. In effetti, adottando un prospettiva neo-istituzionalista, alla dipendenza da uno specifico audience, che osserva e valuta il comportamento dell'organizzazione dovrebbe corrispondere una determinata forma organizzativa, che meglio di altre incorpora le pressioni istituzionali dell'ambiente in cui l'organizzazione è radicata sia a livello strutturale che culturale. Nel dettaglio, è naturale supporre che la *constituency* sia composta principalmente, nel caso delle istituzioni non market, dalla compagine associativa e dai donatori mentre nelle istituzioni market orientate al pubblico e in quelle orientate al privato, rispettivamente, gli enti pubblici e i consumatori, senza trascurare come tra le cooperative sociali e più in generale nelle imprese sociali i lavoratori costituiscano una delle principali fonti di legittimazione dell'agire organizzativo.

A partire dall'individuazione della principale fonte di entrata economica, la rilevazione censuaria consente di valutare come cambia la forma organizzativa in relazione agli effetti istituzionali dell'ambiente. Difatti, le istituzioni nonprofit market orientate al pubblico tendono ad essere più professionalizzate, impiegando in misura maggiore personale retribuito, più strutturate e concentrate nei comparti della sanità, dell'assistenza sociale e cioè i settori oggetto delle politiche sociali e su cui si fondano i sistemi di welfare locale. Le istituzioni market orientate al privato mercato, rispetto alle precedenti, presentano una minore complessità organizzativa, si avvalgono meno frequentemente di lavoratori retribuiti, e sono più attive nei settori dell'istruzione e della ricreazione. Infine, le istituzioni non market, che sopravvivono soprattutto grazie alle sottoscrizioni dei soci e alle elargizioni liberali, sono di medio-piccole dimensioni, composte in larga parte da volontari, ed operanti in prevalenza nei settori della tutela dei diritti, della filantropia, della religione e della cooperazione internazionale, ambiti in cui il valore simbolico della mission è più marcato.

2



La resilienza

delle

cooperative

sociali

Chiara Carini, Ericka Costa

L'attuale crisi economica ha colpito duramente il sistema economico italiano [Bugamelli et al., 2009; Accetturo et al., 2011] e ha accentuato ulteriormente il divario economico tra Nord e Sud d'Italia [Banca d'Italia, 2012; ICE, 2012].

Le recenti indagini della Banca d'Italia [Caivano et al., 2010] hanno evidenziato come, dopo una prima fase della crisi (2008-2009) con calo del PIL rilevante in tutte le regioni italiane, nel biennio 2010-2011, le regioni settentrionali abbiano registrato i primi segnali di ripresa. Al contrario, il prolungarsi della crisi ha colpito duramente le regioni meridionali, dove i fattori congiunturali hanno aggravato carenze strutturali preesistenti. Nel biennio 2010-2011 le regioni meridionali sono state caratterizzate da un andamento particolarmente sfavorevole dei consumi, dell'occupazione e dei salari, e da aspettative peggiori sulle prospettive del mercato del lavoro [Istat, 2012; Banca d'Italia, 2012].

Le maggiori difficoltà economiche delle imprese nelle regioni meridionali sono confermate anche dai dati delle Camere di Commercio italiane [Unioncamere, 2012], secondo i quali le imprese nelle regioni settentrionali hanno mantenuto, nel corso del 2010 e fino al terzo trimestre del 2011, la produzione e le vendite su livelli positivi, per poi presentare valori negativi come nelle regioni meridionali, anche se con perdite minori.

In un quadro economico di incertezza e necessità di comprensione dell'impatto che diversi modelli di gestione di business possono avere sull'intero apparato economico e produttivo italiano, l'interesse per lo studio e l'analisi delle cooperative si è riacceso, sia da parte di studiosi [Borzaga, 2012; Vieta, 2010] che di practitioner [Cecop-Cicopa Europa, 2010]. Diversi studi [Birchall, Hammond Ketilson, 2009; Zamagni, 2012] hanno infatti dimostrato che, nelle prime fasi della crisi economica, le cooperative evidenziano una maggiore resilienza rispetto ad altre forme di impresa [Bentivogli, Viviano, 2012]. In particolare, studi nel settore finanziario [Birchall, 2013] hanno messo in luce come, nell'attuale crisi economica, le banche di credito cooperativo siano più "resistenti" ai fenomeni di perdita di quote di mercato e di peggioramento delle performance rispetto alle banche commerciali. Tuttavia, non in tutti i settori cooperativi sono presenti dati ed analisi per i quali sia possibile estendere in generale questo trend di "resilienza". In particolare gli studi sul settore della cooperazione sociale sono carenti.

Sin dalla loro introduzione nell'ordinamento giuridico italiano (L. 81/1991) le cooperative sociali hanno vissuto un notevole sviluppo trainato dalla forte crescita della domanda di servizi di assistenza sociale da parte della comunità. Secondo l'Istituto Nazionale di Statistica, le cooperative sociali sono passate da 650 nel 1985 a 7.400 nel 2005 [Istat, 2008] fino a 11.264 nel 2011. Tuttavia, studi longitudinali volti a valutare la capacità delle cooperative sociali di sopravvivere nel tempo sono ancora oggi poco diffusi. Tale mancanza porta inevitabilmente ad un rallentamento nel processo di riconoscimento del valore economico e sociale di tali organizzazioni che sarebbero rafforzate da una maggiore consapevolezza di quanto esse contribuiscono al progresso economico ed al benessere sociale del Paese, soprattutto durante i periodi di crisi economica.

Partendo da queste premesse, il capitolo intende proporre un'analisi delle cooperative sociali italiane nel 2008 e nel 2011 al fine di valutare come l'occupazione e le performance economiche delle cooperative sociali siano cambiate durante gli anni della crisi economica. Inoltre, l'analisi intende evidenziare le differenze a livello territoriale per comprendere se e come le cooperative sociali manifestino le stesse differenze tra Nord e Sud presenti a livello nazionale in altri contesti economico-produttivi.

2.1 / L'analisi proposta

Il quadro dell'occupazione nelle cooperative sociali è fornito dall'analisi dei dati occupazionali estratti dagli archivi dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale (Inps)¹ relativi alle posizioni contributive aperte da cooperative sociali, ossia al flusso di lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, determinato e stagionali retribuiti nel corso dell'anno e ai lavoratori parasubordinati con almeno un versamento contributivo per lavoro parasubordinato accreditato nell'anno. E' bene sottolineare che tali dati si riferiscono alle posizioni previdenziali aperte presso l'istituto e riportano quindi il numero di lavoratori registrati in corso d'anno nelle cooperative sociali. Rispetto ai dati Istat, i dati Inps hanno il vantaggio di quantificare anche i lavoratori stagionali assunti nel corso d'anno, ma hanno il limite di non coincidere con i posti di lavoro disponibili presso le imprese. Infatti sullo stesso posto di lavoro possono transitare nel corso dell'anno più lavoratori dando luogo a più posizioni previdenziali. Questa caratteristica impone qualche cautela nell'analisi dell'evoluzione occupazionale perché una variazione del turnover (ad esempio una sua diminuzione a seguito della recente riforma previdenziale) determina automaticamente una variazione dello stesso segno delle posizioni previdenziali. L'analisi proposta intende approfondire i dati Inps per l'anno 2011 e offrire alcuni confronti con il numero totale di posizioni previdenziali attivate da cooperative nel 2008. La **Tavola 2.1** riporta la distribuzione delle cooperative sociali analizzate per anno di costituzione ed area geografica.

Lo studio delle performance economiche si basa invece sull'analisi dei dati economico-finanziari di 12.647 cooperative italiane² (Tav. 2.2), per le quali al 1 luglio 2013 è risultato disponibile il bilancio d'esercizio 2011 nella banca dati Aida di Bureau Van Dijk³ e per le quali non sono state rilevate nell'anno considerato procedure concorsuali in atto. I dati più rilevanti sono inoltre confrontati con i risultati economici per l'anno 2008 relativi all'insieme delle 12.704 cooperative sociali per le quali si dispone del bilancio d'esercizio 2008 e per le quali non si sono registrate nel medesimo anno procedure concorsuali in atto.

1. Con aggiornamento al 30.04.2013.

2. Esclusi consorzi di cooperative sociali.

3. <https://aida.bvdep.com>

	2008	2011
Area geografica		
Nord Ovest	16,2	15,4
Nord Est	24,8	23,2
Centro	20,6	20,2
Sud	24,5	26,4
Isole	13,9	14,8
Anno costituzione		
Fino al 1990	19,9	16,6
1991 - 2000	32,4	25,5
2001 - 2008	47,7	42,1
2009 - 2011	-	15,8
Totale %	100,0	100,0
Totale	11.205	12.570

Tavola 2.1. Cooperative sociali con posizioni previdenziali aperte negli archivi Inps per area geografica e anno di costituzione (valori percentuali). Anni 2008 e 2011

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

	v.a.	%
Area geografica		
Nord Ovest	1.921	15,2
Nord Est	2.909	23,0
Centro	2.386	18,9
Sud	3.462	27,4
Isole	1.969	15,5
Anno di costituzione		
Fino al 1990	1.968	15,5
1991 - 2000	3.068	24,3
2001 - 2008	4.971	39,3
2009 - 2011	2.639	20,9
dato mancante	1	0,0
Totale	12.647	100,0

Tavola 2.2. Cooperative sociali con disponibilità del bilancio d'esercizio 2011 in Aida per area geografica e anno di costituzione (valori assoluti e percentuali)

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

2.2 / L'occupazione nelle cooperative sociali

2.2.1 / Le posizioni previdenziali nel corso del 2011

La dimensione occupazionale rappresenta un elemento di rilievo nella valutazione delle caratteristiche del settore della cooperazione sociale, anche alla luce del crescente interesse per il ruolo delle cooperative sociali nella creazione di occupazione (sia mediante l'avvio di nuove attività, che attraverso la trasformazione in forma cooperativa di aziende a rischio di chiusura).

I dati estratti dagli archivi Inps evidenziano come, nel corso del 2011, le cooperative sociali abbiano complessivamente attivato 513.052 posizioni previdenziali, pari al 29,4% delle posizioni previdenziali attivate dall'intero settore cooperativo. I dati riportati nella [Tavola 2.3](#) illustrano le diverse forme contrattuali (il 62,9% delle posizioni previdenziali fa riferimento a posizioni di dipendenti a tempo indeterminato, il 25,2% a dipendenti

	Occupati 2011		% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni
	v.a.	%		
Dipendenti a tempo indeterminato	322.875	62,9	75,4	27,9
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	129.070	25,2	69,4	46,0
Lavoratori parasubordinati	61.107	11,9	75,6	48,1
Totale	513.052	100,0	73,9	34,9

Tavola 2.3. Occupati nelle cooperative sociali per tipologia contrattuale. Anno 2011 Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

a tempo determinato o stagionale). Si osservi inoltre il peso del lavoro femminile, che nel complesso rappresenta il 73,9% delle posizioni previdenziali attivate nell'anno da cooperative sociali. Le posizioni previdenziali relative a lavoratori con meno di 35 anni sono il 34,9% delle posizioni complessive.

Le mappe in [Figura 2.1](#) riportano la ripartizione, in termini assoluti e ogni 1.000 abitanti, del numero di posizioni previdenziali attivate nel corso del 2011 dalle cooperative

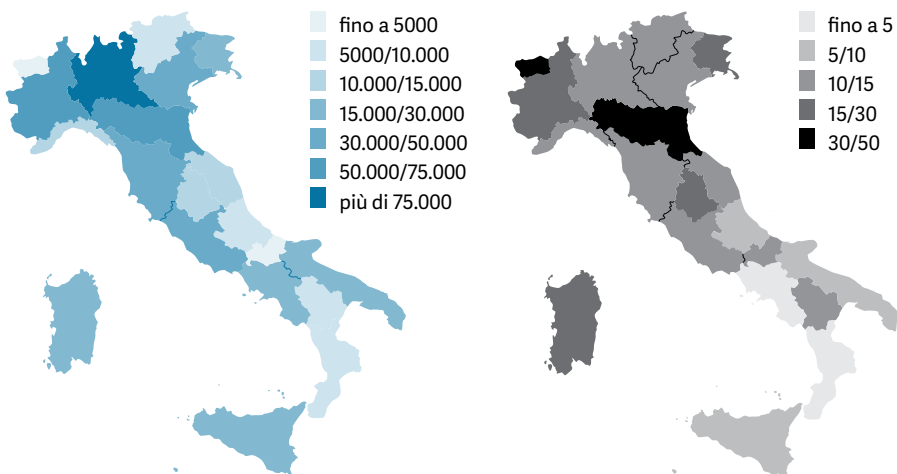


Figura 2.1. Occupati delle cooperative sociali nel corso del 2011 (valori assoluti a sinistra, ogni 1.000 abitanti a destra) – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

sociali italiane ed evidenziano il maggior numero di posizioni, sia in termini assoluti che rapportati alla popolazione, nelle regioni settentrionali e centrali.

Dall'analisi settoriale (Tav. 2.4) spicca, come già messo in luce dall'analisi economico-finanziaria, il peso del settore dell'assistenza sociale e sanitaria in cui, nel corso del 2011, sono stati occupati il 67,3% dei dipendenti a tempo indeterminato, il 61,4% dei dipendenti a termine e il 72,6% dei parasubordinati che nel corso dell'anno hanno collaborato con cooperative sociali italiane.

Si rileva infine che nel corso del 2011 le cooperative sociali hanno occupato 30.534 lavoratori svantaggiati⁴ (Tav. 2.5), pari al 27,1% degli occupati in cooperative sociali di tipo B⁵ e, più in generale, al 6,8% degli occupati totali nelle cooperative sociali analizzate⁵.

2.2.2 / Le posizioni previdenziali negli anni della crisi

Estendendo il periodo di osservazione agli anni tra il 2008 e il 2011, i dati Inps evidenziano che, nel quadriennio considerato, il numero di posizioni previdenziali relative a dipendenti a tempo indeterminato è aumentato dell'8,3% (Tav. 2.6), quello dei dipendenti a termine del 12,2% mentre quello dei parasubordinati è rimasto sostanzialmente stabile (+0,3%). I dati delle occupate mostrano, nel quadriennio, variazioni positive sia nel numero di dipendenti a tempo indeterminato (+8,2%) sia in quelli a termine (+8%). Al contrario le variazioni annuali relative ai lavoratori con meno di 35 anni evidenziano, anche per le cooperative sociali così come per il settore cooperativo nel suo complesso, il basso ricambio della forza lavoro ed il maggiore ricorso ad assunzioni a tempo determinato. Si segnala infine la forte variazione positiva (+17%) del numero di lavoratori svantaggiati registrata nel quadriennio.

Dal confronto delle variazioni registrate per le cooperative sociali con quelle del settore cooperativo nel suo complesso (Fig. 2.2) si rileva una situazione, nel quadriennio, complessivamente migliore per le cooperative sociali rispetto alle altre tipologie di cooperative, che nello stesso periodo hanno registrato forti decrementi nel numero di lavoratori parasubordinati e una situazione di sostanziale stabilità per i dipendenti a tempo indeterminato.

4. Lavoratori o soci svantaggiati di cooperative sociali ex art. 4, comma 3, della Legge 8/11/1991 n. 381, ai quali si applica l'esonero totale dei contributi previdenziali e assistenziali (circ. Inps n. 296/92). Per un'analisi più completa andrebbero aggiunti tutti i lavoratori con queste caratteristiche assunti

dalle cooperative sociali con modalità diverse (borse lavoro, tirocini, ecc.).

5. Si fa qui riferimento alle cooperative sociali per le quali risultano registrati negli archivi Inps lavoratori svantaggiati.

Settore di attività	Dipendenti a tempo indeterminato		Dipendenti a tempo determinato o stagionale		Parasubordinati	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Istruzione	11.043	3,4	6.072	4,7	4.240	6,9
Assistenza sociale e sanitaria	217.282	67,3	79.261	61,4	44.346	72,6
Attività culturali e sportive	5.865	1,8	3.467	2,7	3.425	5,6
Altri servizi	70.477	21,8	31.124	24,1	6.186	10,1
Altre attività diverse dai servizi	16.556	5,2	8.454	6,6	2.255	3,7
Dato mancante	1.652	0,5	692	0,5	655	1,1
Totale	322.875	100,0	129.070	100,0	61.107	100,0

Tavola 2.4. Occupati nelle cooperative sociali per tipologia contrattuale e settore di attività. Anno 2011

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

	v.a.	%	% sul totale lavoratori in cooperative sociali
Dipendenti a tempo indeterminato	21.107	69,1	6,5
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	9.427	30,9	7,3
Totale	30.534	100,0	6,8

Tavola 2.5. Occupati svantaggiati nelle cooperative sociali per tipologia di contratto. Anno 2011

Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

	totale	maschi	femmine	con meno di 35 anni	lavoratori svantaggiati
Dipendenti a tempo indeterminato	8,3	8,6	8,2	- 9,1	14,0
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	12,2	23,0	8,0	6,2	24,4
Parasubordinati	0,3	2,2	- 0,3	- 6,7	-
Totale lavoratori	8,2	11,7	7,0	- 4,1	17,0

Tavola 2.6. Variazioni percentuali 2008-2011 del numero totale di lavoratori, di dipendenti a tempo indeterminato, dipendenti a tempo determinato o stagionale e lavoratori parasubordinati nelle cooperative sociali – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

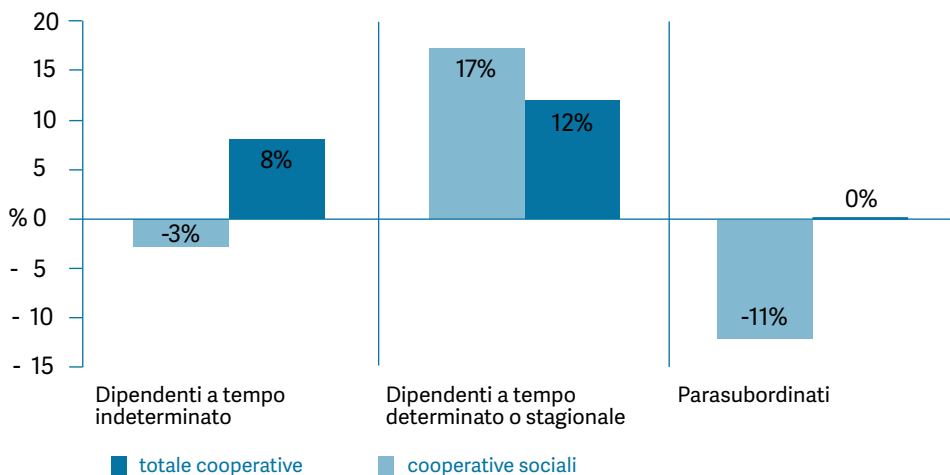


Figura 2.2. Variazioni percentuali 2008-2011 del numero di posizioni previdenziali di dipendenti a tempo indeterminato, a tempo determinato o stagionale e parasubordinati. Cooperative sociali vs. totale settore cooperativo – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Inps

2.3 / Performance economiche delle cooperative sociali

L'analisi delle performance delle cooperative sociali è un tema molto discusso in letteratura, in quanto in molti casi, erroneamente, si cerca di replicare conoscenze consolidate nel campo for profit, tralasciando alcune specificità del settore cooperativo che vanno invece tenute in considerazione. Lo studio delle performance economico-finanziarie delle cooperative sociali deve infatti comprendere l'obiettivo di coesione sociale di tali organizzazioni. Il loro scopo primario non può essere quindi ridotto alla ricerca di elevati margini di profitto, in quanto esse perseguono la creazione di valore sociale a vantaggio della comunità in cui operano [Andreaus, 1996].

Ciò non significa, tuttavia, che il valore economico e sociale si escludano a vicenda: la creazione di valore economico è infatti necessaria per garantire sostenibilità e autosufficienza finanziaria [Marin-Sanchez, Melia-Martì, 2006]. Ne consegue che anche le cooperative sociali devono essere in grado di generare ricchezza economica in modo da garantirsi la sopravvivenza nel lungo periodo.

In questo paragrafo, dopo una breve panoramica sulle principali grandezze economiche nel settore della cooperazione sociale in termini di valore della produzione e

di capitale investito, si cerca di superare i limiti dei tradizionali indicatori economico-finanziari utilizzati in ambito for profit e di analizzare le prestazioni complessive delle cooperative sociali in Italia in termini di efficienza economica e grado di capitalizzazione.

2.3.1 / Valore della produzione e capitale investito

Nel 2011 le cooperative sociali hanno generato un valore della produzione complessivo pari a 10,1 miliardi di euro e hanno investito complessivamente 8,3 miliardi di euro.

L'analisi per regione (Fig. 2.3) evidenzia ancora rilevanti differenze tra Nord e Sud del Paese. Nelle regioni settentrionali, infatti, si concentra la quota maggiore del valore della produzione e del capitale investito (rispettivamente il 65,8% ed il 63,7%).

I dati evidenziano inoltre come il 72,4% delle cooperative sociali abbia registrato un valore della produzione inferiore ai 500mila euro (Tav. 2.7) ed il 76,7% un capitale investito inferiore a tale soglia. Si segnala tuttavia che le cooperative con un valore della produzione superiore al milione di euro (16%) hanno generato il 77,9% del valore della produzione complessivamente prodotto nell'anno. Per quanto riguarda il capitale investito si rileva che il 75,5% dello stesso è stato impiegato da cooperative con più di un milione di euro (pari al 13,6% del numero totale di cooperative analizzate).

L'analisi per settore d'attività evidenzia infine il peso rilevante dell'assistenza sociale e sanitaria. Le cooperative sociali attive in questo campo hanno generato il 69,9% del valore della produzione ed il 65,8% del capitale investito dal settore (Tav. 2.9).

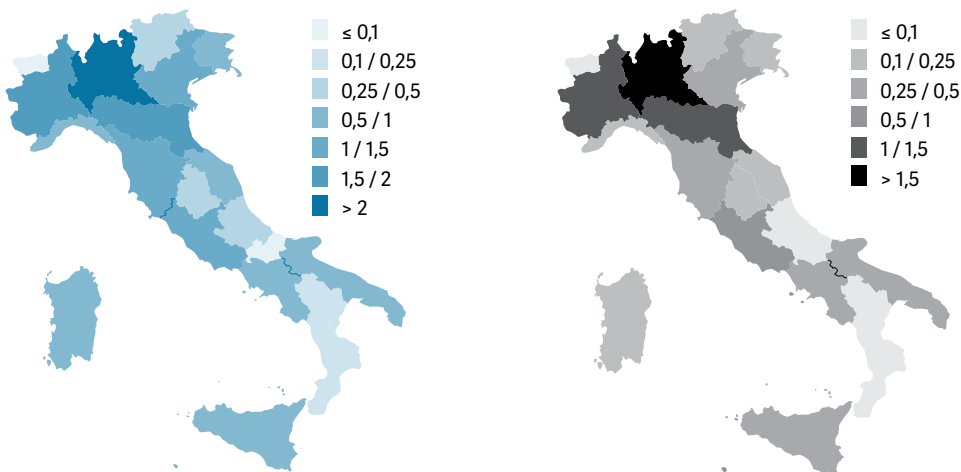


Figura 2.3. Valore della produzione (sinistra) e del capitale investito (destra) in miliardi di euro per regione. Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

Classi del valore della produzione	Numero cooperative sociali	Valore della produzione complessivo
Fino a 50 mila	28,3	0,5
50 mila - 500 mila	44,1	11,2
500 mila - 1 milione	11,6	10,4
1 - 2,5 milioni	9,9	19,3
2,5 - 5 milioni	3,6	15,5
5 - 10 milioni	1,6	13,3
10 - 50 milioni	0,8	20,0
Oltre 50 milioni	0,1	9,8
Totale	100,0	100,0

Tavola 2.7. Cooperative sociali e valore della produzione (in milioni di euro) per classi del valore della produzione (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

Classi del capitale investito	Numero cooperative sociali	Capitale investito complessivo
Fino a 50 mila	32,8	0,9
50 mila - 500 mila	43,9	12,9
500 mila - 1 milione	9,7	10,7
1 - 2,5 milioni	8,5	20,3
2,5 - 5 milioni	3	15,6
5 - 10 milioni	1,3	13,2
10 - 50 milioni	0,7	20,1
Oltre 50 milioni	0,1	6,3
Totale	100,0	100,0

Tavola 2.8. Cooperative sociali e capitale investito (in milioni di euro) per classi del capitale investito (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

Settori di attività	Numero cooperative sociali	Valore della produzione (milioni €)	Capitale investito (milioni €)
Istruzione	903	396,6	321,8
Assistenza sociale e sanitaria	6.040	7.027,6	5.461,1
Attività culturali e sportive	521	210,6	183,8
Altri servizi	3.158	1.769,0	1.566,1
Altre attività diverse dai servizi	1.196	624,3	736,9
Dato mancante	829	31,1	32,2
Totale	12.647	10.059,2	8.301,9

Tavola 2.9. Cooperative sociali, valore della produzione e capitale investito complessivo (in milioni di euro) per settore d'attività. Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

2.3.2 / La patrimonializzazione

L'analisi del grado di patrimonializzazione delle cooperative sociali presentata nella [Tavola 2.10](#) evidenzia come il 51,1% delle cooperative analizzate abbia mostrato nel 2011 una capacità di finanziare il capitale investito con più del 15% di mezzi propri e il 29% con più del 35%. Per contro solo il 16,2% delle cooperative ha registrato un patrimonio netto negativo. L'analisi per area geografica evidenzia il minor grado di patrimonializzazione delle cooperative meridionali (19,4% con mezzi propri negativi contro il 12,2% delle cooperative delle regioni del Nord Est e il 12,1% di quelle del Nord Ovest).

Per quanto riguarda la rigidità del capitale investito ([Tav. 2.11](#)) si rileva che il 30,6% delle cooperative sociali ha registrato nel 2011 un indice di rigidità dell'attivo inferiore al 6%, percentuale che sale al 56,6% se si sposta la soglia di rigidità al 20%. L'analisi per area geografica evidenzia la minore rigidità dell'attivo delle cooperative delle regioni meridionali e insulari, dovuta probabilmente ai minori investimenti di lungo periodo.

Per valutare il grado di patrimonializzazione delle cooperative sociali in relazione all'effettivo fabbisogno di mezzi propri, è necessario considerare congiuntamente i valori dei due precedenti indicatori. Una corretta gestione del patrimonio prevede, infatti, un equilibrio temporale tra fonti e impieghi: pertanto, a fronte di una bassa incidenza del patrimonio netto sul capitale investito potrebbe esserci una scarsa incidenza dell'attivo fisso.

I risultati di questa analisi ([Fig. 2.4](#)) mostrano, per il 2011, accantonamenti di utili a patrimonio netto adeguati rispetto al livello di patrimonio netto per il 42% delle cooperative sociali. Si rileva inoltre che tale percentuale è in linea con quella registrata dal settore della cooperazione sociale nel 2008 (41,7%).

MPCI	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0	12,2	12,1	16,8	19,4	20,0	16,2
0 - 0,15	32,6	34,7	38,4	30,1	27,3	32,7
0,15 - 0,35	27,0	23,6	21,2	19,2	21,3	22,1
> 0,35	28,2	29,6	23,6	31,3	31,4	29,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 2.10. Cooperative sociali in classi dell'indicatore MPCI per area geografica (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

AFCI	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0,06	22,1	25,4	30,8	38,5	32,7	30,6
0,06 - 0,2	26,2	26,8	27,5	25,0	24,8	26,0
0,2 - 0,45	28,7	23,7	22,0	18,7	21,3	22,5
> 0,45	23,0	24,1	19,7	17,8	21,2	20,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 2.11. Cooperative sociali in classi dell'indicatore AFCI per area geografica (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

Concentrando l'attenzione sulle cooperative sociali costituite prima del 2009 e per cui si dispone sia del bilancio 2008 sia di quello del 2011 (Fig. 2.5), si nota una sostanziale stabilità per le cooperative più longeve (costituite prima del 2000). Per le cooperative costituite nel 2008 si rileva un leggero calo della percentuale di cooperative con livelli di capitalizzazione adeguati (dal 45% al 39%) ed un aumento dei casi in cui sarebbe necessaria una valutazione più approfondita della situazione patrimoniale al fine di valutare l'adeguatezza dei mezzi propri alle immobilizzazioni (dal 14,7% al 23%).

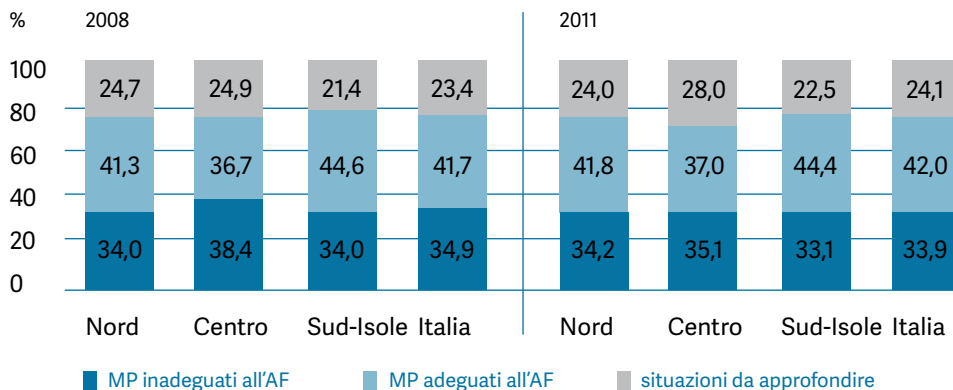


Figura 2.4. Cooperative per adeguatezza dei livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) rispetto alla rigidità del capitale investito (AF: Attivo Fisso) per area geografica (valori percentuali). Anni 2008 e 2011
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

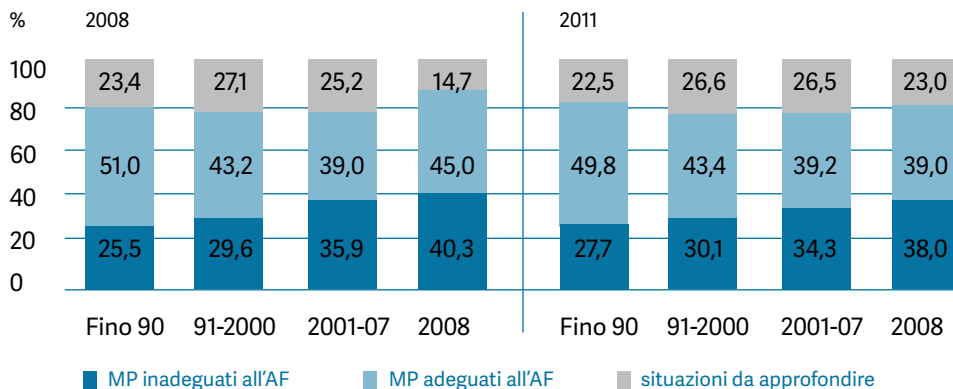


Figura 2.5. Cooperative costituite prima del 2009 per adeguatezza dei livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) rispetto alla rigidità del capitale investito (AF: Attivo Fisso) per anno di costituzione (valori percentuali). Anni 2008 e 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

2.3.3 / Leconomicità

Dall'analisi dell'indice VPCP (Tav. 2.12), che misura la distanza tra i costi della produzione e il valore della produzione, si rileva che il 43,5% delle cooperative sociali ha registrato nel 2011 valori dell'indice inferiori all'unità e il 52,2% un valore della produzione di poco superiore ai costi della produzione (indice compreso tra 1 e 1,2). L'analisi per area geografica conferma le maggiori difficoltà, emerse già nell'analisi del settore cooperativo nel suo complesso, delle cooperative delle regioni meridionali a coprire i costi operativi con il valore della produzione: si segnalano valori inferiori all'unità per il 46% delle cooperative in queste regioni contro il 33,5% di quelle del Nord Est.

Le maggiori difficoltà delle cooperative sociali nelle regioni meridionali e insulari sono confermate anche dall'analisi dell'indice REVP, cioè del rapporto tra risultato d'esercizio e valore della produzione (Tav. 2.13): il 44% delle cooperative sociali del Sud e il 43,9% delle Isole hanno registrato nel corso del 2011 valori negati dell'indice. Per contro il 51,7% di quelle del Nord Est e il 49,1% di quelle del Nord Ovest hanno registrato valori dell'indice positivi compresi tra 0 e 0,6.

L'interpretazione dell'indicatore REVP non può prescindere dal fine istituzionale della cooperativa: se nel corso degli anni a profitti positivi la cooperativa fa corrispondere una costante crescita del capitale investito, è possibile ipotizzare che la gestione operativa abbia generato ricchezza per finanziare la crescita dell'azienda; se, al contrario, a continui utili di fine esercizio non corrisponde un piano di crescita e una politica degli investimenti, è necessario interrogarsi sulla capacità della cooperativa di perseguire il proprio fine istituzionale. L'incrocio dell'indicatore di autofinanziamento REVP con l'indicatore di patrimonializzazione MPCl (Fig. 2.6) mostra come nel 2011 gli accantonamenti di utili a patrimonio netto siano stati adeguati rispetto al livello di quest'ultimo nel 43,8% delle cooperative sociali, con incrementi superiori al 2% in tutte le macro regioni italiane rispetto ai risultati registrati nel 2008.

Analizzando le sole cooperative costituite prima del 2009 e per le quali si dispone sia del bilancio d'esercizio 2008 che di quello 2011 (Fig. 2.7) emerge come la maggior quota di organizzazioni con risultato d'esercizio inadeguato rispetto ai mezzi propri si registri tra le cooperative costituite nel 2008. La diminuzione di tale quota, dal 39,5% del 2008 al 31,9% del 2011 e l'incremento dal 25,2% al 36,8% di quelle con adeguati risultati d'esercizio, evidenziano tuttavia come le situazioni problematiche siano in buona parte legate alla fase d'avvio di impresa.

VPCP	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 1	33,5	37,4	37,5	46,0	48,1	40,8
1 - 1,2	62,7	58,1	55,7	43,5	43,7	52,2
1,2 - 1,4	2,5	3,2	4,0	5,4	4,6	4,1
> 1,4	1,3	1,3	2,8	5,1	3,6	2,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 2.12. Cooperative sociali per classi dell'indicatore VPCP per area geografica (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

REVP	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ -0,06	17,4	17,1	20,4	24,4	24,1	20,7
-0,06 - 0	17,6	20,9	19,7	19,6	19,8	19,6
0 - 0,06	51,7	49,1	45,3	33,1	35,9	42,7
> 0,06	13,3	12,9	14,6	22,9	20,2	17,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 2.13. Cooperative sociali per classi dell'indicatore REVP per area geografica (valori percentuali). Anno 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

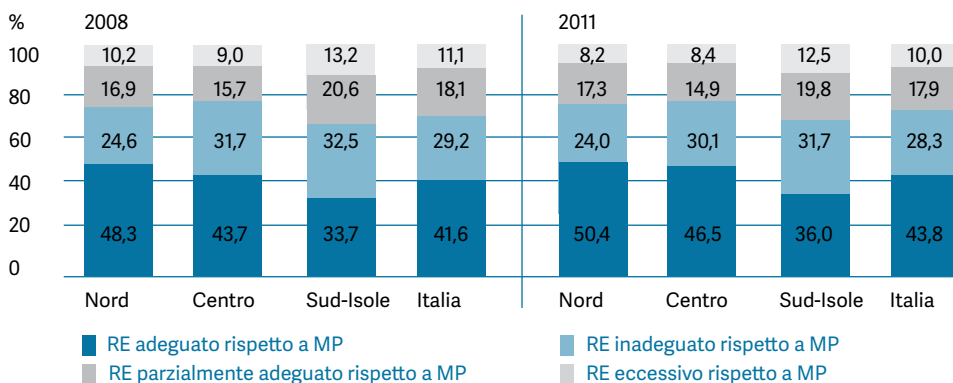


Figura 2.6. Cooperative per adeguatezza dell'autofinanziamento (RE: Risultato d'Esercizio) e livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) per settore di attività (valori percentuali). Anni 2008 e 2011
Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

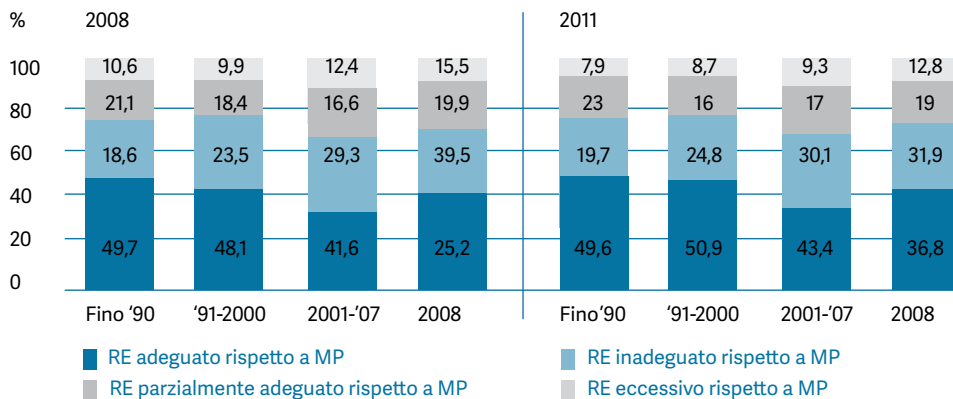


Figura 2.7. Cooperative costituite prima del 2009 per adeguatezza dell'autofinanziamento (RE: Risultato d'Esercizio) e livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) per anno di costituzione (valori percentuali). Anni 2008 e 2011 – Fonte: Elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 01.07.2013)

2.4 / Conclusioni

La situazione e l'evoluzione della cooperazione sociale evidenzia che, nonostante la crisi economica e finanziaria, tra il 2008 ed il 2011 esse hanno registrato tassi di variazione positivi dei diversi aggregati: il valore della produzione è aumentato del 14,1% e il capitale investito del 19,4%. Il numero di dipendenti a tempo indeterminato è cresciuto dell'8,3% e quello di dipendenti a termine del 12,2%. Gli occupati in complesso sono aumentati dell'8,2%.

I dati confermano anche per il settore della cooperazione sociale le differenze a livello geografico. Le cooperative nelle regioni meridionali sono, in media, più piccole, in termini economici e occupazionali, delle cooperative nelle regioni settentrionali. Inoltre, le cooperative sociali delle regioni meridionali mostrano maggiori problemi in termini di efficienza economica e di capitalizzazione.

Nel complesso, quindi, i dati confermano la netta funzione anticiclica svolta dalle cooperative sociali sia in termini economici che occupazionali. In generale, i dati delle cooperative sociali evidenziano alcune somiglianze con quelle del sistema produttivo italiano nel suo complesso. Tuttavia, le cooperative sociali, sia al Nord che al Sud hanno mostrato negli anni della crisi una diversa tendenza rispetto ad altre forme d'impresa, che evidenzia le peculiarità delle cooperative sociali che consentono loro di funzionare in modo più coerente in caso di shock negativi.

Il lavoro

nell'impresa

sociale:

produrre

benessere

e inclusione

sociale

La fase di profonda trasformazione che oggi stiamo vivendo sta dimostrando come il funzionamento della sfera economica abbia bisogno di leggi giuste e di forme di redistribuzione ispirate a principi di reciprocità, in contrasto con una visione eccessivamente orientata alla massimizzazione del profitto [Becchetti, 2014]. Un profitto che, secondo un modello tutto italiano che ha al suo centro la famiglia e la comunità locale come soggetto attivo nella produzione di capitale economico e sociale, non rappresenta solo un fine (in senso utilitaristico), ma anche un mezzo per il soddisfacimento dei bisogni della collettività. In questo modello, l'impresa assume in pieno la responsabilità del lavoro e del benessere, diventando il luogo in cui l'individuo realizza se stesso attraverso il lavoro. E sviluppando flussi che connettono i cittadini, il mondo produttivo, il nonprofit, le istituzioni, i corpi intermedi.

Il pieno riconoscimento del valore di questo modello di sviluppo non può che passare da quello che dovrà compiersi nei confronti dell'impresa sociale, un segmento dell'economia oggi sempre più sottoposto a forti spinte al cambiamento rispetto a un rapporto troppo spesso "ingessato" e monotematico nei confronti del settore pubblico. Considerando poi il rigore al quale è ormai improntata la spesa pubblica, il futuro dell'imprenditoria sociale dovrà partire proprio dal suo primo termine: "imprenditoria", ovvero da una maggiore diffusione della cultura imprenditoriale, espressa dalla capacità da parte degli "imprenditori sociali" di entrare e affermarsi in un mercato in continua evoluzione affrancandosi gradualmente dal legame con la pubblica amministrazione e sfruttando invece le possibilità offerte dall'ingresso in nuovi settori di attività e dalle nuove formule di aggregazione in rete [Venturi, Zandonai, 2014].

Configurandosi come il più evidente punto di incontro tra profitto ed equità sociale, l'impresa sociale può dunque rappresentare una valida risposta alla crisi, un fenomeno in grado di coinvolgere tutti, i più disagiati, gli esclusi, secondo una logica imprenditoriale fondata sulla cooperazione, sulla passione nei confronti del lavoro, sugli ideali comuni, sulla relazionalità e l'inclusione sociale. Virtù che meritano tutto il sostegno per permettere a questa tipologia imprenditoriale di affermarsi trasversalmente lungo l'intera economia, valorizzando territori, identità locali, cultura, qualità e produzioni, tutti pilastri sui quali non a caso poggia il successo del nostro made in Italy.

Secondo questa logica, il nonprofit riveste un ruolo determinante per lo sviluppo dei territori. Alcune recenti indagini condotte da Unioncamere hanno rivelato l'esistenza di una correlazione molto forte tra ricchezza pro capite e diffusione del nonprofit (intesa come numero di addetti "integrati" del nonprofit ogni 1.000 abitanti). Ma, ancor più, una relazione fra performance economiche, coesione e benessere del territorio [Fondazione Symbola – Unioncamere – Consorzio AASTER, 2014].

La coesione ha infatti un effetto di ammortizzatore e di perequazione, è una sorta di rete di protezione contro la crisi. In alcune regioni in cui la crisi economica ha colpito più duramente (dal Piemonte al Friuli, dagli Abruzzi e Molise alla Basilicata), un tessuto sociale particolarmente coeso e vitale ha fatto sì che gli effetti sulla riduzione del benes-

sera territoriale fossero più blandi o, comunque, distribuiti in maniera più equa. Dove invece, pur a parità di intensità negativa del ciclo economico (come in Campania o in Calabria), la coesione territoriale è risultata meno evidente, più intenso è stato l'impatto sull'equità e sul benessere territoriale. E per di più, nelle regioni in cui risulta più debole la coesione "legale", si è fatta maggiormente strada la coesione "illegale", rimandando al ruolo del nonprofit come "antidoto" all'illegalità.

3.1 / Impresa sociale come impresa coesiva

Seguendo questo modello di coesione sociale e territoriale, nei nove anni tra il 2003 e il 2012, il numero di imprese sociali rilevate nei database di Unioncamere è più che raddoppiato, passando in termini assoluti da circa 8.500 a poco più di 17.600 unità.¹ Anche sotto l'aspetto occupazionale si stima, sulla base delle indicazioni dell'indagine Excelsior² un sostanziale raddoppio tra il 2003 e il 2013 del numero di dipendenti, con un incremento pari al 114%, certamente non paragonabile a quello di tutte le imprese italiane. Nel dettaglio, a fine 2013 risulta che nelle imprese sociali siano impiegati quasi 474.000 dipendenti, di cui una quota preponderante (il 97% del totale) in imprese operanti nel campo dei servizi: in primo luogo i servizi sanitari e di assistenza sociale o quelli formativi, ma con una graduale tendenza alla crescita nelle attività culturali, ricreative e della ristorazione.

Le imprese sociali stanno mostrando una maggiore capacità di resilienza rispetto alla crisi. Nel 2013 solo il 27% ha subito una diminuzione del fatturato, nella maggioranza dei casi di entità comunque non elevata. Nel resto dell'economia, tale quota ha raggiunto invece ben il 41%.

Il modello dell'impresa sociale, così come quello dell'impresa familiare, riesce meglio a salvaguardare l'occupazione. Anche per il 2014 le imprese sociali guardano al futuro con più ottimismo e prevedono di effettuare 31.550 assunzioni, a fronte di 35.240 uscite. Certo il saldo resta negativo (3.680 dipendenti in meno, pari al -0,8%) ma è in risalita rispetto all'anno precedente e, soprattutto, decisamente migliore rispetto al saldo relativo al complesso delle imprese italiane con dipendenti (-1,5%). Tengono meglio i ser-

1. I dati Unioncamere sull'impresa sociale derivano da estrazioni compiute sul Registro imprese; comprendono cooperative sociali ed altri enti nonprofit che svolgono attività di natura imprenditoriale [Venturi, Zandonai, 2012].

2. Il Sistema Informativo Excelsior, progetto realizzato da Unioncamere e Ministero del Lavoro,

riguarda il monitoraggio sui fabbisogni professionali e formativi delle imprese attraverso un'indagine su un campione di 100mila unità dell'industria e dei servizi con almeno un dipendente, comprese le cooperative e le altre imprese sociali.

vizi informatici e avanzati (che presentano un saldo nullo) e la sanità e assistenza (che riescono a contenere il saldo al -0,3%).

Il dinamismo delle imprese sociali si conferma anche attraverso la domanda di lavoro complessivamente intesa (non solo di lavoratori alle dipendenze ma anche di personale con forme contrattuali "autonome"), pari nel 2014 a circa 39.000 contratti, con una crescita del +10% rispetto al 2013, a fronte del +5,6% dell'intero sistema produttivo italiano. Oltre a 31.550 assunzioni dirette (che corrispondono all'81% delle entrate totali), si prevede la stipula di 1.130 contratti di lavoro interinale (3%), che portano il totale delle entrate di lavoratori dipendenti a 32.680 unità, con una crescita pari al +11,5%, contro il +7,6% della media. A queste si devono poi sommare altri 6.300 contratti di lavoro, dei quali 3.700 riguarderanno collaboratori a progetto (9%) e 2.600 "altri" lavoratori non alle dipendenze (7%).

Sono le imprese sociali con fatturato in aumento e quelle innovatrici a presentare la più elevata propensione ad assumere: se è pari a un terzo la quota delle imprese sociali assuntive, si raggiunge il 52% tra quelle con aumento del fatturato nel 2013 (a fronte del 17% delle imprese con diminuzione del fatturato) e il 45% tra quelle che hanno effettuato innovazioni (contro il 31% di chi non ha innovato).

3.2 / Quale lavoro per l'inclusione e la coesione sociale

Qualità del lavoro e inclusione sociale si confermano le caratteristiche dominanti dei fabbisogni occupazionali e formativi delle imprese sociali, come indicano le seguenti tendenze:

- pur diminuendo, la domanda di lavoratori immigrati si mantiene più elevata rispetto alle altre imprese (16% contro 14% delle assunzioni programmate);
- il part-time dovrebbe rappresentare oltre la metà delle assunzioni previste nel 2014, a fronte di un valore medio nazionale del 26%. L'elevata diffusione del ricorso al part-time da parte delle imprese sociali è da leggere non solo nell'ottica di una ampia richiesta di flessibilità nell'impiego delle risorse lavorative, ma anche come strumento che consente di venire incontro alle esigenze di alcune categorie di lavoratori (donne, giovani, persone svantaggiate) di conciliare i tempi lavorativi con la famiglia, lo studio ed altre attività;
- meno evidenti sono le differenze di genere, posto che per la grande maggioranza delle assunzioni i due generi sono ritenuti indifferenti e quando viene effettuata una scelta vengono nettamente preferite le donne (24%) agli uomini (6%);
- il 27% dei neoassunti nelle imprese sociali sarà inserito con un contratto a tempo indeterminato, un valore superiore di 3 punti alla media nazionale. Questa maggiore propensione delle imprese sociali all'inserimento di lavoratori a tempo indeterminato sembra riflettere una più grande attenzione da parte di questa tipologia di imprese a garantire, nella misura del possibile, una stabilità lavorativa ai propri dipendenti, tra i

quali figurano, in misura certamente superiore alle imprese con altre forme giuridiche, anche persone in condizioni di svantaggio;

- emerge una crescita abbastanza costante nel tempo della domanda di figure *high skill* (cioè professioni specialistiche, comprese quelle dirigenziali e tecniche), la cui quota sul totale delle assunzioni passa dal 29% del 2008 al 33% nel 2014, guadagnando perciò 5 punti percentuali;
- di conseguenza, si rileva anche una marcata crescita della domanda di persone con laurea e soprattutto con diploma da parte delle imprese sociali: tra il 2008 e il 2014, i laureati accrescono infatti di 2 punti la propria quota sul complesso delle assunzioni, raggiungendo il 23% del totale, un livello più che doppio della media nazionale (11%); nello stesso periodo, si accresce di ben 12 punti percentuali anche la quota dei diplomati, che nel 2014 si attesta al 39% del totale, avvicinandosi così alla media nazionale (42%). In particolare, quest'anno tra le richieste di laureati prevalgono l'indirizzo insegnamento e formazione (con quasi 3.000 assunzioni) e quello sanitario-paramedico (circa 1.900), mentre tra i diplomati emergono nettamente l'indirizzo socio-sanitario (4.700 assunzioni), l'indirizzo "generale" relativo ai licei (1.840) e quello amministrativo-commerciale (1.050);
- le imprese sociali si caratterizzano per una necessità di ulteriore formazione che risulta largamente superiore alla media nazionale, interessando infatti 76 assunzioni su 100, contro una media generale del 59%;
- nel corso del 2013, il 43% delle imprese sociali ha effettuato attività di formazione per i propri dipendenti, con un elevato scarto positivo rispetto alla media nazionale (22%).

Scendendo nel dettaglio, le professioni specialistiche e tecniche maggiormente richieste dalle imprese sociali risultano essere quelle sanitarie e riabilitative, come i fisioterapisti e gli educatori professionali (2.050 entrate programmate nel 2014), le professioni sanitarie infermieristiche e ostetriche, tra cui in particolare gli infermieri (1.570), gli specialisti nell'educazione e nella formazione di soggetti diversamente abili (1.340) e i professori di scuola pre-primaria (970). Tra le figure intermedie impiegate, commerciali e dei servizi, quelle nettamente più richieste (che concentrano tre quarti del totale) sono gli addetti all'assistenza personale, tra cui prevalgono gli ausiliari socio-assistenziali (6.660 unità) e le professioni qualificate nei servizi sanitari e sociali, come gli operatori socio-sanitari (5.200).

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variazioni quota % 2008-14
Totale assunzioni previste	42.300	37.150	41.200	40.870	32.090	27.700	31.550	
di cui (quote % su totale)								
Professioni specialistiche e tecniche	28,8	32,1	30,8	35,4	33,2	33,7	33,3	4,5
Impiegati e professionisti commerciali e dei servizi	51,2	51,2	51,7	43,7	50,6	48,3	50,0	-1,2
Professioni operaie	6,4	5,6	5,3	7,1	3,3	3,8	3,4	-2,9
Professioni non qualificate	13,6	11,1	12,1	13,8	12,8	14,3	13,3	-0,4

Tavola 3.1. L'evoluzione della struttura professionale delle assunzioni previste dalle imprese sociali
Fonte: Unioncamere – Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variazioni quota % 2008-14
Totale assunzioni previste	42.300	37.150	41.200	40.870	32.090	27.700	31.550	
di cui (quote % su totale)								
Livello universitario	21,0	22,4	20,6	23,0	23,9	24,9	23,4	2,4
Livello secondario - Diploma	26,4	30,0	28,4	31,4	38,0	39,3	38,7	12,3
Qualifica professionale*	32,9	35,7	37,2	28,5	25,2	22,6	24,6	-8,2
Nessuna formazione specifica	19,8	11,8	13,8	17,1	12,9	13,2	13,3	-6,5

* Per qualifica professionale si intende la qualifica di formazione professionale o il diploma professionale.

Tavola 3.2. L'evoluzione delle assunzioni previste dalle imprese sociali, per livello di istruzione
Fonte: Unioncamere – Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2008-2014

Scendendo nel dettaglio, le professioni specialistiche e tecniche maggiormente richieste dalle imprese sociali risultano essere quelle sanitarie e riabilitative, come i fisioterapisti e gli educatori professionali (2.050 entrate programmate nel 2014), le professioni sanitarie infermieristiche e ostetriche, tra cui in particolare gli infermieri (1.570), gli specialisti nell'educazione e nella formazione di soggetti diversamente abili (1.340) e i professori di scuola pre-primaria (970). Tra le figure intermedie impiegate, commerciali e dei servizi, quelle nettamente più richieste (che concentrano tre quarti del totale) sono gli addetti all'assistenza personale, tra cui prevalgono gli ausiliari socio-assistenziali (6.660 unità) e le professioni qualificate nei servizi sanitari e sociali, come gli operatori socio-sanitari (5.200).

	Valori assoluti	Incidenza %
Professioni specialistiche e tecniche (high skill)	10.520	100,0
Professioni sanitarie riabilitative	2.050	19,5
Professioni sanitarie infermieristiche e ostetriche	1.570	14,9
Specialisti nell'educazione e nella formazione di soggetti diversamente abili	1.340	12,7
Professori di scuola pre-primaria	970	9,2
Tecnici del reinserimento e dell'integrazione sociale	970	9,2
Compositori, musicisti e cantanti	520	4,9
Altre professioni	3.100	29,5
Impiegati e professioni commerciali e dei servizi (medium skill)	15.780	100,0
Addetti all'assistenza personale	6.660	42,2
Professioni qualificate nei servizi sanitari e sociali	5.200	33,0
Addetti alla sorveglianza di bambini e professioni assimilate	590	3,7
Camerieri e professioni assimilate	570	3,6
Addetti a funzioni di segreteria	550	3,5
Addetti agli affari generali	520	3,3
Alte professioni	1.690	10,7

Tavola 3.3. Le principali professioni di alto e medio profilo richieste nel 2014 dalle imprese sociali (valori assoluti e incidenze percentuali sul totale del gruppo)

Fonte: Unioncamere – Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Nel complesso, risulta invece in aumento e pari a quasi il 70% delle entrate previste la richiesta di una precedente esperienza lavorativa specifica nella professione o nel settore. Anche in questo caso, l'incidenza è maggiore nelle imprese sociali rispetto alla media nazionale (69% contro 57%), richiamando così la necessità di un più stretto collegamento tra mondo del nonprofit e mondo della formazione. Un modo per ridurre, al contempo, le difficoltà di reperimento (a partire da quelle determinate dalla percezione di competenze inadeguate da parte dei candidati), che nel caso delle imprese sociali risalgono fino al 13% delle assunzioni complessive, 3 punti in più rispetto alla media nazionale (invece, in flessione).

Le imprese sociali si confermano dunque un soggetto di assoluto rilievo nel tessuto produttivo del nostro Paese. Perché costituiscono un modello di impresa che crea maggiore occupazione e produce innovazione sociale. Un modello che dimostra di saper combinare la crescita economica con il benessere sociale anche attraverso una più stretta integrazione tra imprese "nonprofit" e imprese "profit". Ma questa "ibridazione" ha bisogno anche di luoghi istituzionali che contribuiscano a favorirla e rafforzarla nelle realtà territoriali. In questo senso, la Camera di Commercio rappresenta il naturale punto di riferimento delle imprese sociali, chiamate oggi a co-progettare le istituzioni per arrivare a una co-generazione di politiche pubbliche che vedano protagonisti soggetti di natura diversa, secondo una logica di sussidiarietà circolare [Zamagni, 2013].

4



L'impresa

sociale

alle soglie

della

riforma

Paolo Venturi, Flaviano Zandonai

L'impresa sociale è al centro di un dibattito serrato che vede confrontarsi posizioni sempre più differenziate. Accanto ai soggetti nonprofit e dell'economia sociale che storicamente hanno contribuito alla creazione di questo inedito modello d'impresa, si segnala la presenza di nuovi stakeholder e insieme una significativa rimodulazione degli interessi di interlocutori consolidati. È il caso, ad esempio, della Pubblica Amministrazione che in alcune sue articolazioni territoriali e settoriali riconosce nell'impresa sociale non solo un fornitore di servizi, ma un partner per la co-progettazione e la realizzazione di interventi in settori chiave del welfare messi sotto pressione da una crisi ormai di medio periodo. Ma anche il mondo delle imprese, soprattutto quelle di medio-grandi dimensioni, individua nell'impresa sociale un partner per riconvertire i propri processi produttivi nell'ottica di quello che è stato definito "valore condiviso" da una pluralità di soggetti [Porter, Kramer, 2011]. Allo stesso modo la finanza, il motore dell'economia mainstream (anche delle sue distorsioni), intravede nell'impresa sociale uno strumento per realizzare investimenti a elevato "impatto sociale" [Social Impact Investment Task Force, 2014a, 2014b]. Non da ultimo vanno ricordate le espressioni informali dell'economia e della socialità: *grassroots initiatives* che continuano a palesarsi nei contesti e nei settori più disparati – produzione energetica, nuovi modelli di consumo alimentare, forme condivisione di beni, spazi, servizi, mutualizzazione della domanda di welfare, ecc. – e che richiedono sempre più di dotarsi di strutture produttive coerenti con le proprie finalità sociali [Mori, 2014]. La pressione di questi cambiamenti, amplificata dal carattere relazionale che contraddistingue odierne tecnologie dell'informazione e della conoscenza, alimenta processi di innovazione sociale rispetto ai quali l'impresa sociale è particolarmente sollecitata [Murray et al., 2010]. Il rischio, secondo alcuni osservatori, è che l'impresa sociale venga fagocitata in un quadro di significato e di policy che sovraccarica le aspettative rispetto all'efficacia delle sue realizzazioni (ben esemplificato dal dibattito sull'impatto sociale) e genera un annacquamento del suo profilo identitario in un contesto dove la "socialità" dell'azione (anche imprenditoriale) appare sempre più slegata da assetti organizzativi e di governance [Borzaga, Bodini, 2014].

Mai come in questa fase è quindi necessario proporre un aggiornato e rigoroso stato dell'arte dell'impresa sociale, a maggior ragione in un momento storico che vede ai nastri di partenza un importante progetto di riforma del terzo settore all'interno del quale proprio l'impresa sociale ne rappresenta il "piatto forte" [Governo Italiano, 2014]. La riforma e, più in generale, gli orientamenti dei diversi stakeholder saranno chiamati a confrontarsi con i dati di realtà rappresentati dalla situazione attuale del comparto. E' questa la base di partenza rispetto alla quale si potrà valutare l'effettiva portata del cambiamento.

A fronte di questi obiettivi conoscitivi il capitolo è organizzato in due macro sezioni relativamente autonome. La prima presenta i risultati di un'indagine realizzata da Iris Network nel corso del 2014 su un campione di imprese sociali formalmente costituite ai sensi dell'attuale normativa. La survey approfondisce alcuni aspetti di taglio

qualitativo – i promotori dell'impresa, le attività svolte e i mercati, le forme di coinvolgimento dei portatori di interesse, le performance economiche e gli investimenti – e si pone in continuità con l'analisi svolta nel capitolo 5 che invece approfondirà il profilo aziendale dell'impresa sociale *ex lege*. L'obiettivo di questa prima parte è di definire il quadro dell'imprenditoria sociale italiana in senso stretto, guardando cioè alle organizzazioni che consapevolmente e al di là di tutti i limiti registrati [Bonfante, 2013] hanno comunque scelto di adottare questa qualifica. Nella seconda parte del capitolo si procederà invece con un'analisi di taglio esplorativo sul potenziale di imprenditoria sociale, forti della consapevolezza che l'impresa sociale travalica, e di molto, l'attuale perimetro normativo, considerando sia i modelli giuridici *de facto* (come la cooperazione sociale) sia iniziative di imprenditorialità sociale ancora nascoste o solo embrionali che si situano in ambito nonprofit ma non solo [Venturi, Zandonai, 2014]. Al legislatore, e più in generale ai policy maker (non solo pubblici) spetterà il compito di misurarsi sia con i limiti della situazione attuale, sia con gli elementi di potenzialità ancora poco o per nulla esplorati. E' rispetto ad entrambe queste tendenze che verrà valutata l'efficacia della loro azione.

4.1 / Le dimensioni del fenomeno

Prima di presentare i risultati dell'indagine sul campo, è utile premettere alcuni dati aggiornati sulle organizzazioni che hanno fin qui assunto la qualifica d'impresa sociale ai sensi di legge. L'obiettivo è di definire in termini quantitativi il perimetro di un fenomeno imprenditoriale alla vigilia di una importante riforma e dopo un lungo percorso di avvio che, come si avrà modo di verificare, è stato piuttosto lento. A tal proposito va ricordato che la normativa (L. n. 118/05 e successivi decreti tra i quali il D.lgs n. 155/06), prevede non una forma giuridica ad hoc ma una qualifica che possono assumere tutte le organizzazioni privatistiche riconosciute dal codice civile (non solo di origine nonprofit, ma anche di carattere commerciale). Le qualifiche riguardano [Fici, Galletti, 2007]:

- le finalità dell'impresa, che la legge identifica in obiettivi di "interesse generale";
- i settori di intervento, per cui un'impresa sociale è tale in quanto produce beni di "utilità sociale" che, operativamente, corrispondono ad una gamma relativamente ampia di settori come la cultura, la formazione, il turismo sociale, ecc., completando così i classici servizi socio assistenziali ed educativi e le attività economiche per l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate;
- l'assetto di governance, prevedendo "forme di coinvolgimento" (diversamente modulate nei decreti applicativi) per almeno due tipologie di portatori d'interesse: lavoratori e beneficiari delle attività;
- la distribuzione degli utili d'impresa che viene vietata, anche in forma indiretta;

	N.	%
società cooperative	299	38,6
di cui cooperative sociali	260	86,5
società di capitali	235	30,3
di cui società a responsabilità limitata	219	93,1
società di persone	85	11,0
di cui società in accomandita semplice	62	72,9
altre istituzioni nonprofit diverse dalle cooperative sociali	16	2,1
di cui associazioni	8	50,0
società di mutuo soccorso	109	14,1
impresa sociale (senza indicazioni ulteriori)	30	3,9
Totale imprese sociali iscritte alla sezione L	774	100,0
Organizzazioni con dizione "impresa sociale" non iscritte alla sezione L	574	-

Tavola 4.1. Organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese per forma giuridica
Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

– le modalità di rendicontazione dell'attività imprenditoriale attraverso l'obbligo di redigere non solo il bilancio economico ma anche quello sociale.

Consultando i dati camerali, a fine 2013 le organizzazioni private che avevano assunto la veste d'impresa sociale iscrivendosi nella apposita sezione L del Registro Imprese erano 774, (Tav. 4.1) anche se va registrata la presenza di altre 574 organizzazioni che nella ragione sociale riportano la dizione "impresa sociale" pur non essendo iscritte nella sezione L, ma nel Registro Imprese generale. Con tutta probabilità si tratta di vere e proprie imprese sociali sfuggite all'iscrizione nella sezione apposita.

Tornando alle oltre 700 unità per le quali si è certi della natura di impresa sociale va rilevato che poco più di cento sono società di mutuo soccorso obbligate da una recente disposizione normativa (L. n. 221/12, art. 23) ad iscriversi alla sezione L, non tanto perché presentano effettive caratteristiche di impresa sociale, ma piuttosto a seguito della riforma del Registro Imprese. Di fatto sono quindi poco più di 650 le imprese sociali che assumono le caratteristiche previste dalla normativa. La forma giuridica prevalente è quella cooperativa (38% del totale) nell'ambito della quale assumono un ruolo dominante le cooperative sociali (86%). Esiste comunque un buon gruppo di imprese di capitali (30%), monopolizzate dalle società a responsabilità limitata (le società per azioni sono solo 4). In posizione marginale si situano le società di persone (11% del totale, il 70% delle quali sono società in accomandita semplice) e altre istituzioni nonprofit diverse

dalle cooperative sociali (2%, la metà delle quali sono associazioni). Si tratta quindi di un comparto imprenditoriale che, a quasi dieci anni dall'emanazione della legge quadro (L. 118/05) e a otto anni dall'approvazione del principale decreto attuativo (D.lgs n. 155/06) appare esiguo in termini di unità organizzative, pur presentando un interessante tasso di "biodiversità" interna, soprattutto sul fronte dei modelli societari di natura imprenditoriale. Le "famiglie" dominanti sono infatti rappresentate dalle società cooperative (sociali) e dalle società di capitali (Srl) che nel loro insieme raccolgono quasi il 70% del totale. Molto meno rilevante la presenza di forme nonprofit di tipo non imprenditoriale, anche se non è da escludere che questi stessi soggetti abbiano svolto un ruolo importante per la promozione di "società veicolo" con natura d'impresa, in particolare tra organizzazioni di volontariato, associazioni di promozione sociale e fondazioni. A completamento del quadro va comunque evidenziato che per 30 di queste imprese non è dato sapere quale sia l'effettiva forma giuridica essendo classificate con la sola qualifica "impresa sociale".

	N.	%
Sud e Isole	335	43,3
Nord	283	36,6
Centro	156	20,2
Totale	774	100,0

Tavola 4.2. Distribuzione territoriale delle organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese – Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

	N.	%	Media
Pioniere (1996-1999)	99	12,8	24,7
Intermedie (2000-2009)	221	28,5	22,1
New entries (2010-2013)	454	58,7	113,5
Totale	774	100,0	—

Tavola 4.3. Data di inizio attività delle organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese – Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

Guardando alla distribuzione territoriale (Tav. 4.2) emerge un importante elemento di peculiarità delle imprese sociali *ex lege* ovvero rilevanza assunta dal contesto meridionale. In queste regioni, infatti, ha sede oltre il 40% del totale, grazie soprattutto alla performance della regione Campania dove operano ben 170 imprese sociali, pari a ben il 22% del totale nazionale. Come rilevato in altre edizioni del rapporto Iris Network si tratta di un fenomeno legato principalmente alla diffusione di strutture educative (asili e scuole materne) che hanno assunto questa qualifica anche per intercettare fondi pubblici destinati a scuole private [Venturi, Zandonai, 2012]. Altre regioni del Centro Nord Italia caratterizzate da una forte presenza di soggetti nonprofit e in particolare di imprese sociali *de facto* come le cooperative sociali si collocano invece in posizione marginale [Istat, 2013]. Ad esempio in Veneto si segnalano 31 imprese sociali pari a solo il 4% del

totale nazionale (contro il 9,6% del nonprofit) e anche in Piemonte il numero di imprese sociali è pari a 39 (5% del totale, contro l'8,6% del nonprofit).

Proseguendo nell'analisi delle organizzazioni d'impresa sociale iscritte nella sezione L del Registro Imprese si possono approfondire altri aspetti legati all'evoluzione nel tempo di questo fenomeno e alle caratteristiche del processo di start-up. Un primo elemento di interesse riguarda l'accelerazione del fenomeno in epoca recente. Nel corso del quadriennio 2010-2013 ha dichiarato di aver iniziato l'attività quasi il 60% delle imprese sociali oggi iscritte (una media di ben 113 organizzazioni l'anno) (Tav. 4.3). Un dato più rilevante rispetto al quadriennio che ha visto nascere le esperienze pioniere, ovvero le organizzazioni che per prime hanno adottato la qualifica d'impresa sociale. Si tratta infatti di un centinaio di unità, pari a poco meno del 13% del totale (24 in media per anno). Tra i due quadrienni – iniziale e recente – si colloca un "decennio lento" (2000-2009) caratterizzato da una crescita molto bassa: 220 imprese pari a solo il 28% del totale e a circa 22 organizzazioni in media per anno.

	N.	%
Start-up immediate (stesso anno di iscrizione e di avvio attività)	478	61,8
Start-up differite (l'anno di iscrizione precede l'anno di avvio attività)	186	24,0
Trasformazioni (l'anno di avvio attività precede l'anno d'iscrizione)	110	14,2
Totale	774	100,0

Tavola 4.4. Processo di start-up delle organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese – Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

Pur scontando il rischio di ritardi e imprecisioni nell'iscrizione delle imprese sociali – va ricordato infatti che la sezione L è stata implementata da Unioncamere nel 2008 – è possibile proporre un ulteriore dato evolutivo che riguarda il percorso di avvio di queste organizzazioni. La maggior parte si possono definire start-up vere e proprie perché l'anno di iscrizione al Registro è lo stesso dell'anno di inizio attività (Tav. 4.4). Esiste poi una componente significativa (circa il 24%) di start-up "differite", ovvero di imprese che prima si sono iscritte al Registro e solo successivamente hanno iniziato la loro attività. Infine esiste una componente tutto sommato residuale di organizzazioni già attive e che "in corso d'opera" hanno assunto la qualifica di impresa sociale probabilmente come esito di un percorso trasformativo che le ha portate a evidenziare maggiormente la componente imprenditoriale e/o la missione sociale.

Un ultimo e assai rilevante aspetto conoscitivo delle imprese sociali riguarda l'attività svolta (Tav. 4.5). La legge, infatti, stabilisce che questo modello d'impresa si definisce anche sulla base della "materia sociale" di cui si occupa l'organizzazione. Da questo punto di vista i dati camerali evidenziano con chiarezza due forti polarizzazioni dell'impresa sociale, ovvero istruzione e sanità/assistenza sociale che raccolgono poco meno

Ateco		N.	%
P	Istruzione	237	30,6
Q	Sanità e assistenza sociale	210	27,1
R	Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	64	8,3
N	Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	59	7,6
K	Attività finanziarie e assicurative	52	6,7
M	Attività professionali, scientifiche e tecniche	25	3,2
I	Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	24	3,1
C	Attività manifatturiere	17	2,2
F	Costruzioni	15	1,9
S	Altre attività di servizi	15	1,9
J	Servizi di informazione e comunicazione	14	1,8
A	Agricoltura, silvicoltura e pesca	13	1,7
G	Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	13	1,7
H	Trasporto e magazzinaggio	11	1,4
E	Fornitura di acqua: reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	2	0,3
L	Attività immobiliari	2	0,3
D	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1	0,1
	Totale	774	100,0

Tavola 4.5. Settori di attività delle organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese – Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

del 60% del totale (anche il capitolo 5 approfondisce, da altri punti di vista, questi stessi settori di attività). A seguire, in posizione decisamente marginale, altre attività legate soprattutto al comparto dei servizi. Per questa ragione può essere utile approfondire la composizione interna di questi due macro comparti per verificare se la normativa in materia di impresa sociale ha contribuito anche a differenziare i settori di intervento, in particolare rispetto alla cooperazione sociale che, come ben noto, si colloca soprattutto nel settore socio-assistenziale e nelle attività legate all'inserimento lavorativo [Venturi, Zandonai, 2012].

Ateco		N.	%
P	Istruzione	237	30,6
85	Istruzione	237	30,6
	Istruzione prescolastica	131	55,3
	Altri servizi di istruzione	67	28,3
	Istruzione primaria	17	7,2
	Attività di supporto all'istruzione	14	5,9
	Istruzione secondaria	6	2,5
	Istruzione post-secondaria universitaria e non universitaria	2	0,8
Q	Sanità e assistenza sociale	210	27,1
88	Assistenza sociale non residenziale	134	63,8
	Altre attività di assistenza sociale non residenziale	88	65,7
	Assistenza sociale non residenziale per anziani e disabili	46	34,3
86	Assistenza sanitaria	42	20,0
	Altri servizi di assistenza sanitaria	22	52,4
	Servizi degli studi medici e odontoiatrici	19	45,3
	Servizi ospedalieri	1	2,3
87	Servizi di assistenza sociale residenziale	34	16,2
	Strutture di assistenza infermieristica residenziale	13	38,2
	Altre strutture di assistenza sociale residenziale	10	29,4
	Strutture di assistenza residenziale per anziani e disabili	9	26,4
	Strutture di assistenza residenziale per persone affette da ritardi mentali, disturbi mentali o che abusano di sostanze stupefacenti	2	6,0

Tavola 4.6. Approfondimento sui principali settori di attività delle organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese – Fonte: Elaborazioni Iris Network su dati camerali (31.12.2013)

	N.	%
Servizi socio assistenziali	183	23,6
Servizi sanitari	42	5,4
Educazione, formazione e ricerca	251	32,4
Ambiente, tutela del patrimonio, cultura e turismo sociale	103	13,3
Altre attività economiche per l'inserimento lavorativo	116	15,0
Supporto alle imprese sociali	27	3,5
Altro	52	6,8
Totale	774	100,0%

Tavola 4.7. Settori di attività delle imprese sociali previste dalla normativa – Fonte: Iris Network (2014)

Ad una prima analisi sembra essere il settore educativo a rappresentare la principale peculiarità delle imprese sociali *ex lege*, ma guardando alla composizione interna (Tav. 4.6) prevalgono servizi come “istruzione prescolastica” e “altre attività di istruzione” che non segnalano particolari discontinuità rispetto ad altri modelli come la cooperazione sociale. Parzialmente diverso è invece il caso della sanità e assistenza sociale. Se è vero infatti che la maggior parte delle organizzazioni si colloca nel comparto dell’assistenza sociale (residenziale e non) si nota una leggera sovra-rappresentazione del fenomeno in ambito sanitario (20% del macro settore), ad individuare una “nicchia” (ancora in buona parte da sviluppare) nella quale questa forma d’impresa ha avuto modo di diffondersi.

Un’ultima modalità di analisi consiste nell’evidenziare il carattere “sociale” delle attività svolte. Carattere che non sempre risulta chiaramente in quanto le Camere di commercio utilizzano i codici Ateco e non i settori di attività previsti dalla normativa. Questa scelta rappresenta un vantaggio se si vuole analizzare il fenomeno dell’impresa sociale rispetto ad altre forme organizzative (d’impresa e non), ma pone problemi nella misura in cui si vuole evidenziare “l’impatto sociale” di queste iniziative. Per questa ragione nella Tavola 4.7 è stata proposta una “traslazione” dei codici Ateco nei settori di rilievo sociale previsti dalla normativa in materia di impresa sociale. Un primo elemento di interesse è l’emergere delle diverse attività economiche (agricole, industriali, di servizio) strumentali alla gestione di percorsi di inserimento lavorativo di persone svantaggiate (attività non prevista da nessun codice Ateco). Altro aspetto rilevante è la maggior enfasi assunta dalle attività che mettono in “filiera” servizi ambientali, produzione culturale e tutela del patrimonio (13%), mentre invece si conferma la rilevanza dei comparti socio-assistenziale e sanitario ed educativo-formativo.

4.2 / Il disegno della ricerca

A partire dai risultati di questa prima analisi, le imprese sociali iscritte alla sezione L sono state coinvolte nella realizzazione di un'indagine sul campo allo scopo di approfondire in senso qualitativo alcuni tratti caratteristici queste imprese. In particolare:

- l'identikit dei promotori e le motivazioni che li hanno spinti a costituire la loro organizzazione come impresa sociale;
- le attività svolte e i mercati in cui avviene lo scambio di beni e di servizi;
- le caratteristiche dei principali stakeholder (in particolare lavoratori e utenti dei servizi) e le modalità di coinvolgimento nell'impresa sociale;
- la propensione all'investimento e all'innovazione.

La rilevazione è stata condotta attraverso un questionario telefonico che è stato compilato da 133 imprese sociali a partire da una lista di 559. Rispetto alle 774 organizzazioni iscritte alla sezione L sono state infatti escluse le 109 società di mutuo soccorso, mentre per altre 106 non è stato possibile recuperare un contatto telefonico. Il campione così ottenuto non presenta distorsioni significative rispetto alle caratteristiche dell'universo in quanto:

- rispetto alle forme giuridiche prevalgono cooperative sociali e srl (64,9% del campione contro 57,8% dell'universo);
- guardando alla distribuzione territoriale si conferma anche nel campione la prevalenza dell'area meridionale (38,8% contro 43,3%);
- allo stesso modo anche per le attività svolte il comparto socio-sanitario ed educativo assorbe la maggior parte delle imprese sociali del campione (67,6% contro il 61,4% dell'universo).

4.2.1 / Chi promuove l'impresa sociale e perché

Al di là delle caratteristiche organizzative e giuridiche, un primo importante indicatore qualitativo sull'identità delle imprese sociali riguarda la natura di chi promuove queste imprese. I promotori sono stati individuati lungo due assi principali: il primo distingue tra promotori come individui (singoli e associati) e promotori in forma di istituzioni (pubbliche, private, con e senza scopo di lucro); il secondo asse distingue invece tra promotore individuale e promotore in forma collettiva (Tav. 4.8).

I risultati della rilevazione evidenziano una tendenza ben definita: il promotore delle imprese sociali è nella maggior parte dei casi una collettività di individui accomunata da ideali comuni. In questa prevalenza si riconosce una matrice di origine nonprofit e cooperativa – ovvero il bacino in cui è nato e si è successivamente diffuso questo modello d'impresa – che evidentemente caratterizza anche le espressioni più recenti dell'impresa sociale [Borzaga, Fazzi, 2011]. Peraltro la dimensione di "collettività di individui" dell'impresa sociale è ulteriormente rafforzata anche dai risultati fatti segnare dalle voci "un gruppo di persone alla ricerca di un lavoro" e "un'associazione".

	N.	%
Una singola persona	19	14,3
Un gruppo di persone con ideali comuni	68	51,1
Un gruppo di persone alla ricerca di lavoro	16	12,0
Un gruppo di utenti o consumatori bisognosi dei servizi offerti	3	2,3
Un'associazione	17	12,8
Una fondazione	3	2,3
Un consorzio o una federazione	6	4,5
Un ente pubblico	1	0,8
Una o più imprese for profit	0	0,0
Totale	133	100,0%

Tavola 4.8. Il principale promotore dell'impresa sociale – Fonte: Iris Network (2014)

	Alla costituzione		Al 31.12.2013	
	media	%	media	%
Persone fisiche	6,6	92,0	8,4	90,9
Istituzioni private for profit	0,3	7,9	0,4	11,5
Istituzioni private nonprofit	1,3	32,5	1,5	35,5
Istituzioni pubbliche	0,0	0,0	0,1	2,4
Istituzioni finanziarie	0,0	0,0	0,1	1,6
Altra tipologia di soci	0,2	0,0	0,2	4,9
Totale soci	8,6	N=126	11,7	N=121

Tavola 4.9. Caratteristiche e numerosità media della compagine sociale – Fonte: Iris Network (2014)

A proposito di quest'ultimo risultato va notato che, tutto sommato, le imprese sociali non hanno come loro principale promotore un soggetto organizzativo, in particolare di tipo imprenditoriale (nessuna impresa sociale è stata promossa da imprese for profit). Sembrerebbe quindi smentita l'interpretazione che individua nelle imprese sociali *ex lege* una sorta di "veicolo societario" costituito da altre imprese (sociali e non) per avviare nuove iniziative in nuovi settori di attività. Sono infatti solo 6 le imprese sociali costituite da "federazioni e consorzi", ovvero piattaforme che potrebbero facilitare lo start-up.

	N.	%
Avere maggiore visibilità sul territorio	23	17,3
Poter accedere oggi o in futuro a bandi o concorsi dove è riconosciuta la qualifica di impresa sociale	38	28,6
Rispettare le finalità tipiche dell'organizzazione, che si è sempre ritenuta impresa sociale	32	24,1
Far emergere una chiara vocazione imprenditoriale dell'organizzazione	27	20,3
Vincolare l'organizzazione a una gestione più attenta, rispondente ai parametri imposti dalla legge sull'impresa sociale	7	5,3
Essere in grado di attrarre risorse economiche per finanziare le attività e gli investimenti	5	3,8
Altro	0	0,0
Non risponde	1	0,8
Totale	133	100,0

Tavola 4.10. Motivazione principale che ha spinto ad assumere la qualifica di impresa sociale
Fonte: Iris Network (2014)

Un ulteriore approfondimento riguarda, oltre al promotore principale, tutti quei soggetti che accettano di far parte della compagine societaria dell'impresa sociale e quindi contribuiscono alla implementazione e gestione del sistema di governance (Tav. 4.9). Anche in questo caso i dati restituiscono un quadro piuttosto definito: si tratta infatti di imprese mediamente di piccole dimensioni dal punto di vista della compagine sociale (11 soci in media). Si tratta inoltre di imprese che nella quasi totalità dei casi sono composte soci persone fisiche, essendo molto poche quelle che annoverano tra i loro membri altre organizzazioni. L'unica parziale eccezione è rappresentata da soggetti nonprofit che sono presenti in veste di soci in oltre un terzo delle imprese sociali indagate. Si tratta di un ulteriore indicatore della rilevanza assunta dal settore non lucrativo come "agente di sviluppo" anche di queste imprese sociali "di nuova generazione", ma d'altro canto anche di un'ulteriore riscontro circa il fatto che questi soggetti imprenditoriali faticano a coinvolgere nella governance altri soggetti diversi dal nonprofit: imprese tradizionali, amministrazioni pubbliche, istituzioni finanziarie, ecc.

Spostando l'attenzione sulla motivazione principale che ha indotto i promotori ad adottare la qualifica di impresa sociale per la loro organizzazione emerge con forza la qualifica come brand (Tav. 4.10). Le motivazioni più ricorrenti riguardano infatti la ricerca di una maggiore visibilità a livello territoriale (17%) e soprattutto nell'ambito di alcuni mercati di fornitura di beni e di servizi (28%). Esiste poi un secondo gruppo di motivazioni più spostato sullo sviluppo interno dell'organizzazione. In tal caso l'acquisizione della qualifica è funzionale a "formalizzare" qualità già intrinsecamente presenti nell'organiz-

zazione (24%) e, in modo più diretto, a suscitare una più esplicita vocazione di natura imprenditoriale (20%). In sintesi qualificarsi come impresa sociale può essere utile, da una parte, per promuovere, comunicare e rendicontare le proprie attività presso una pluralità di interlocutori. D'altro canto questa stessa qualifica è utilizzabile anche per innescare processi di cambiamento organizzativo, volti a migliorare la struttura e l'efficienza interna. È interessante notare, da questo punto di vista, che il 28% delle imprese sociali coinvolte nella rilevazione non sono start-up ma organizzazioni già operative che hanno deciso di assumere la qualifica probabilmente come tappa di un percorso di cambiamento organizzativo interno.

4.2.2 / Quali attività svolgono le imprese sociali e in quali mercati

Una volta definito il percorso che ha portato alla costituzione dell'impresa e della sua compagine societaria è possibile approfondire alcuni aspetti legati al "business sociale" in cui sono impegnate le imprese sociali *ex lege*. Il primo ambito di esplorazione riguarda i beni e i servizi di utilità sociale che, ai sensi di legge, contribuiscono a definire l'impresa sociale. In realtà, più che di beni e servizi l'elenco proposto nell'articolo 3 del D.lgs n. 155/06 è un elenco di settori di attività, ognuno dei quali è riferito a una specifica normativa che ne definisce i contenuti e, in alcuni casi, le modalità di relazione che si possono stabilire con la Pubblica Amministrazione per la loro fornitura.

	N.	%
Assistenza sociale	12	9,0
Assistenza sanitaria	13	9,8
Assistenza socio-sanitaria	17	12,8
Educazione, istruzione e formazione	49	36,8
Tutela dell'ambiente e dell'ecosistema	7	5,3
Valorizzazione del patrimonio culturale	0	0,0
Turismo sociale	7	5,3
Formazione universitaria e post-universitaria	0	0,0
Ricerca ed erogazione di servizi culturali	5	3,8
Formazione extra-scolastica	6	4,5
Servizi strumentali alle imprese sociali	2	1,5
Inserimento lavorativo	15	11,3
Totale	133	100,0

Tavola 4.11. Principale settore di attività sociale – Fonte: Iris Network (2014)

Come nel caso dell'analisi svolta sul totale delle imprese sociali iscritte alla sezione L (seppur utilizzando i tradizionali codici di attività Ateco), anche le organizzazioni coinvolte nella rilevazione di Iris Network (Tav. 4.11) sono per la maggior parte impegnate nella produzione di servizi educativi (37%) e nell'erogazione di servizi di assistenza sociale, sanitaria e socio-sanitaria (31,6%). Sono molto meno numerose, invece, le imprese sociali che operano in contesti diversi da quelli appena ricordati e che sono peraltro riconducibili a quelli in cui agiscono altri modelli più affermati di imprese come le cooperative sociali. In altri termini non sembra che la nuova disciplina sia fin qui riuscita a diffondere l'impresa sociale in settori dove fino ad oggi era poco presente, come la produzione culturale, la formazione, la tutela del patrimonio. Tutti ambiti in cui, come si avrà modo di verificare in seguito, esiste un notevole potenziale di imprenditorialità a scopo sociale che la nuova normativa potrebbe intercettare. Questa lettura dei dati sulle attività svolte potrebbe essere in parte "corretta" considerando il fatto che esiste una componente significativa (anche se non molto consistente) di imprese sociali che svolgono attività economiche diverse finalizzate all'inserimento al lavoro di persone svantaggiate (15%). Trattandosi nella quasi totalità dei casi di cooperative sociali di tipo B che hanno assunto la qualifica di impresa sociale, sono attività da considerare strumentali rispetto alla produzione del "bene primario" di queste imprese cioè l'organizzazione di percorsi di inclusione sociale attraverso il lavoro.

L'individuazione dell'attività principale che definisce lo scopo sociale dell'impresa può essere approfondita in due direzioni. In primo luogo quanto essa corrisponde anche al "core business" dell'impresa, ovvero quanta parte delle risorse economiche contribuisce a generare. Si tratta di un riscontro interessante perché la normativa sull'impresa sociale impone che l'attività in campo sociale generi almeno il 70% dei ricavi dell'impresa, lasciando quindi un certo spazio anche per gestire attività "non sociali" (art. 2 comma 3 D.lgs 155/06). In secondo luogo è possibile proporre riscontri rispetto all'articolazione – più o meno complessa – del processo produttivo. In altri termini trattandosi di "beni di utilità sociale" prodotti in vista di obiettivi di "interesse generale" può essere utile verificare quanto queste attività siano frutto di processi di co-design e co-produzione che coinvolgono altri soggetti.

Per quanto riguarda la presenza di attività diverse da quelle indicate dalla normativa, i dati mettono in luce che si tratta di una casistica assai limitata. Solo il 12% delle imprese sociali indagate dichiara di essere impegnata in ambiti diversi da quelli stabiliti per legge e soprattutto ben l'87% afferma di ricavare il 100% delle risorse economiche esclusivamente dalla produzione dall'attività principale indicata, risultando così fortemente dipendenti dagli andamenti del proprio core business.

Guardando alle modalità di gestione dei processi produttivi la tendenza dominante è quella di internalizzare la gestione delle attività (Tav. 4.12). Risultano scarsamente diffuse sia modalità informali, sia accordi formali di collaborazione con altri soggetti pubblici e privati, ridimensionando un possibile ruolo di "impresa rete" da parte delle imprese sociali.

	N.	%
Si tratta di attività gestite internamente all'impresa sociale	107	80,5
Le attività prevedono collaborazioni informali con altri soggetti	18	13,5
Le attività si basano sulla sottoscrizione di accordi di collaborazione con altri soggetti	8	6,0
Totale	133	100,0

Tavola 4.12. Modalità di gestione prevalente dei processi produttivi – Fonte: Iris Network (2014)

	N.	%
Chiuso servizi e linee produttive per insufficienza di risorse	3	2,3
Chiuso servizi e linee produttive perché inefficaci rispetto ai bisogni	0	0,0
Aperto nuovi servizi per le stesse tipologie di utenza	18	13,5
Aperto nuovi servizi per nuove tipologie di utenza	24	18,0
Offerto servizi gratuiti ad alcuni utenti o con pagamento differenziato proporzionale alla capacità economica soggettiva	17	12,8
Chiesto un maggior impegno economico degli utenti per l'acquisto di beni e servizi	3	2,3
Promosso campagne di sensibilizzazione volte a richiamare l'attenzione dell'opinione pubblica su particolari problemi, valori, ideali	16	12,0
Promosso attività di formazione e/o culturali per la comunità	45	33,8
Risposto ad esigenze della comunità non soddisfatte da altre imprese	27	20,3

Tavola 4.13. Principali tendenze dell'offerta di beni e servizi nel corso del 2013 – Fonte: Iris Network (2014)

Un ultimo, importante riscontro sulle attività svolte dalle imprese sociali riguarda la loro sostenibilità economica e l'efficacia in termini di impatto sociale. L'indagine ha consentito di ricostruire i principali trend evolutivi di breve periodo (anno 2013) (Tav. 4.13). I più rilevanti in tal senso sono:

- un buon dinamismo nell'arricchire l'offerta di beni e servizi rivolta sia a vecchi (13%) che soprattutto a nuovi utenti (18%), con una certa attenzione anche all'accessibilità in termini economici delle prestazioni grazie a politiche di prezzo (12%);
- una consistente attenzione alla "manutenzione" dei rapporti con il contesto socio-economico di riferimento, cercando di sondare i bisogni emergenti (20%) attraverso la promozione di attività di sensibilizzazione dell'opinione pubblica (12%) e alla proposta di iniziative di taglio culturale (33%);
- la sostanziale assenza di elementi di criticità e inefficacia che hanno portato alla chiusura o al ridimensionamento di attività e di servizi svolti dalle imprese sociali.

Spostando il fuoco dell'analisi sulle performance più marcatamente imprenditoriali è possibile guardare al risultato dell'esercizio economico sia dell'anno appena trascorso che al previsionale di quello in corso. (Tav. 4.14) Il tutto considerando che, in termini assoluti, le imprese sociali coinvolte nell'indagine sono, dal punto di vista economico, piccole e piccolissime imprese. Basti ricordare infatti che una percentuale pari a bel l'82,7% non supera i 500mila euro di valore della produzione e che sono solo 16 (12%

	2013		2014	
	N.	%	N.	%
In forte perdita (oltre il -15%)	5	3,8	3	2,3
In leggera perdita (-3% /-15%)	18	13,5	8	6,0
In pareggio (-2% / 2%)	53	39,8	84	63,2
In leggero utile (3% / 15%)	29	21,8	36	27,1
In forte utile (oltre il 15%)	1	0,8	2	1,5
non risponde	27	20,3	0	0,0
Totale	133	100,0	133	100,0

Tavola 4.14. Risultato di esercizio nel 2013 e previsione per il 2014 – Fonte: Iris Network (2014)

del totale) le imprese sociali che superano la soglia pari a 1 milione di euro di giro d'affari e di queste solo 2 (1,5%) superano i 5 milioni di euro.

A fronte di questa importante osservazione dimensionale, il risultato d'esercizio è tendenzialmente in pareggio (40%) o addirittura – considerando la crisi in atto – moderatamente in attivo (22%), anche se va osservato che esiste una quota rilevante di imprese che ha preferito non dichiarare questo dato (20%). Le previsioni per il 2014 sono ancora tendenzialmente positive: la maggior parte (oltre il 60%) prevede un risultato d'esercizio in pareggio e poco meno del 30% un risultato in leggero utile.

4.2.3 / Produttori, utenti, clienti e modalità di coinvolgimento

Lo svolgimento di attività imprenditoriali fortemente orientate alla produzione di valore sociale richiede di approfondire il ruolo dei principali attori coinvolti a vario titolo in queste iniziative. I "beni di utilità sociale" prodotti da queste imprese arricchiscono (e complicano) il classico schema che distingue tra produttore e consumatore, considerando una serie di varianti che ibridano questi ruoli. In particolare è necessario approfondire chi assume il ruolo di "cliente pagante" dei beni prodotti da organizzazioni che, per quanto animate da una missione sociale, operano in regime d'impresa. Inoltre può essere utile guardare alle modalità di coinvolgimento di produttori e consumatori non solo nella governance dell'impresa, ma più in specifico nei processi produttivi. Quest'ultimo aspetto

è particolarmente rilevante a fini normativi – la legge infatti prevedere che l'impresa è sociale anche per il fatto di coinvolgere con "l'informazione, la consultazione e la partecipazione" (...) "i lavoratori e i destinatari delle attività" (art. 12 comma 1 del D.lgs n. 155/06) – ma più in generale rispetto all'implementazione di soluzioni gestionali e organizzative coerenti con la produzione di "impatti sociali positivi". Infine l'indagine approfondisce il tema della rendicontazione sociale, guardando alle modalità di divulgazione del bilancio sociale che le imprese sociali sono obbligate a redigere accanto a quello economico.

	Valore medio	Valore totale	Valore %
Numero totale addetti:	42,3	5.155	100,0
di cui:			
totale maschi	4,8	639	12,4
totale lavoratori dipendenti a tempo indeterminato	27,0	3.591	69,6
totale lavoratori a tempo determinato	5,8	769	14,9
totale collaboratori ed altri atipici	2,0	264	5,1
totale lavoratori autonomi	2,2	297	5,7
totale in possesso di laurea o titoli superiori	6,2	816	15,8
totale di età inferiore ai 35 anni	4,5	596	11,5

Tavola 4.15. Numerosità e caratteristiche degli addetti retribuiti – Fonte: Iris Network (2014)

Sono oltre 5mila gli addetti retribuiti che lavorano nelle imprese sociali coinvolte nella rilevazione di Iris Network. (Tav. 4.15) Una cifra che proiettata sulle 774 imprese sociali iscritte nella sezione L del Registro Imprese porta a stimare poco più di 29.000 addetti. Il numero medio di addetti – oltre 40 – restituisce l'immagine di imprese *labor intensive* e con una propensione all'inclusione nella governance più contenuta rispetto ad altri modelli come le cooperative sociali. Molto probabilmente questa tendenza è legata alla diffusione significativa di società di capitali (srl soprattutto) che solitamente tendono a concentrare la governance in un numero ristretto di soci.

Altre variabili rilevate nel corso dell'indagine consentono di tracciare l'identikit del "lavoratore tipo" di un'impresa sociale: è tendenzialmente donna (87% del totale); assunta a tempo indeterminato (70%, anche se esiste una quota significativa di assunzioni a termine); in possesso di titoli di studio medio bassi e di età adulta. Si tratta quindi di imprese non particolarmente caratterizzate dalla presenza di high skills e propense a creare lavoro per la popolazione giovanile.

Oltre agli addetti retribuiti, nelle imprese sociali, in particolare quando adottano una forma giuridica di tipo nonprofit, possono operare anche volontari. In realtà nella maggior parte di queste imprese (65%) non opera alcun volontario, ma in quelle in cui

sono presenti il loro numero è piuttosto significativo (in media quasi 8) a dimostrazione che si tratta di una risorsa potenzialmente attivabile attraverso politiche mirate.

Spostando l'attenzione su coloro che, a vario titolo, beneficiano dei beni e dei servizi prodotti dalle imprese sociali si può quantificare, in primo luogo, il loro ammontare (Tav. 4.16). Si tratta di poco meno di 39mila persone che se proiettate sull'intera platea di imprese sociali iscritte alle sezione L (in totale sono 774) si possono stimare in 229mila; una nicchia se si considera la platea di beneficiari dell'intera cooperazione sociale che ammonta a oltre 5 milioni [Borzaga, Fazzi, 2011]. Ma più che l'ammontare in termini quantitativi l'aspetto di maggiore interesse riguarda la tipologia dei "consumatori". Nella maggioranza dei casi, infatti, si tratta di un pubblico generalista: persone e famiglie sono infatti il principale beneficiario per il 39% delle imprese sociali e rappresentano il 41% del totale dei beneficiari. Seguono in posizione più distaccata alcune

	Numero imprese		Totale utenti		Numero medio utenti
	N.	%	N.	%	
Persone e famiglie	49	36,8	16.356	41,5	333,8
Anziani	13	9,8	1.126	2,8	86,6
Persone in disagio sul mercato del lavoro	4v	3,0	499	1,2	124,8
Persone in generico disagio sociale	11	8,2	8.277	21,0	752,5
Minori ed adolescenti	30	22,5	8.483	21,5	282,8
Disabili fisici o psichici	9	6,7	2.714	6,9	301,6
Carcerati, ex-carcerati	1	1,0	70	0,2	70,0
Altro	16	12,0	1.887	4,9	117,9
Totale	133	100,0	39.412	100,0	2.070,0

Tavola 4.16. Numerosità e tipologia degli utenti – Fonte: Iris Network (2014)

tipologie di utenza classiche dei sistemi di welfare come "minori e adolescenti" (21%) e soprattutto "persone in disagio sociale" (21%). Anche in questo caso si tratta comunque di tipologie piuttosto articolate al proprio interno, mentre sono davvero residuali o addirittura assenti i beneficiari di alcune politiche settoriali come le persone con disabilità, i carcerati, i tossicodipendenti, gli immigrati. In sintesi le imprese sociali *ex lege* sembrano più propense a svolgere la loro azione sociale ad ampio raggio, servendo una gamma di bisogni variegata e che, probabilmente, non richiede elevati livelli di specializzazione tecnica e funzionale.

Esiste comunque un ulteriore, importante indicatore che connota il rapporto delle imprese sociali con la propria utenza (Tav. 4.17). Per la gran parte di queste organizzazioni infatti (quasi per l'80%), "persone e famiglie" non sono solo i principali beneficiari delle attività ma anche il principale cliente pagante. Questo risultato denota un importante spostamento del modello di business delle imprese sociali *ex lege* rispetto ad altri modelli, soprattutto rispetto alla cooperazione sociale, in particolare quella che eroga servizi socio-assistenziali ed educativi (tipo A). Per queste cooperative, infatti, gioca un ruolo storicamente rilevante il "cliente terzo pagante" – classicamente l'Amministrazione Pubblica – che intermedia in varie forme le risorse economiche necessarie per finanziare (o meglio co-finanziare) l'offerta di servizi. Le imprese sociali riconoscono solo in pochi casi questa possibilità (almeno come cliente principale), mentre invece puntano su un rapporto con l'utente che è anche di natura economica. Questa tendenza genera una serie di conseguenze di varia natura e dai significati ambivalenti: da una parte si

	N.	%
Persone e famiglie	105	78,9
Imprese for profit	7	5,3
Altre imprese sociali, cooperative, enti nonprofit	4	3,0
Enti pubblici	14	10,5
Altro	3	2,3
Totale	133	100,0

Tavola 4.17. Tipologia prevalente di cliente pagante – Fonte: Iris Network (2014)

	lavoratori		utenti	
	N.	%	N.	%
Partecipano alle decisioni strategiche dell'impresa sulle modalità di gestione dei servizi	54	40,6	6	4,5
Partecipano a comitati consultivi o incontri periodici, anche informali, sulle modalità di gestione dei servizi	11	8,3	5	3,8
Partecipano alle decisioni strategiche dell'impresa sulla gestione delle risorse umane	7	5,3	0	0,0
Partecipano a comitati consultivi o incontri periodici, anche informali, sulle modalità di gestione delle risorse umane	16	12,0	11	8,3
Partecipano agli organi amministrativi	35	26,3	4	3,0
Sono soci	42	31,6	6	4,5

Tavola 4.18. Modalità di coinvolgimento di lavoratori e utenti – Fonte: Iris Network (2014)

potrebbe ipotizzare che le imprese sociali *ex lege* siano meno soggette a forme di “colonizzazione” da parte di istituzioni (pubbliche ma non solo) che allocano una quota importante di risorse per il loro funzionamento. D’altro canto la ricerca da una clientela pagante potrebbe innescare fenomeni di scrematura dell’utenza che inducono le imprese sociali a servire solo utenti solvibili e quindi indebolendo la funzione inclusiva tipica dei soggetti che esplicitano una missione sociale [Fazzi, 2014a].

La qualifica di “utilità sociale” che caratterizza la produzione delle imprese sociali non deriva esclusivamente dal settore di attività in cui queste imprese operano, ma anche (e forse soprattutto) dalla qualità dei loro processi produttivi. Un importante indicatore qualitativo in tal senso è dato dalla diffusione di pratiche di coinvolgimento di alcuni stakeholder, realizzando (e magari superando) quanto previsto dalla normativa (Tav. 4.18). L’attenzione dell’indagine si è concentrata su lavoratori e utenti dei servizi che la legge individua come interlocutori chiave dell’impresa sociale. I risultati in tal senso denotano un quadro dove prevalgono più ombre che luci. Infatti il 22% delle imprese indagate dichiara di non prevedere alcuna forma di coinvolgimento né per lavoratori né per gli utenti e quindi contravvenendo al dettato normativo. Esiste inoltre una propensione molto più spiccata a coinvolgere i lavoratori rispetto agli utenti: solo il 23% non prevede infatti alcuna forma di partecipazione per i lavoratori, mentre la percentuale sale fino a ben il 79% nel caso degli utenti, evidenziando così un problema di rapporto con i beneficiari delle attività al di fuori della relazione economica e di servizio. All’interno di questo quadro piuttosto destrutturato si può comunque notare che, soprattutto nel caso dei lavoratori, il coinvolgimento si concentra a livello di governance (nel 31% dei casi i lavoratori sono soci dell’impresa) e soprattutto in pratiche di partecipazione alla definizione dell’orientamento strategico dell’impresa (40%). Risultano meno diffuse, invece, forme di coinvolgimento nei processi di decision making e di valutazione delle attività, anche per quanto riguarda la gestione del capitale umano ovvero dei lavoratori stessi.

Da questo punto di vista uno strumento di coinvolgimento che potrebbe giocare un ruolo importante almeno sul fronte informativo è il bilancio sociale che le imprese sociali sono obbligate a redigere. Anche in questo caso però non si segnala la presenza di strategie mirate soprattutto per quanto riguarda la sua divulgazione. Le imprese sociali coinvolte nell’indagine hanno tutte dichiarato di divulgare questo strumento esclusivamente tra i lavoratori e nessuna di esse ha indicato fra i destinatari utenti dei servizi e altri stakeholder.

4.2.4 / Propensione all’investimento e all’innovazione

L’ultima serie di dati rilevati nel corso dell’indagine cerca di approfondire l’orientamento delle imprese sociali a investire per il loro sviluppo, in particolare per quanto riguarda processi e prodotti innovativi (Tav. 4.19).

Il campione delle imprese sociali si suddivide in parti quasi uguali tra organizzazioni che nel corso del 2013 hanno operato investimenti (47%) e altre che invece non

	N.	%
Si	63	47,4
No	70	52,6
Totale	133	100,0

Tavola 4.19. Imprese sociali che hanno realizzato investimenti nel corso del 2013 – Fonte: Iris Network (2014)

hanno investito (53%). Questo risultato consente di utilizzare la propensione ad investire come variabile indipendente allo scopo di verificare se esistono correlazioni significative con altri indicatori strutturali e di performance. In effetti alcune correlazioni esistono e risultano piuttosto significative. Infatti:

- a investire sono soprattutto imprese sociali di medie e grandi dimensioni: la percentuale di quelle che hanno investito sale infatti al 70% nel caso di imprese che contano oltre 50 addetti e addirittura all'80% nel caso di imprese con un giro d'affari pari o superiore a 1 milione di euro;
- la propensione all'investimento tende a crescere anche rispetto alle performance economiche, soprattutto quelle attese; infatti il 66% delle imprese sociali che si aspetta risultati d'esercizio positivi per il 2014 ha effettuato investimenti nel corso dell'anno precedente;
- infine l'investimento appare positivamente correlato alla ricerca di un maggior impatto sociale; le imprese sociali che hanno aperto nuovi servizi e hanno ricercato un maggior radicamento nel territorio presentano infatti una propensione all'investimento che risulta sistematicamente superiore al dato generale (con percentuali tra il 65% e il 75% a seconda degli items considerati).

La tendenza a investire da parte delle imprese sociali può essere approfondita considerando due ulteriori variabili: in primo luogo l'ammontare economico dell'investimento e in secondo luogo la modalità attraverso cui l'investimento è stato finanziato. Per quanto riguarda l'aspetto economico si tratta di cifre piuttosto contenute in quanto l'81% degli investimenti non supera i 50mila euro e il 50% addirittura non supera i 10mila euro. D'altro canto queste cifre vanno parametrize considerando che, come osservato in precedenza, si tratta nella gran parte dei casi di imprese di piccole e di piccolissime dimensioni.

Rispetto invece alle modalità di finanziamento si conferma la tendenza già osservata in altre edizioni del rapporto Iris Network [Venturi, Zandonai, 2012], ovvero che le risorse per investimenti sono generate soprattutto internamente attraverso attività di autofinanziamento che, in buona parte, fanno leva sulla compagine sociale (65%). Decisamente meno diffuso il ricorso a enti di credito (specializzati e non, 15%) e le donazioni da enti filantropici e privati (10%). Quasi assente il ricorso a strumenti di finanziamento più sofisticati come il capitale di rischio. Probabilmente questa tendenza è legata al fatto che tra le imprese sociali indagate non è particolarmente diffusa una cultura della pianificazione a lungo termine degli investimenti: solo il 35% in-

fatti ha elaborato un piano di investimenti per i prossimi anni e ben il 70% non intende far uso di strumenti innovativi di finanziamento come crowdfunding (solo 6 imprese sociali lo segnalano), obbligazioni sociali (7), venture capital e business angels (2). Fanno eccezione i finanziamenti dei nuovi fondi strutturali europei che sollecitano l'interesse di un numero significativo di imprese sociali (25%).

Se si sposta l'attenzione dalla generale propensione all'investimento ad attività di carattere innovativo si presenta un quadro connotato dal fatto che oltre il 60% delle imprese sociali non ha introdotto alcun elemento di innovazione nel 2013 (Tav. 4.20).

E' interessante notare come la gran parte delle imprese sociali che non hanno innovato lo ha fatto per scelta, cioè perché ritiene che nella fase attuale non sia necessario introdurre innovazioni di alcun tipo (77%), mentre solo il 21% vorrebbe innovare, ma non dispone delle risorse necessarie. Infine la parte residua rimanente (2%) non è in grado di individuare l'ambito o l'oggetto di innovazione.

	N.	%
Di prodotto	22	46,8
Di processo	21	44,7
Organizzative, gestionali	26	48,9
Commerciali	6	12,7
Nessuna innovazione	86	64,6

Tavola 4.20. Innovazioni introdotte nel corso del 2013 (era possibile segnalare più tipologie di innovazione)
Fonte: Iris Network (2014)

	N.	%
Innovazione incrementale	37	78,7
Innovazione espansiva	2	4,2
Innovazione evolutiva	7	14,9
Innovazione totale	1	2,1
Totale	47	100,0

Tavola 4.21. Il principale obiettivo dell'innovazione introdotta – Fonte: Iris Network (2014)

Considerando le sole imprese (in totale 47 unità) che hanno innovato, si nota un buon dinamismo (Tav. 4.21): esse infatti introducono innovazioni a diversi livelli (di prodotto, di processo, gestionali) spesso simultaneamente. E' quindi di particolare interesse approfondire il tipo di innovazione, recuperando una classificazione utilizzata in una recente indagine sull'innovazione nelle cooperative sociali [Fazzi, 2014a, 2014b]. La tendenza rilevata appare fortemente spostata sull'innovazione di tipo incrementale, ovvero quella ispirata al paradigma del "miglioramento continuo" di attività già in essere. Decisamente meno diffuse le altre tipologie come l'innovazione espansiva (volta ad espandere la produzione di beni e di servizi in diversi contesti territoriali), quella evolutiva (che tende a incrementare l'offerta a favore degli utenti già serviti) e soprattutto quella "totale" che invece introduce elementi di mutamento sia per quanto riguarda le attività svolte che i

	N.	%
Fondersi con altre imprese	9	6,7
Acquisire rami d'azienda	2	1,5
Scorporare rami d'azienda per far nascere nuove imprese (spin-off)	6	4,5
Acquisire o partecipare altre imprese per innovare l'offerta	12	9,0
Partecipare o promuovere reti imprenditoriali	52	39,1

Tavola 4.22. Sviluppi organizzativi nel breve periodo (possibili più risposte) – Fonte: Iris Network (2014)

beneficiari. In altri termini non sembra che le imprese sociali *ex lege* indagate in questa rilevazione si configurino come strumenti di innovazione radicale rispetto ai modelli organizzativi e di servizio che le hanno ispirate e che, come si è visto, derivano soprattutto da organismi nonprofit impegnati nell'ambito dei sistemi di welfare. A fronte di questa propensione a innovare piuttosto "conservativa" sorprende relativamente il fatto che le modalità di finanziamento siano, ancora una volta, ottenute grazie all'autofinanziamento: ben il 55% delle imprese sociali finanzia al 100% la propria innovazione avvalendosi esclusivamente di risorse interne e all'opposto oltre il 75% non ha mai intercettato alcuna risorsa esterna (di origine pubblica o privata) per finanziare l'innovazione.

L'analisi dei dati sulle imprese sociali *ex lege* si conclude con una domanda sui possibili scenari di sviluppo (Tav. 4.22). L'intento era di verificare quanto queste imprese siano effettivamente propense a mutare il loro assetto per far fronte alle sfide del contesto (mercati, bisogni, politiche, ecc.). Rispetto ai possibili mutamenti organizzativi proposti non si nota un particolare fermento da parte delle imprese sociali: quasi nulli processi "hard" relativi a fusioni, acquisizioni e scorporo di rami d'azienda, partecipazioni societarie. L'unico dato che risulta significativo riguarda l'opzione legata alla promozione e partecipazione a network imprenditoriali indicata da quasi il 40% delle imprese sociali intervistate.

4.3 / L'impresa sociale nell'economia mainstream e il possibile impatto della riforma

Il quadro conoscitivo che emerge dalla rilevazione Iris Network restituisce un percorso di sviluppo dell'impresa sociale *ex lege* caratterizzato da diversi elementi di fragilità. Questo giudizio deriva non solo dal fatto che il numero di organizzazioni che hanno assunto la qualifica a termini di legge è ancora piuttosto limitato – aspetto peraltro già ben conosciuto dagli addetti ai lavori – ma soprattutto per aver messo in luce ulteriori elementi di debolezza strutturali di questa sparuta compagine imprenditoriale a livello organizzativo e di perfor-

mance, sia sul versante economico che sociale. Ciò significa che l'attuale impianto normativo presenta un significativo fabbisogno di riforma, affinché il "marchio" di impresa sociale sia effettivamente in grado di attrarre un più cospicuo numero di soggetti, sia nuove start-up che organizzazioni già attive interessate a formalizzare il loro statuto di impresa per perseguire più efficacemente obiettivi di interesse generale. Se quindi l'obiettivo di una nuova agenda di policy come quella recentemente proposta dal Governo nazionale è di aumentare l'attrattività della norma sull'impresa sociale presso una ben più ampia e diversificata platea di soggetti, allora è necessario definire con una certa precisione le possibili dimensioni del suo "campo magnetico".

In altri capitoli di questo rapporto (nel primo in particolare) sono state proposte analisi circostanziate relative alle organizzazioni nonprofit diverse dalle cooperative sociali che possono essere attratte nel campo dell'impresa sociale. Come è facile immaginare si tratta di un bacino assai cospicuo: basti pensare che le attività svolte da oltre due terzi delle 300mila organizzazioni rilevate dall'Istat nell'ultimo Censimento sulle istituzioni nonprofit possono essere ricondotte ai settori di "utilità sociale" indicati dalla norma sull'impresa sociale.

Ma esiste un ulteriore e assai rilevante ambito da indagare, ovvero quello rappresentato dal potenziale di imprenditoria sociale all'interno dell'economia tradizionale (mainstream) dove operano imprese di capitali e di persone. Questo ambito è di difficile esplorazione in quanto mancano riferimenti statistici precisi e ci si deve affidare soprattutto ai settori di attività.

Un primo riscontro è una tavola con dati Istat che misurano il grado di penetrazione tra istituzioni nonprofit e imprese for profit in settori ad alta "vocazione sociale" rappresentati dagli ambiti di intervento in cui operano le organizzazioni non lucrative [Istat, 2013] (Tav. 4.23). Dall'incrocio tra dati censuari relativi a imprese e nonprofit scaturisce una mappa all'interno della quale si possono evidenziare "territori" in cui il nonprofit è quasi monopolista, come le attività artistiche, sportive, culturali, ma anche i servizi sociali residenziali e non residenziali. In altri ambiti, invece, il rapporto appare meno sbilanciato lasciando intravedere un assetto delle relazioni tra profit e nonprofit più competitivo, come ad esempio istruzione e sanità, due settori dove peraltro si gioca il futuro del sistema di protezione sociale, e in senso lato lo sviluppo, del Paese.

E' però possibile dettagliare ulteriormente l'analisi tentando di classificare le imprese di capitali (escludendo società e partite Iva unipersonali) all'interno dei settori di intervento previsti dalla norma sull'impresa sociale (Tav. 4.24). Ne scaturisce una popolazione di oltre 60mila imprese for profit impegnate soprattutto nell'ambito sanitario (31%) che quindi si conferma "epicentro" di un confronto tra profit e nonprofit. Ma non il solo: si segnala, anche se in modo meno evidente, una significativa presenza di imprese for profit in ambito sportivo e ricreativo (25%), oltre che nell'ambito della produzione culturale ed editoriale (13,9%). La quantità di imprese for profit rilevate in ambiti di intervento marcatamente "sociali" si accompagna anche alla loro dimensione in termini occupazionali: sono infatti

Descrizione Ateco	imprese for profit	istituzioni nonprofit	nonprofit ogni 100 imprese
Raccolta, trattamento e fornitura di acqua	847	468	55,3
Assicurazioni, riassicurazioni e fondi pensione	216	333	154,2
Ricerca scientifica e sviluppo	9.034	3.083	34,1
Istruzione	24.825	16.262	65,5
Sanità e assistenza sociale	246.770	36.011	14,6
Assistenza sanitaria	239.828	10.969	4,6
Servizi di assistenza sociale residenziale	2.456	3.119	127,0
Assistenza sociale non residenziale	4.486	21.923	488,7
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e di divertimento	61.527	146.997	238,9
Attività creative, artistiche e di intrattenimento	26.790	26.552	99,1
Attività di biblioteche, musei ed altre attività culturali	1.008	27.608	2.738,9
Attività riguardanti le lotterie, le scommesse e le case da gioco	6.103	0	0,0
Attività sportive, di intrattenimento e di divertimento	27.626	92.837	336,0
Altre attività di servizi	198.152	96.498	48,7
Attività di organizzazioni associative	0	96.485	-
Riparazione di computer e di beni per uso personale e per la casa	26.152	0	0,0
Altre attività di servizi alla persona	172.000	13	0,0
Altri settori	3.884.579	1.540	0,0
Totale	4.425.950	301.192	6,8

Tavola 4.23. Settori a più alta vocazione nonprofit – Fonte: Istat (2011)

446mila gli addetti retribuiti per una media pari a 7,6, denotando la grande diffusione di imprese di piccole dimensioni. Non a caso ben l'88% non supera la dimensione di 9 addetti e, all'opposto, solo lo 0,2% conta più di 250 addetti (anche se contribuisce a generare ben il 21% dell'occupazione totale).

Naturalmente ciò non significa che tutte queste imprese siano da considerare imprese sociali e probabilmente una buona parte di esse non aspira neanche ad assumere questo statuto. Si tratta di una misura che informa, in primo luogo, del fatto che la produzione di valore sociale non è esclusiva delle istituzioni nonprofit (in particolare in alcuni comparti).

Settori di attività (Ateco 2007)	Imprese for profit	
	N.	%
Edizione di libri, periodici ed altre attività editoriali	4.353	7,0
Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi, di registrazioni musicali e sonore	4.258	6,9
Attività di programmazione e trasmissione	1.220	2,0
Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze sociali e umanistiche	506	0,8
Istruzione prescolastica	1.299	2,1
Istruzione primaria	150	0,2
Istruzione secondaria	756	1,2
Istruzione post-secondaria universitaria e non universitaria	338	0,5
Corsi sportivi e ricreativi	361	0,6
Formazione culturale	293	0,5
Servizi di istruzione nca	5.002	8,1
Attività di supporto all'istruzione	148	0,2
Servizi ospedalieri	961	1,6
Servizi degli studi medici e odontoiatrici	10.929	17,7
Altri servizi di assistenza sanitaria	7.463	12,1
Servizi di assistenza sociale residenziale	1.739	2,8
Assistenza sociale non residenziale	2.067	3,3
Attività creative, artistiche e di intrattenimento	3.447	5,6
Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali	598	1,0
Attività sportive	6.698	10,8
Attività ricreative e di divertimento	9.190	14,9
Totale	61.776	100,0

Tavola 4.24. Imprese for profit e istituzioni nonprofit nei settori di attività dell'impresa sociale
Fonte: Elaborazioni Aiccon su dati Istat (2011)

In secondo luogo i dati evidenziano la sfida di una riforma normativa che per essere davvero efficace dovrebbe essere in grado di attrarre non solo le imprese sociali che operano tra organizzazioni volontaristiche, associative, fondazioni, ecc. ma anche le imprese lucrative interessate a questa particolare veste giuridica [Unione Europa, 2014].



Il profilo

aziendale

dell'impresa

sociale

ex lege

Luca Bagnoli, Simone Toccafondi¹

L'introduzione dell'impresa sociale nel panorama giuridico nazionale appare piuttosto recente. Seppure parte della dottrina tende a ricondurre al 1991 – e precisamente alla legge 381 sulla cooperazione sociale – il riconoscimento dell'imprenditorialità sociale, è soltanto con il D.lgs 155/2006 e i collegati Dd.Mm. 24.01.08 che risulta espressamente disciplinata l'impresa sociale.

Si tratta di un attore particolare, per il quale il legislatore, nel lasciare estrema libertà sotto il profilo dell'assetto istituzionale originario – *tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile* – prescrive i possibili ambiti di operatività, legandoli al perseguimento di utilità sociale e alla realizzazione di finalità di interesse generale.

Appare dunque di estremo interesse analizzare il concreto sviluppo di tale *brand* legale, valutandone la base sociale nonché la presenza in termini di settori di attività e rilevanza economica. In questo senso il presente approfondimento ha come obiettivo la verifica delle caratteristiche istituzionali e della rilevanza economica che il fenomeno "impresa sociale" ha assunto nei primi anni di operatività, intendendo verificarne l'evoluzione nel periodo di osservazione. L'obiettivo è stato perseguito attraverso un'analisi empirica tesa ad indagare:

- le forme giuridiche adottate;
- la distribuzione territoriale;
- i principali settori di attività economica, individuati dalla classificazione Ateco;²
- i fondamentali economico-patrimoniali risultanti dai bilanci di esercizio, ove regolarmente depositati delle imprese sociali iscritte alla data del 31 dicembre 2010, 2011 e 2012 nella apposita sezione del Registro Imprese,³ con riferimento all'intero territorio nazionale.⁴

L'analisi è stata condotta sui dati censiti dal Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.) delle Camere di commercio italiane al 31 dicembre di ciascuna annualità indagata e sui dati dei bilanci di esercizio 2010, 2011 e 2012 depositati dalle imprese sociali italiane presso il Registro Imprese.

1. Gli autori intendono ringraziare Noemi Fioravanti, Diletta Giudici e Virginia Goggioli per aver contribuito alla rilevazione parziale dei dati, e la dottoressa Cristina D'Aniello della Camera di commercio di Firenze per la preziosa collaborazione.

2. Adattamento Istat della classificazione europea Nace (*Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*), originariamente istituita dalla Comunità Economica Europea con regolamento CEE n. 3037/90.

3. Ai sensi del Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico e della Solidarietà Sociale 24 gennaio 2008.

4. A completamento economico-sociologico dell'analisi giuridico-aziendale svolta in questa sede, si segnala [Venturi, Zandonai, 2012], seppur relativamente al fenomeno "impresa sociale" in senso ampio, ovvero comprensivo anche di forme giuridiche diverse dall'impresa sociale ex D.Lgs. 155 quali soprattutto la cooperativa sociale.

Nel prosieguo si procederà ad illustrare la metodologia impiegata per la raccolta dei dati analizzati ed il percorso adottato per la ricerca (paragrafo 5.1) oltre a presentarne i relativi risultati (paragrafo 5.2), concentrando l'attenzione sui dati relativi ai settori di attività "istruzione" e "sanità e assistenza sociale" (paragrafo 5.3). Si conclude infine, con l'esposizione di una sintesi dei risultati principali a cui è stato possibile addivenire con il presente studio.

5.1 / Le imprese sociali analizzate

I dati necessari per l'analisi delle forme giuridiche, della distribuzione geografica e dei principali settori di operatività sono stati raccolti dal Repertorio delle notizie Economiche e Amministrative (R.E.A.) istituito presso le Camere di commercio italiane. Nel corso del triennio di osservazione, attraverso successive raccolte di dati è stato possibile costruire una base dati costituita da un elenco aggiornato di tutte le imprese sociali iscritte al Registro Imprese al 31 dicembre di ciascun anno, corredato delle informazioni economico-amministrative di interesse nell'ambito della presente ricerca. Sulla base di tale rilevazione, le imprese sociali iscritte nell'apposita sezione speciale del Registro Imprese sono risultate 348 nel 2010, 439 nel 2011 e 562 nel 2012.

Con riferimento ai dati economico-patrimoniali, questi sono stati ottenuti attraverso la raccolta dal Registro Imprese dei bilanci di esercizio relativi al 2010, 2011 e 2012, depositati dalle imprese sociali. Considerato che un numero significativo di queste ultime non ha provveduto al deposito del bilancio di esercizio,⁵ l'analisi dei fondamentali economico-patrimoniali è stata condotta su un numero di imprese sociali inferiore rispetto a quello delle imprese iscritte alla fine di ogni esercizio. In particolare, i bilanci raccolti ed analizzati sono stati pari a 215 con riferimento all'esercizio 2010, 249 con riferimento al 2011 e 330 con riferimento al 2012.

Infine, i dati dei bilanci raccolti sono stati integrati nella base dati contenente l'elenco delle imprese sociali *pro tempore* iscritte e le relative informazioni economico-amministrative, in modo da disporre di un unico archivio elaborabile per le operazioni di ricerca. Nel perseguire l'obiettivo dell'indagine, attraverso l'analisi della base dati costituita, è stato possibile ottenere le seguenti risultanze:

- l'evidenza degli assetti istituzionali scelti per esercitare l'impresa sociale;
- l'evidenza della distribuzione territoriale delle imprese sociali;
- l'evidenza delle attività svolte, individuate secondo codici Ateco di iscrizione;
- la ripartizione dell'universo di imprese iscritte tra coloro che hanno o non hanno depositato il bilancio d'esercizio, nonché l'individuazione di quelle con un bilancio effettivamente utilizzabile ai fini della ricerca in quanto non viziato da errori e/o omissioni;
- l'analisi dell'ammontare di patrimonio netto aggregato medio e mediano al 31 dicem-

bre 2010, 2011 e 2012, al fine di inquadrare l'autonomia finanziaria delle imprese indagate;

- l'analisi dei principali dati patrimoniali aggregati, medi e mediani al 31 dicembre 2010, 2011 e 2012, al fine di inquadrare i fondamentali patrimoniali (attività e passività) delle imprese indagate;
- l'analisi dei principali dati economici aggregati, medi e mediani al 31 dicembre 2010, 2011 e 2012, al fine di inquadrare i fondamentali economico-reddituali (costi e ricavi) delle imprese indagate.

Ciascuna risultanza è stata rilevata con riferimento al 31 dicembre di ogni annualità del triennio di osservazione ed è stata illustrata in ottica comparativa, con l'intento di fornire un'apprezzabile analisi dell'evoluzione nel tempo. Infine, è stata condotta una analisi tesa a comparare le risultanze riconducibili ai principali settori di attività in cui l'impresa sociale *ex lege* ha trovato ad oggi una maggior diffusione (istruzione e settore socio-sanitario).

5.2 / I risultati

In ciascun esercizio indagato, le imprese sociali rappresentano un gruppo non omogeneo di organizzazioni, le cui principali caratteristiche sono riassunte nelle [Tavole 5.1, 5.2 e 5.3](#). L'intera popolazione delle imprese sociali è stata analizzata sulla base:

- dell'assetto istituzionale adottato, ponendo in evidenza sia la categoria di organizzazione, sia la specifica forma giuridica prescelta ([Tav. 5.1](#));
- della localizzazione geografica, sulla base della classificazione NUTS⁶ ([Tav. 5.2](#));
- dei settori di attività economica in base alla classificazione Ateco ([Tav. 5.3](#)).

Le imprese sociali italiane sono risultate prevalentemente rappresentate da imprese a base mutualistica (28,2% nel 2010; 42,1% nel 2011; 43,2% nel 2012) e capitalistica (42,2% nel 2010; 34,2% nel 2011; 35,1% nel 2012), sebbene sia da rilevare che le prime hanno assunto una prevalente e crescente rilevanza numerica rispetto alle seconde nel corso del periodo di osservazione.

Nell'ambito di tali categorie, le forme giuridiche principalmente adottate sono rispettivamente la società cooperativa (17,5% nel 2010; 28,9% nel 2011; 31,0% nel 2012) con riferimento alle imprese a base mutualistica e la società a responsabilità limitata (42,0% nel 2010; 33,9% nel 2011; 34,5% nel 2012), con riferimento alle imprese a

5. Per una puntuale analisi del tasso di omissione del deposito dei bilanci di esercizio si rinvia al paragrafo successivo.

6. Nomenclatura delle unità territoriali per le statistiche (Eurostat).

base capitalistica. Tuttavia, si evidenzia un significativo numero di imprese sociali rappresentato da cooperative sociali (10,6% nel 2010; 13,2% nel 2011; 12,3% nel 2012).

Categoria di organizzazione	Natura giuridica (codice camerale)	2010		2011		2012	
		N.	%	N.	%	N.	%
Imprese a base mutualistica	società cooperativa (SC, CL)	61	17,5	127	28,9	174	31,0
	società cooperativa sociale (OO, BN, CE)	37	10,6	58	13,2	69	12,3
	subtotale	98	28,2	185	42,1	243	43,2
Imprese a base capitalistica	società a responsabilità limitata (SR, SU, BO, MI, RR)	146	42,0	149	33,9	194	34,5
	società per azioni (SP, AU)	1	0,3	1	0,2	3	0,5
	subtotale	147	42,2	150	34,2	197	35,1
Imprese a base personale	società in nome collettivo (SN)	14	4,0	14	3,2	18	3,2
	società in accomandita semplice (AS)	58	16,7	59	13,4	60	10,7
	subtotale	72	20,7	73	16,6	78	13,9
Organizzazioni private di secondo livello	consorzio (CO)	2	0,6	1	0,2	2	0,4
	società consortile a responsabilità limitata (SL)	2	0,6	1	0,2	1	0,2
	società consortile cooperativa (OC)	1	0,3	1	0,2	1	0,2
	subtotale	5	1,4	3	0,7	4	0,7
Altre organizzazioni private	associazione (AI)	14	4,0	15	3,4	18	3,2
	fondazione impresa (FI)	2	0,6	2	0,5	3	0,5
	società di mutuo soccorso (SM)	0	0,0	0	0,0	6	1,1
	ente impresa (EI)	1	0,3	1	0,2	1	0,2
	ente sociale (EL)	9	2,6	10	2,3	12	2,1
	subtotale	26	7,5	28	6,4	40	7,1
Totale		348	100,0	439	100,0	562	100,0

Tavola 5.1. Natura giuridica delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12

Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Se consideriamo inoltre che le cooperative sociali dotate della qualifica di impresa sociale rappresentano soltanto un modesto e non significativo sottoinsieme della complessità di quelle attive sul territorio italiano, risulta evidente come il più generale fenomeno dell'imprenditorialità sociale in Italia trovi oggi espressione formale in questa forma giuridica.

Appare evidente come l'intento del legislatore di istituire un *legal brand* destinato ad essere adottato prevalentemente da enti di cui al libro l.c.c. che intendessero esercitare in modo diretto una attività di impresa, risulti soltanto parzialmente raggiunto. Risultano infatti circoscritti (7,5% nel 2010, 6,4% nel 2011 ed 7,7% nel 2012) i casi di imprese sociali dotate di forme giuridiche disciplinate dal libro l.c.c. (quali l'associazione e la fondazione) ovvero di altre forme disciplinate da legislazione speciale tipicamente afferenti il settore nonprofit, quali ad esempio la società di mutuo soccorso.

In merito alla diffusione territoriale del fenomeno (Tav. 5.2), la più ampia concentrazione delle imprese sociali è stata riscontrata al Sud Italia (51,1% nel 2010; 49,9% nel 2011; 44,5% nel 2012). Seguono il Nord Ovest (14,4% nel 2010; 15,7% nel 2011; 17,6% nel 2012), il Centro (15,8% nel 2010; 16,9% nel 2011; 17,3% nel 2012), il Nord Est (8,0% nel 2010; 8,2% nel 2011; 10,7% nel 2012) e le Isole (10,6% nel 2010; 9,3% nel 2011; 10,0% nel 2012). Effettuando una comparazione nel tempo delle percentuali di concentrazione geografica, è possibile osservare che sebbene la prevalenza delle imprese sociali risultino localizzate al Sud Italia nel corso dell'intero periodo di osservazione, il Nord ed il Centro sono stati interessati da una crescente affermazione del fenomeno, contrariamente a quanto avvenuto al Sud e nelle Isole.

Distribuzione territoriale	2010		2011		2012	
	N..	%	N.	%	N.	%
Nord Ovest	50	14,4	69	15,7	99	17,6
Nord Est	28	8,0	36	8,2	60	10,7
Centro	55	15,8	74	16,9	97	17,3
Sud	178	51,1	219	49,9	250	44,5
Isole	37	10,6	41	9,3	56	10,0
Totale	348	100,0	439	100,0	562	100,0

Tavola 5.2. Distribuzione territoriale delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12
Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Per quanto concerne l'attività esercitata (Tav. 5.3), la prevalenza delle imprese sociali è risultata attiva nei settori dell'istruzione (38,8% nel 2010; 36,9% nel 2011; 31,7% nel 2012) e della sanità e assistenza sociale (29,3% nel 2010; 30,5% nel 2011; 31,5% nel 2012). Nonostante la prevalenza nell'intero periodo di osservazione dell'istruzione rispetto alla sanità/assistenza sociale, quest'ultima risulta assumere una rilevanza crescente, a discapito di una decrescente rilevanza della prima. Le restanti imprese sociali sono risultate attive prevalentemente nel campo dei servizi di supporto alle imprese, noleggio e agenzie di viaggio (6,6% nel 2010; 7,3% nel 2011; 7,7% nel 2012), delle attività professionali, scientifiche e tecniche (4,9% nel 2010; 4,8% nel 2011; 3,7% nel 2012), delle attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento (2,9% nel 2010; 3,4% nel 2011 e nel 2012). Gli altri settori di attività sono risultati di minor interesse per le imprese sociali e la loro rilevanza risulta trascurabile nell'ambito della presente disamina.

Sulla base di questa prima analisi, pare evidente come al fianco del modello di impresa sociale predominante all'inizio del periodo di osservazione, rappresentato da un'impresa capitalistica, localizzata al Sud ed attiva nel settore dell'istruzione (si tratta prevalentemente di scuole paritarie principalmente attive in Campania), si sia affermato un modello di impresa sociale alternativo. Infatti, al termine del periodo di osservazione il modello di impresa sociale rappresentato da imprese a base mutualistica, localizzate al Sud (ma con crescente rilevanza al Centro Nord) attive nel settore della sanità e assistenza sociale, risulta aver incrementato la propria rilevanza.

Con riferimento all'analisi dei dati economico-patrimoniali, preliminarmente viene evidenziata l'impossibilità di condurre una disamina sull'intera popolazione delle imprese sociali italiane, a causa sia di un elevato tasso di omissione nel deposito del bilancio di esercizio da parte delle stesse imprese, sia della presenza di bilanci depositati con errori, quindi inutilizzabili nell'ambito dell'analisi. Riguardo al primo aspetto, nonostante l'espresso obbligo normativo per le imprese sociali inerente il deposito presso il Registro Imprese del bilancio di esercizio, nell'intero periodo di osservazione le imprese ne hanno omesso il deposito in misura significativa (Tav. 5.4). In particolare, in ciascun periodo osservato le imprese sociali che non hanno depositato il bilancio di esercizio sono state oltre il 30% (34,5% nel 2010; 38,5% nel 2011; 30,1% nel 2012).

Inoltre, sebbene non in percentuale significativa, ma crescente nel tempo, vi sono casi in cui non è stato possibile raccogliere i dati dei bilanci di esercizio depositati, a causa sia di errori intervenuti nella procedura di deposito, sia di omesso deposito dei prospetti contabili (5,7% nel 2010; 7,8% nel 2011; 16,0% nel 2012, Tav. 5.5).

Ciò considerato, i dati economico-patrimoniali raccolti ed analizzati si riferiscono ad una frazione della popolazione di imprese sociali italiane e non possono dunque ritenersi rappresentativi dell'intero fenomeno dell'impresa sociale in Italia. In particolare, le analisi che seguono si riferiscono alle imprese sociali che hanno depositato il bilancio di esercizio relativo al 2010, 2011 e 2012 e che non hanno commesso errori nel processo di deposito del bilancio.

Codice attività (ATECO - Italian NACE)	2010		2011		2012	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Istruzione (85)	135	38,8	162	36,9	178	31,7
Sanità e assistenza sociale (86 - 87 - 88)	102	29,3	134	30,5	177	31,5
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (77 - 82)	23	6,6	32	7,3	43	7,7
Attività professionali, scientifiche e tecniche (69 - 75)	17	4,9	21	4,8	21	3,7
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento (90 - 93)	10	2,9	15	3,4	19	3,4
Costruzioni (41 - 43)	9	2,6	12	2,7	12	2,1
Attività manifatturiere (10 - 33)	10	2,9	11	2,5	15	2,7
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione (55 - 56)	8	2,3	9	2,1	14	2,5
Altre attività di servizi (94 - 96)	6	1,7	7	1,6	10	1,8
Agricoltura, silvicoltura e pesca (1 - 3)	2	0,6	5	1,1	7	1,2
Fornitura di energia elettrica gas vapore e aria condizionata (35)	5	1,4	5	1,1	6	1,1
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli (45 - 47)	3	0,9	5	1,1	8	1,4
Trasporto e magazzinaggio (49 - 53)	5	1,4	5	1,1	8	1,4
Servizi di informazione e comunicazione (58 - 63)	3	0,9	5	1,1	13	2,3
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento (36 - 39)	1	0,3	2	0,5	3	0,5
Attività finanziarie e assicurative (64 - 66)	1	0,3	2	0,5	6	1,1
Attività immobiliari (68)	1	0,3	1	0,2	2	0,4
Codici non indicati e omessa descrizione attività	7	2,0	6	1,4	20	3,6
Totale	348	100,0	439	100,0	562	100,0

Tavola 5.3. Settore di attività delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12
Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

I dati contabili raccolti sono stati analizzati illustrandone il valore aggregato, rappresentativo della complessità delle imprese sociali che hanno depositato correttamente il bilancio di esercizio, il valore medio ed il valore mediano.

Tasso di deposito del bilancio d'esercizio	Esercizio 2010		Esercizio 2011		Esercizio 2012	
	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese tenute al deposito del bilancio	348	100,0	439	100,0	562	100,0
Di cui:						
Imprese che hanno omesso il depositato del bilancio	120	34,5	169	38,5	169	30,1
Imprese che hanno depositato il bilancio	228	65,5	270	61,5	393	69,9

Tavola 5.4. Tasso di deposito del bilancio di esercizio delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Tasso di errato o incompleto deposito del bilancio d'esercizio	Esercizio 2010		Esercizio 2011		Esercizio 2012	
	N.	%	N.	%	N.	%
Totale bilanci d'esercizio depositati	228	100,0	270	100,0	393	100,0
Di cui:						
Bilanci depositati con errori/incompleti	13	5,7	21	7,8	63	16,0
Bilanci depositati correttamente ed integralmente	215	94,3	249	92,2	330	84,0

Tavola 5.5. Tasso di errato o incompleto deposito del bilancio di esercizio delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Patrimonio netto	2010	2011	2012
Valore aggregato (€)	21.775.988	48.124.179	62.268.233
Numero imprese sociali	215	249	330
Media (€)	101.284	193.270	188.692
Mediana (€)	11.161	11.103	13.983

Tavola 5.6. Patrimonio netto aggregato, medio e mediano delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

La verifica dei dati economico-patrimoniali prende le mosse dall'analisi dal patrimonio netto (Tav. 5.6), nella convinzione che la presenza di mezzi finanziari propri sia l'indicatore principe della capacità di esistere e funzionare di un'impresa sociale.

Nel corso del triennio, l'entità del patrimonio netto aggregato appare crescere in modo più che proporzionale rispetto al numero delle imprese indagate, passando da 21.775.988 euro nel 2010 a 62.268.233 nel 2012. Tuttavia, dall'analisi del valore mediano emerge come la tendenza centrale della distribuzione di frequenza del patrimonio netto si attesti attorno a valori esigui, di poco superiori ai 10.000 euro, ma crescenti nel tempo (11.161 nel 2010; 11.103 nel 2011; 13.983 nel 2012).

Particolare interesse assume il rapporto tra il patrimonio netto, ovvero l'insieme dei mezzi finanziari propri, e il fabbisogno finanziario generato dal totale delle attività investite (Tav. 5.7). Le imprese sociali sono risultate ampiamente sottocapitalizzate, in quanto al massimo il 24% degli investimenti risulta finanziato con capitali propri, dando luogo ad un eccessivo livello di indebitamento e ad un elevato livello di dipendenza dell'impresa da terze economie, nonostante il tasso di autonomia finanziaria sia tendenzialmente incrementato nel tempo, passando dal 14% nel 2010 al 22% nel 2012.

Autonomia finanziaria	2010	2011	2012
Patrimonio netto aggregato (€)	21.775.988	48.124.179	62.268.233
Totale attivo aggregato (€)	153.305.197	199.025.068	281.170.954
Autonomia finanziaria (%)	14	24	22

Tavola 5.7. Autonomia finanziaria delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

In merito ai dati patrimoniali (Tav. 5.8), le imprese sociali hanno presentato un attivo investito crescente nel tempo, passando da 153.305.197 euro nel 2010 a 281.170.954 euro nel 2012. Gli investimenti sono prevalentemente rappresentati da attività circolanti (crediti, disponibilità liquide e rimanenze) i quali costituiscono almeno il 62% delle attività patrimoniali, mentre gli investimenti in immobilizzazioni (siano queste materiali, immateriali o finanziarie) risultano di misura sicuramente non rilevante, attestandosi al massimo entro il 36% dell'attivo.

Per quanto concerne i finanziamenti (passivo), si osserva come essi sono costituiti in decisa prevalenza da fonti di terzi (in particolare da debiti e fondo T.F.R.), le quali rappresentano almeno il 76% delle fonti nel triennio, passando da 131.529.209 euro nel 2010 a 218.902.721 euro nel 2012. Appare rilevante evidenziare che nonostante la crescita dei valori patrimoniali nel corso del periodo di osservazione, la composizione sia degli investimenti (attivo) sia dei finanziamenti (passivo) è per lo più risultata invariata. L'analisi dei dati patrimoniali medi e mediani (Tav. 5.9), conduce ad ulteriori riflessioni.

In particolare, data la sostanziale differenza di entità assunta dai due valori con riferimento a ciascuna voce patrimoniale in ogni esercizio indagato, è evidente come la popolazione delle imprese sociali analizzate sia decisamente disomogenea. Infatti, la

Voce/i di Stato patrimoniale	2010		2011		2012	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
ATTIVO						
Crediti v/soci per vers. dovuti di CS	391.001	0	5.462.444	3	5.565.026	2
Immobilizzazioni	45.234.587	30	69.535.800	35	100.571.353	36
Attivo circolante + ratei e risconti	107.679.609	70	124.026.824	62	175.034.575	62
Totale attivo	153.305.197	100	199.025.068	100	281.170.954	100
PASSIVO						
Patrimonio netto	21.775.988	14	48.124.179	24	62.268.233	22
di cui capitale sociale	9.613.420	6	24.719.403	12	31.405.823	11
Fondi + debiti + ratei e risconti	131.529.209	86	150.900.889	76	218.902.721	78
Totale passivo	153.305.197	100	199.025.068	100	281.170.954	100

Tavola 5.8. Principali valori patrimoniali aggregati delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

rilevante distanza delle due misure è indicativa della presenza di valori estremi nella distribuzione di frequenza. Ciò considerato, in sede di analisi appare più significativo utilizzare quale valore di riferimento la mediana. Dall'analisi dei valori assunti da quest'ultima è possibile osservare la tendenza delle imprese sociali indagate ad assumere una dimensione patrimoniale piuttosto esigua, caratterizzata da:

- un limitato livello di investimenti (compresi tra 66.564 euro nel 2010 ed 81.210 euro nel 2012);
- una pressoché assenza di investimenti in immobilizzazioni (compresi tra 8.920 euro nel 2010 e 13.737 nel 2012);
- un ridotto ricorso a capitale proprio (stabile a 10.000 euro nell'intero triennio) e dalla conseguente rilevante dipendenza da fonti di finanziamento provenienti da terze economie (debiti compresi tra 45.835 euro nel 2010 e 57.893 nel 2012), utilizzate in via quasi esclusiva per sostenere una debole crescita (il patrimonio netto cresce soltanto a 13.983 euro nel 2012, rispetto a 11.161 euro del 2010).

Riguardo all'analisi dei dati economici aggregati (Tav. 5.10), si rileva come le imprese sociali abbiano generato un valore della produzione crescente nel triennio (da 144.758.506 euro nel 2010 a 228.009.073 euro nel 2012) a fronte di un costo della produzione altresì crescente nelle medesime proporzioni (da 144.237.157 euro nel 2010 a 225.721.716 euro nel 2012). Con riferimento a quest'ultimo, è possibile osservare come tenda ad egua-

gliare il valore della produzione, assumendo almeno il 98,6% del suo valore nel corso del triennio.

Estremamente significativo appare dunque il confronto tra il valore ed il costo della produzione. Infatti i dati complessivi convergono verso un sostanziale pareggio già nell'ambito della sola gestione operativa. In altri termini, le imprese sociali realizzano un equilibrio tra ricavi e costi operativi, al lordo dei risultati dell'area finanziaria, di quella straordinaria e soprattutto della gestione tributaria.

Voce/i di Stato patrimoniale	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
ATTIVO						
Crediti v/soci per vers. dovuti di CS	1.819	7.070	21.938	-	16.864	-
Immobilizzazioni	210.393	8.920	279.260	7.600	304.762	13.737
Attivo circolante + ratei e risconti	500.835	39.494	498.100	36.496	530.408	55.641
Totale attivo	713.047	66.564	799.298	60.162	852.034	81.210
PASSIVO						
Patrimonio netto	101.283	11.161	193.270	11.103	188.692	13.983
di cui capitale sociale	44.714	10.000	99.275	10.000	95.169	10.000
Fondi + debiti + ratei e risconti	611.764	45.835	606.028	37.973	663.342	57.893
Totale passivo	713.047	66.564	799.298	60.162	852.034	81.210

Tavola 5.9. Principali valori patrimoniali medi e mediani delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Considerando tutte le aree civilistiche di risultato, il quadro d'insieme lascia poco spazio alle politiche di accumulazione di utili teoricamente correlate al *non-distribution constraint*. Infatti, il risultato di esercizio aggregato è rappresentato da una perdita in ciascun esercizio del triennio, la quale tuttavia assume un carattere decrescente nel tempo, passando da 1.282 milioni di euro nel 2010 (-0,9% del valore della produzione) a 686 milioni di euro nel 2012 (-0,3% del valore della produzione).

L'analisi dei dati economici medi e mediani (Tav. 5.11) offre lo spunto per ulteriori considerazioni. Contrariamente a quanto rilevato con riferimento ai dati patrimoniali, i dati economici medi e mediani conducono a valori maggiormente disomogenei con

riferimento al valore ed al costo della produzione, mentre tendono a convergere verso valori prossimi allo zero con riferimento sia alla differenza tra il valore ed il costo della produzione, sia alle altre aree di gestione. Da ciò è possibile dedurre la sussistenza di una certa disomogeneità assunta dalla dimensione economica dell'area operativa nelle diverse imprese sociali indagate, ma la contestuale convergenza nel conseguire risultati operativi, afferenti alle altre aree di gestione e complessivi prossimi al pareggio, indipendentemente dall'entità del valore economico prodotto.

Voce del Conto economico	2010		2011		2012	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Valore produzione (VP)	144.758.506	100,0	160.368.323	100,0	228.009.073	100,0
Costo della produzione (CP)	144.237.157	99,6	158.141.711	98,6	225.721.716	99,0
Differenza tra VP e CP	521.349	0,4	2.226.612	1,4	2.287.357	1,0
Proventi e oneri finanziari	-975.278	-0,7	-1.066.387	-0,7	-1.553.658	-0,7
Rettifica valore attività fin.	-5.425	0,0	-24.105	0,0	-48.329	0,0
Proventi e oneri straordinari	595.084	0,4	-325.637	-0,2	765.850	0,3
Risultato ante imposte	135.730	0,1	810.483	0,5	1.451.220	0,6
Imposte d'esercizio	1.417.535	1,0	1.533.403	1,0	2.137.312	0,9
Utile/perdita di esercizio	-1.281.805	-0,9	-722.920	-0,5	-686.092	-0,3

Tavola 5.10. Principali valori economici aggregati delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

5.3 / Le imprese sociali *ex lege* attive nei settori “istruzione” e “sanità e assistenza sociale”

La prevalenza delle imprese sociali *ex lege* iscritte nella specifica sezione del Registro Imprese tra il 2010 ed il 2012 risultano operare nei settori istruzione e sanità e assistenza sociale, come già evidenziato in precedenza. Conseguentemente assume particolare importanza concentrare l'attenzione sui fondamentali economico-patrimoniali di questo sottoinsieme di imprese.

In merito, è doveroso premettere che la legge finanziaria 2007, ed i successivi decreti ministeriali attuativi emanati annualmente dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, hanno previsto una rimodulazione dei criteri di attribuzione

Voce di Conto economico	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Valore produzione (VP)	673.295	91.660	644.049	74.590	690.937	141.439
Costo della produzione (CP)	670.870	82.671	635.107	71.463	683.996	128.033
Differenza tra VP e CP	2.425	550	8.942	699	6.931	1.462
Proventi e oneri finanziari	-4.536	- 86	-4.283	126	-4.708	-145
Rettifica valore attività fin.	-25	-	- 97	-	-146	-
Proventi e oneri straordinari	2.768	-	- 1.308	-	2.293	-
Risultato ante imposte	632	585	3.254	937	4.370	1.180
Imposte d'esercizio	6.593	4.139	6.158	178	6.466	2.232
Utile/perdita di esercizio	-5.961	-	-2.904	-	-2.096	86

Tavola 5.11. Principali valori economici medi e mediani delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio (valori espressi in euro)

dei contributi statali alle scuole paritarie, determinando criteri e parametri particolarmente favorevoli alle scuole paritarie gestite da soggetti giuridici senza fini di lucro, tra cui le imprese sociali *ex lege*. Conseguentemente, a far corso dal 2007 si è assistito ad una proliferazione di imprese sociali operanti nel settore istruzione, rappresentate in particolar modo da scuole paritarie del Sud Italia, sino a quel momento condotte da imprese commerciali. In particolare queste ultime, attraverso l'adozione della qualifica di impresa sociale, hanno potuto integrare le proprie rette scolastiche beneficiando di un accesso privilegiato alla procedura di attribuzione dei contributi pubblici specifici, peraltro non dovendo modificare in modo significativo il modello imprenditoriale adottato.

Il fenomeno illustrato può essere sicuramente interpretato come una impropria deriva del processo di diffusione del modello impresa sociale *ex lege*, considerato che in questi casi l'adozione della specifica qualifica troverebbe motivazione in un preminente interesse economico, piuttosto che in una declinazione in senso sociale delle finalità proprie dell'iniziativa imprenditoriale.

Alla luce di tali considerazioni, risulta di significativa importanza comprendere se nel corso del triennio di osservazione si sia assistito ad una affermazione o meno, ed in che termini, di imprese sociali *ex lege* in settori alternativi rispetto all'istruzione.

A tale proposito, con esclusivo riferimento alle sole imprese sociali *ex lege* che nel corso del triennio di osservazione hanno depositato il bilancio di esercizio corretta-

mente ed integralmente (Tav. 5.5), l'analisi ha preso le mosse dalla scomposizione per settore di attività:

- del numero delle imprese sociali;
- del loro patrimonio netto;
- del totale degli investimenti realizzati (totale attivo dello stato patrimoniale);
- del valore della produzione generato.

Attraverso l'evidenza di tali informazioni, si è inteso verificare l'andamento nel tempo del numero e delle dimensioni economico-patrimoniali delle imprese sociali operanti nel settore sanità/assistenza sociale rispetto a quelle operanti nel settore istruzione. Il collegamento delle diverse iniziative ad un'area geografica di riferimento è stato verificato attraverso l'analisi della distribuzione territoriale delle imprese sociali attive in ciascuno dei settori menzionati. Con la raccolta dei dati dei bilanci degli esercizi 2010, 2011 e 2012 relativi ai due settori individuati, si è inteso analizzare i fondamentali economico-patrimoniali relativi a ciascuno di essi, al fine di compararne l'andamento nel corso del tempo.

Nel corso del triennio 2010-2012 la prevalenza delle imprese sociali (Tav. 5.12), del loro patrimonio netto (Tav. 5.13), dei loro investimenti (Tav. 5.14) e del loro valore della produzione (Tav. 5.15) si sono concentrate nei settori istruzione e sanità/assistenza sociale. In particolare, le imprese sociali dedite all'istruzione sono risultate le imprese che hanno attratto il maggior patrimonio netto (Tav. 5.13), i maggiori investimenti (Tav. 5.14) e che hanno generato il maggior valore della produzione (Tav. 5.15), nonostante il settore socio-sanitario abbia attratto il maggior numero di imprese sociali (Tav. 5.12).

In termini assoluti, il numero delle imprese sociali, la consistenza del loro patrimonio netto, il totale dei loro investimenti e del valore della loro produzione è costantemente incrementato per entrambi i settori di attività in disamina (Tavv. 5.12, 5.13, 5.14, 5.15).

Tuttavia, la percentuale delle imprese sociali dedite ad attività socio-sanitarie è incrementato nel corso del triennio, passando dal 35% al 38%, rispetto a quello delle imprese sociali attive nell'istruzione, ridotte dal 31% al 29% del totale delle imprese sociali.

Settore di attività	2010		2011		2012	
	N.	%	N.	%	N.	%
Istruzione	66	31	73	30	97	30
Sanità e assistenza sociale	76	35	88	35	124	38
Altri settori	73	34	88	35	109	33
Totale	215	100	249	100	330	100

Tavola 5.12. Numero di imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, scomposto per settori di attività

Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Settore di attività	2010		2011		2012	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Istruzione	3.558.254	16	23.615.836	49	26.302.881	42
Sanità e assistenza sociale	7.517.704	35	7.992.392	17	14.919.208	24
Altri settori	10.700.030	49	16.515.951	34	21.046.144	34
Totale	21.775.988	100	48.124.179	100	62.268.233	100

Tavola 5.13. Patrimonio netto aggregato delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, scomposto per settori di attività
Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Settore di attività	2010		2011		2012	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Istruzione	73.947.744	48	115.506.077	58	137.433.684	49
Sanità e assistenza sociale	27.060.324	18	30.580.235	15	71.931.000	26
Altri settori	52.297.129	34	52.938.756	27	71.806.270	25
Totale	153.305.197	100	199.025.068	100	281.170.954	100

Tavola 5.14. Investimenti aggregati (totale attivo stato patrimoniale) delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, scomposto per settori di attività – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Settore di attività	2010		2011		2012	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Istruzione	65.467.985	45	72.221.316	45	94.865.416	42
Sanità e assistenza sociale	35.982.185	25	39.902.692	25	72.420.107	32
Altri settori	43.308.336	30	48.244.315	30	60.723.550	26
Totale	144.758.506	100	160.368.323	100	228.009.073	100

Tavola 5.15. Valore della produzione aggregato delle imprese sociali iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, scomposto per settori di attività – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese) (Tab. 5.12).

Ciò nonostante, il patrimonio complessivo delle imprese sociali del settore sanità/assistenza sociale risulta essersi ridotto in termini percentuali nel triennio, passando dal 35% al 24%, rispetto a quello delle imprese del settore istruzione, in decisa crescita dal 16% al 42% (Tav. 5.13). Con riferimento agli investimenti effettuati (Tav. 5.14), nonostante la prevalenza di essi siano riconducibili alle imprese sociali attive nel settore istruzione (dal 48% del 2010 al 49% del 2012), gli investimenti delle imprese sociali socio-sanitarie hanno fatto registrare una più solida crescita nel triennio di osservazione, passando dal 18% al 26% del totale investimenti delle imprese sociali. Infine, anche con riferimento al valore della produzione (Tav. 5.15), sebbene la prevalenza di esso sia stato generato dalle imprese attive nel settore istruzione (dal 45% del 2010 al 42% del 2012), nel corso del triennio il valore economico prodotto dalle imprese sociali socio-sanitarie ha fatto registrare un sensibile incremento, passando dal 25% al 32% del complessivo valore della produzione generato dalle imprese sociali italiane.

In merito alla distribuzione territoriale (Tavv. 5.16, 5.17), le imprese sociali attive nel settore istruzione sono risultate prevalentemente diffuse al Sud Italia e nelle Isole, sebbene la loro presenza anche al Centro e Nord Italia sia incrementata nel triennio (Tav. 5.16). Contrariamente, le imprese sociali socio-sanitarie, nonostante nel 2010 fossero maggiormente diffuse al Sud Italia e nelle Isole, nel corso del triennio si sono prevalentemente affermate al Centro e Nord Italia, con una costante intensità di crescita in tali ultimi contesti territoriali (Tav. 5.17).

Con riferimento ai fondamentali patrimoniali, sia le imprese sociali del settore istruzione (Tav. 5.18), sia quelle del settore sanità/assistenza sociale (Tav. 5.19) hanno fatto registrare un incremento degli investimenti (totale attivo) nel corso del triennio. Sebbene in termini assoluti il settore dell'istruzione presenti un maggior livello di investimenti (nel 2012 137.433.684 euro, contro i 71.931.000 euro delle imprese sociali socio-sanitarie), analizzando la variazione percentuale del totale investimenti 2012 rispetto al 2010 è possibile verificare che il settore socio-sanitario è stato interessato da una maggior crescita di investimenti (+166% rispetto a +86% del settore istruzione). Per quanto concerne la composizione degli investimenti entrambi i settori sono prevalentemente interessati da una prevalenza di attività circolanti, quali crediti, rimanenze e disponibilità liquide (istruzione 81% nel 2010 e 68% nel 2012; sanità/assistenza sociale 65% nel 2010 e 60% nel 2012). Tuttavia, il settore socio-sanitario presenta un maggior livello di investimenti in fattori a fecondità ripetuta (immobilizzazioni) rispetto al settore istruzione (34% contro il 19% nel 2010 e 40% contro 19% nel 2012) e tale tendenza risulta crescente nel tempo (34% nel 2010 e 40% nel 2012).

In merito ai finanziamenti (passivo) è possibile osservare come le fonti di terzi prevalgano rispetto al patrimonio netto sia nel settore istruzione, sia in quello sanità/assistenza sociale. Infatti, nel corso del triennio il patrimonio netto di entrambi i settori tende ad attestarsi attorno ad un livello del 20% dei finanziamenti (nel 2012: 19% istruzione; 21% sanità/assistenza sociale). Tuttavia, da un'analisi comparata nel tempo, il settore

Area territoriale (Istruzione)	2010		2011		2012	
	N.	%	N.	%	N.	%
Nord Ovest	9	13,6	10	15,7	14	17,6
Nord Est	7	10,6	8	8,2	13	10,7
Centro	5	7,6	9	16,9	11	17,3
Sud	39	59,1	39	49,9	50	44,5
Isole	6	9,1	7	9,3	9	10,0
Totale	66	100,0	73	100,0	97	100,0

Tavola 5.16. Distribuzione territoriale delle imprese sociali attive nel settore "istruzione" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente
Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Area territoriale (Sanità e assistenza sociale)	2010		2011		2012	
	N.	%	N.	%	N.	%
Nord Ovest	12	15,8	20	22,7	28	17,6
Nord Est	4	5,3	7	8,0	14	10,7
Centro	16	21,1	18	20,5	32	17,3
Sud	32	42,1	30	34,1	36	44,5
Isole	12	15,8	13	14,8	14	10,0
Totale	76	100,0	88	100,0	124	100,0

Tavola 5.17. Distribuzione territoriale delle imprese sociali attive nel settore "sanità e assistenza sociale" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

istruzione inizialmente scarsamente patrimonializzato (5% nel 2010), presenta un significativo incremento di risorse proprie nel corso del triennio, raggiungendo un livello di patrimonio netto maggiormente adeguato nel 2012 (19%), mentre il settore socio-sanitario, inizialmente maggiormente patrimonializzato (28% nel 2010), è stato caratterizzato da una riduzione del livello di patrimonializzazione (21% nel 2012). In ottica comparativa, è opportuno evidenziare che la decisa crescita subita a livello aggregato dal patrimonio netto (e dal capitale sociale) del settore istruzione non trova la sua ragione in una generalizzata patrimonializzazione delle imprese sociali operanti in tale settore, bensì in significativi apporti di capitale sociale e di finanziamenti in conto capitale effettuati da due imprese sociali costituite nel 2011.

In proposito, risulta utile estendere l'analisi ai dati patrimoniali medi e mediani dei due settori (Tavv. 5.20, 5.21). Al pari di quanto rilevato attraverso l'analisi dell'intera popolazione delle imprese sociali *ex lege*, anche con riferimento ai settori istruzione e sanità/assistenza sociale, in modo pressoché indistinto, è possibile riscontrare una decisa disomogeneità nei valori patrimoniali delle singole imprese afferenti ciascuna popolazione indagata. Ciò in considerazione della significativa differenza di entità assunta

Voce/i di Stato patrimoniale (Istruzione)	2010			2011			2012		
	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010
ATTIVO									
Crediti v/soci per vers. dovuti di CS	60.790	0	-	5.077.970	4	8253	5.082.125	4	8260
Immobilizzazioni	13.910.626	19	-	35.695.660	31	157	39.220.491	29	182
Attivo circolante + ratei e risconti	59.976.328	81	-	74.732.447	65	25	93.131.068	68	55
Totale attivo	73.947.744	100	-	115.506.077	100	56	137.433.684	100	86
PASSIVO									
Patrimonio netto	3.558.254	5	-	23.615.836	20	564	26.302.881	19	639
di cui capitale sociale	1.560.267	2	-	9.769.338	8	526	10.626.304	8	581
Fondi + debiti + ratei e risconti	70.389.490	95	-	91.890.241	80	31	111.130.803	81	58
Totale passivo	73.947.744	100	-	115.506.077	100	56	137.433.684	100	86

Tavola 5.18. Principali valori patrimoniali aggregati delle imprese sociali attive nel settore "istruzione" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, con evidenza delle variazioni intervenute rispetto all'esercizio di riferimento 2010
Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

dal valore medio e mediano di ciascuna voce patrimoniale. Dunque, intendendo concentrare l'analisi dei dati patrimoniali a livello di impresa e non di macro settore, i valori mediani risultano indubbiamente più appropriati per la finalità posta.

I valori assunti dalla mediana indicano che le imprese di entrambi i settori indagati tendono ad effettuare investimenti esigui (totale attivo 2012: 80.912 istruzione; 88.345 sanità/assistenza sociale), prevalentemente non immobilizzati e finanziati per lo più attraverso capitale di terzi. Tuttavia, appare interessante evidenziare che nel corso del triennio 2010-2012 il livello degli investimenti mediani delle imprese sociali del settore

istruzione si è tendenzialmente ridotto, passando da 90.722 euro nel 2010 a 80.912 euro nel 2012, mentre quello delle imprese sociali socio-sanitarie si è tendenzialmente raddoppiato, passando da 40.859 euro nel 2010 a 88.345 euro nel 2012.

Con riferimento alle fonti di finanziamento, le imprese sociali afferenti i due settori in disamina risultano tendenzialmente dipendere in modo deciso da terze economie. In particolare, nonostante il valore mediano di capitale sociale e patrimonio netto assunto dalle imprese sociali di entrambi i settori sia particolarmente esiguo, il livello di tali parametri riscontrato nelle imprese sociali socio-sanitarie appare maggiormente preoccupante. Infatti, per tali imprese, il capitale sociale appare concentrarsi attorno a 4.000 euro nel triennio, mentre il patrimonio netto mediano passa da 8.919 euro nel 2010 a 11.791 euro nel 2012, incrementando meno che proporzionalmente rispetto al totale

Voce/i di Stato patrimoniale (Sanità e assistenza sociale)	2010			2011			2012		
	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010
ATTIVO									
Crediti v/soci per vers. dovuti di CS	209.138	1	-	207.918	1	-1	340.679	0	63
Immobilizzazioni	9.327.660	34	-	10.067.660	33	8	28.515.787	40	206
Attivo circolante + ratei e risconti	17.523.526	65	-	20.304.657	66	16	43.074.534	60	146
Totale attivo	27.060.324	100	-	30.580.235	100	13	71.931.000	100	166
PASSIVO									
Patrimonio netto	7.517.704	28	-	7.992.392	26	6	14.919.208	21	98
di cui capitale sociale	1.844.857	7	-	2.028.952	7	10	5.594.333	8	203
Fondi + debiti + ratei e risconti	19.542.620	72	-	22.587.843	74	16	57.011.792	79	192
Totale passivo	27.060.324	100	-	30.580.235	100	13	71.931.000	100	166

Tavola 5.19. Principali valori patrimoniali aggregati delle imprese sociali attive nel settore "sanità e assistenza sociale" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente, con evidenza delle variazioni intervenute rispetto all'esercizio di riferimento 2010 – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

Voce/i di Stato patrimoniale (Istruzione)	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
ATTIVO						
Crediti v/soci per vers.dovuti di CS	921	7500	69.561	7500	52.393	-
Immobilizzazioni	210.767	15.894	488.982	11.689	404.335	21.643
Attivo circolante + ratei e risconti	908.732	62.061	1.023.732	58.405	965.746	54.969
Totale attivo	1.120.420	90.722	1.582.275	84.818	1.422.474	80.912
PASSIVO						
Patrimonio netto	53.913	19.504	323.505	20.321	271.164	21.253
di cui capitale sociale	23.640	10.400	133.827	10.200	109.550	10.200
Fondi + debiti + ratei e risconti	1.066.507	52.344	1.258.770	45.521	1.151.310	58.170
Totale passivo	1.120.420	90.722	1.582.275	84.818	1.422.474	80.912

Tavola 5.20. Principali valori patrimoniali medi e mediani delle imprese sociali attive nel settore "istruzione" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

passivo, conseguentemente dando luogo ad una riduzione dell'autonomia finanziaria delle imprese sociali socio-sanitarie.

In merito ai dati economici aggregati relativi a ciascuno dei due settori analizzati (Tavv. 5.22, 5.23), è possibile osservare l'incapacità di entrambi i settori di generare risultati economici settoriali positivi. In generale, vi è la tendenza a realizzare un limitato margine economico relativo all'attività caratteristica (differenza tra valore e costo della produzione), mai superiore al 2,2% del valore della produzione e perciò in linea di massima incapace di contribuire alla copertura dei risultati economici della gestione finanziaria, straordinaria e tributaria.

Nel corso del triennio di osservazione, la rilevanza economica di entrambi i settori è incrementata in modo significativo ed il valore della produzione ha fatto registrare un deciso incremento nel corso del 2012, raggiungendo, con riferimento al settore socio-sanitario, un livello pari al doppio rispetto a quello assunto nel 2010 (+101,3%), a fronte di un più modesto incremento del medesimo valore nel settore istruzione (+44,9%). Tuttavia, in valori assoluti, è ancora quest'ultimo settore a riportare il valore della produzione più rilevante (nel 2012: 94.861.829 euro, a fronte di 72.420.107 euro relativo al settore socio-sanitario).

Sebbene i costi della produzione siano incrementati pressoché proporzionalmente rispetto al valore della produzione in entrambi i settori, le imprese sociali so-

Voce/i di Stato patrimoniale (Sanità e assistenza sociale)	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
ATTIVO						
Crediti v/soci per vers. dovuti di CS	2.752	4.500	2.363	2.272	2.750	-
Immobilizzazioni	122.732	4.928	114.405	6.812	229.966	10.000
Attivo circolante + ratei e risconti	230.573	32.129	230.735	36.759	347.373	64.428
Totale attivo	356.057	40.859	347.503	49.426	580.089	88.345
PASSIVO						
Patrimonio netto	98.917	8.919	90.823	8.043	120.316	11.791
di cui capitale sociale	24.274	4.273	23.056	3.198	45.116	4.000
Fondi + debiti + ratei e risconti	257.140	24.677	256.680	34.821	459.773	72.332
Totale passivo	356.057	40.859	347.503	49.426	580.089	88.345

Tavola 5.21. Principali valori patrimoniali medi e mediani delle imprese sociali attive nel settore "sanità e assistenza sociale" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

cio-sanitarie nel corso del triennio hanno realizzato un più significativo incremento della differenza tra il valore ed i costi della produzione (+366,9%, rispetto a +210,1% del settore istruzione) ed un maggior incremento del risultato prima delle imposte (+550,2%, rispetto a +148,6% del settore istruzione), dimostrando un sensibile miglioramento dei margini economici parziali di settore. Tuttavia, con riferimento al risultato di esercizio aggregato, il settore istruzione ha realizzato un maggior incremento, passando da una perdita di settore del 2010 di 10.145 euro, ad un utile di settore 2012 pari a 360.330 euro, mentre il settore socio-sanitario ha limitato le perdite, passando da una perdita di settore del 2010 di 320.660 euro ad una relativa al 2012 di 169.224 euro.

L'analisi dei dati economici medi e mediani dei due settori (Tavv. 5.24, 5.25) conferma in generale le risultanze rilevate nell'ambito dell'analisi dei dati di settore aggregati, ammettendo l'estensione a livello delle singole imprese afferenti i settori indagati di quanto più sopra considerato.

In via generale, è possibile rilevare inoltre una significativa disomogeneità dei dati medi e mediani del valore e dei costi della produzione, con particolare riferimento alle imprese sociali del settore istruzione. Tale osservazione ammette la deduzione che il settore in discussione sia caratterizzato dalla presenza di un minor numero di imprese di rilevante dimensione economica e di un maggior numero di imprese caratterizzate da

Voce del Conto economico (Istruzione)	2010			2011			2012		
	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010
Valore produzione (VP)	65.467.985	100,0	-	72.221.316	100,0	10,3	94.861.829	100,0	44,9
Costi della produzione (CP)	64.845.066	99,0	-	70.725.838	97,9	9,1	92.930.393	98,0	43,3
Differenza tra VP e CP	622.919	1,0	-	1.495.478	2,1	140,1	1.931.436	2,0	210,1
Proventi e oneri finanziari	-461.864	-0,7	-	-683.232	-0,9	47,9	-1.019.767	-1,1	120,8
Rettifica valore attività fin.	1.325	0,0	-	-6.104	0,0	-560,7	-1.037	0,0	-178,3
Proventi e oneri straordinari	436.651	0,7	-	-147.783	-0,2	-133,8	578.522	0,6	32,5
Risultato ante imposte	599.031	0,9	-	658.359	0,9	9,9	1.489.154	1,6	148,6
Imposte d'esercizio	609.176	0,9	-	767.440	1,1	26,0	1.128.824	1,2	85,3
Utile/perdita di esercizio	-10.145	0,0	-	-109.081	-0,2	975,2	360.330	0,4	3651,8

Tavola 5.22. Principali valori economici aggregati delle imprese sociali attive nel settore "istruzione" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

una dimensione economica più contenuta. Nonostante la cennata disomogeneità sia rilevabile anche con riferimento alle imprese sociali socio-sanitarie, in questo settore il fenomeno discusso appare più limitato e decrescente nel tempo, a significare che la crescita della dimensione economica del settore sanità e assistenza sociale non si limita ad assumere una dimensione settoriale, ma risulta diffusa e generalizzata ad una significativa parte delle imprese che compongono il settore stesso.

Voce del Conto economico (Sanità e assistenza sociale)	2010			2011			2012		
	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010	Euro	%	Δ% 2010
Valore produzione (VP)	35.982.185	100,0	-	39.902.692	100,0	10,9	72.420.107	100,0	101,3
Costi della produzione (CP)	36.223.320	100,7	-	39.028.118	97,8	7,7	71.776.548	99,1	98,2
Differenza tra VP e CP	-241.135	-0,7	-	874.574	2,2	-462,7	643.559	0,9	366,9
Proventi e oneri finanziari	-128.920	-0,4	-	-199.276	-0,5	54,6	-590.203	-0,8	357,8
Rettifica valore attività fin.	-2.000	0,0	-	-18.001	0,0	800,1	-43.650	-0,1	2082,5
Proventi e oneri straordinari	446.455	1,2	-	17.916	0,0	-96,0	474.049	0,7	6,2
Risultato ante imposte	74.400	0,2	-	675.213	1,7	807,5	483.755	0,7	550,2
Imposte d'esercizio	395.060	1,1	-	526.868	1,3	33,4	652.979	0,9	65,3
Utile/perdita di esercizio	-320.660	-0,9	-	148.345	0,4	146,3	-169.224	-0,2	47,2

Tavola 5.23. Principali valori economici aggregati delle imprese sociali attive nel settore "sanità e assistenza sociale" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

5.4 / Conclusioni

Il presente capitolo si è posto l'obiettivo di definire un panorama conoscitivo d'insieme del fenomeno impresa sociale *ex lege* nel quadro giuridico nazionale, attraverso una lettura economico-aziendale dell'elenco delle imprese sociali iscritte nella sezione speciale del Registro Imprese. La ricerca ha preso in esame le imprese sociali iscritte al 31 dicembre 2010, 2011 e 2012 presso la suddetta sezione speciale, con riguardo all'intero

Voce di Conto economico (Istruzione)	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Valore produzione (VP)	991.939	125.804	989.333	118.320	977.957	153.856
Costi della produzione (CP)	982.501	128.083	968.847	133.480	958.045	157.755
Differenza tra VP e CP	9.438	3.517	20.486	649	19.912	2.201
Proventi e oneri finanziari	-6.998	-215	-9.359	-166	-10.513	-180
Rettifica valore attività fin.	20	20	-84	-	-11	-
Proventi e oneri straordinari	6.616	-	-2.024	-	5.964	1
Risultato ante imposte	9.076	3.370	9.019	935	15.352	2.371
Imposte d'esercizio	9.230	4.215	10.513	4.287	11.637	3.724
Utile/perdita di esercizio	-154	424	-1.494	-225	3.715	413

Tavola 5.24. Principali valori economici medi e mediani delle imprese sociali attive nel settore "istruzione" iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) – Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

territorio nazionale. Sono stati analizzati gli assetti istituzionali, i settori di attività interessati e i fondamentali economico-patrimoniali che caratterizzano il nostro universo di riferimento.

L'analisi condotta ha permesso in primo luogo di osservare come nonostante nel triennio 2010-2012 il numero delle imprese sociali *ex lege* sia costantemente cresciuto, ad oggi esso rappresenta comunque una dimensione di sostanziale irrilevanza nel contesto economico. Inoltre, dall'analisi degli assetti istituzionali emerge che l'impresa sociale risulta esercitata in tutta Italia prevalentemente attraverso una delle forme giuridiche previste dal libro V del c.c. Infatti, indipendentemente dal fatto che si tratti di impresa a base mutualistica, a base capitalistica ovvero di organizzazioni di secondo livello, oltre il 70% delle imprese sociali viene costituita secondo tali forme.

Rispetto alla distribuzione territoriale, le imprese sociali sono risultate maggiormente diffuse nell'Italia meridionale, sebbene tale prevalenza si sia attenuata nel corso del triennio osservato in considerazione di una decisa e costante crescita del fenomeno nell'Italia centro-settentrionale.

Con riferimento alle attività esercitate, istruzione e sanità/assistenza sociale rappresentano i settori in cui sono attive la prevalenza delle imprese sociali nell'intero triennio. Tuttavia, è stato osservato come il settore sanità/assistenza sociale abbia

Voce di Conto economico (Sanità e assistenza sociale)	2010		2011		2012	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Valore produzione (VP)	473.450	35.499	453.440	97.067	584.033	158.488
Costi della produzione (CP)	476.623	21.173	443.501	84.190	578.843	155.885
Differenza tra VP e CP	-3.173	77	9.939	2.022	5.190	2.709
Proventi e oneri finanziari	-1.696	-27	-2.265	-81	-4.760	-121
Rettifica valore attività fin.	-26	-	-205	-	-352	-
Proventi e oneri straordinari	5.874	-	204	-	3.823	-
Risultato ante imposte	979	41	7.673	1.708	3.901	1.902
Imposte d'esercizio	5.198	3.714	5.987	2.678	5.266	2.174
Utile/perdita di esercizio	-4.219	-	1.686	79	-1.365	93

Tavola 5.25. Principali valori economici medi e mediani delle imprese sociali attive nel settore “sanità e assistenza sociale” iscritte al 31 dicembre degli esercizi 2010-11-12 che hanno depositato il bilancio correttamente ed integralmente (valori espressi in euro) — Fonte: Dati camerali (R.E.A. e Registro Imprese)

assunto nel tempo una crescente rilevanza per le imprese sociali, a discapito di quello istruzione. Per quanto concerne gli altri settori di attività, nel periodo di osservazione nessuno di essi ha rappresentato un settore di dimensioni tali da assumere una rilevanza significativa. La successiva analisi economico-patrimoniale è stata caratterizzata dall'impossibilità di reperire i dati relativi all'universo di riferimento. Infatti, nel corso del triennio è risultato significativo il numero delle imprese sociali che non ha depositato il bilancio di esercizio, omettendo l'osservanza, oltre che della normativa propria delle società di capitali, delle specifiche regole introdotte per le imprese sociali dal citato decreto interministeriale 24.01.2008 in materia di adempimenti camerali. Da ciò discende che le riflessioni sulle risultanze di bilancio assumono un significato relativo, non estensibile all'intera popolazione delle imprese sociali italiane *ex lege*. Tuttavia, pur nel rispetto della suddetta limitazione, l'analisi economico-patrimoniale ha evidenziato che:

- da un punto di vista patrimoniale, si assiste a una significativa debolezza strutturale delle imprese sociali indagate, resa evidente da una scarsa patrimonializzazione, indipendentemente dalla diversa dimensione patrimoniale assunta (totale investimenti);
- sotto il profilo economico si rileva come le realtà indagate tendano mediamente al peggio economico, anche se cambiano notevolmente le dimensioni (valore della pro-

duzione), queste ultime particolarmente più elevate della media nei casi di imprese sociali operanti nei settori istruzione e sanità/assistenza sociale.

Il successivo approfondimento dell'analisi ha inteso verificare la dimensione economico-patrimoniale e la diffusione territoriale delle imprese sociali *ex lege* con riferimento ai principali settori di attività in cui tale modello si è affermato (istruzione e sanità/assistenza sociale). L'analisi ha dimostrato che:

- in via generale entrambi i settori dimostrano una incapacità di generare risultati gestionali positivi e la tendenza al pareggio economico;
- il settore istruzione, maggiormente diffuso al Sud Italia e nelle Isole, è caratterizzato da una maggior patrimonializzazione, un maggior livello di investimenti ed una maggiore dimensione economica (valore della produzione) rispetto al settore socio-sanitario;
- il settore sanità/assistenza sociale risulta maggiormente diffuso al Centro - Nord Italia, attrae il maggior numero di imprese sociali, è caratterizzato da un più elevato livello di investimenti strutturali (immobilizzazioni) e nel corso del triennio 2010-2012 è stato interessato da un maggior incremento della dimensione economica e da un miglioramento dei margini economici parziali, tuttavia ancora ridotti;
- le imprese afferenti ad entrambi i settori dimostrano una generalizzata ed indistinta tendenza ad effettuare investimenti esigui, non immobilizzati e finanziati con una decisa prevalenza da capitale di terzi;
- le imprese del settore istruzione sono state tendenzialmente caratterizzate da un livello di investimenti decrescenti e da una crescita economica generalmente non diffusa;
- le imprese del settore sanità/assistenza sociale sono state invece tendenzialmente caratterizzate da crescenti investimenti, da una crescita della dimensione economica diffusa e generalizzata, ma da una crescente dipendenza da finanziatori esterni.

In definitiva, e al di là delle risultanze specifiche dell'analisi, risulta evidente una scarsa diffusione dell'attore impresa sociale *ex D.Lgs. 155/2006* ed una limitata rilevanza del fenomeno, in termini di impatto economico e patrimoniale, sul contesto nazionale.

A fronte di un notevole impegno in termini di ricerca e produzione di documenti di riferimento per la costituzione e la gestione di un'impresa sociale [Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, 2009, 2012; Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Roma, 2009] appare ben poca cosa l'effettivo sviluppo di tale opzione giuridica di secondo livello.

Siamo, in altri termini, di fronte ad una realtà trascurabile, soprattutto se confrontata con l'assetto giuridico della cooperativa sociale. Infatti, il valore complessivamente prodotto dalle imprese sociali indagate nel 2012 è pari a 228 milioni di euro a fronte del valore della produzione complessivo prodotto dalle cooperative sociali italiane nel 2008 pari a 10 miliardi di euro [Euricse, 2014]. Inoltre, con riferimento agli investimenti netti, nel 2012 le imprese sociali indagate hanno presentato un capitale investito pari a 281 milioni di euro, contro un capitale investito dalle cooperative sociali nel 2008 pari a 8,3 miliardi di euro.

I motivi di tale attuale scarsa diffusione dell'impresa sociale *ex lege* sono molteplici, tra questi:

- mancano incentivi alla costituzione, quali le riserve di attività convenzionali con il committente pubblico contenute nella legislazione speciale per la cooperazione sociale e le organizzazioni di volontariato (L. 381/91 e L. 266/91 nonché relativi recepimenti regionali);
- manca, a fronte di oneri quali la redazione del bilancio sociale e il coinvolgimento di lavoratori e destinatari delle attività, il riconoscimento di agevolazioni fiscali ad hoc, per cui l'impresa sociale gode unicamente degli eventuali vantaggi propri dell'assetto istituzionale di base prescelto;
- l'unico beneficio concreto risulta essere, allo stato attuale, in termini di immagine, nel senso che la costituzione di una società di capitali, assetto tradizionalmente a scopo di lucro, viene nobilitata dalla denominazione a fini sociali.

Manca dunque, ma non solo in Italia [Cafaggi, Iamiceli, 2008; Defourny, Nyssens, 2010, 2012; Bagnoli, Toccafondi, 2011], una definitiva razionalizzazione dell'attività d'impresa senza scopo di lucro, per cui coesistono ancora imprese sociali, cooperative sociali e attori del libro I del c.c. senza che questo corrisponda a una effettiva adeguatezza delle forme giuridiche rispetto alle modalità di svolgimento delle attività nonché ai fini perseguiti. Manca infine la capacità di misurare concretamente la socialità effettiva delle imprese oggetto di indagine, posto che bilancio e bilancio sociale sono attualmente vissuti come meri adempimenti sia da parte di chi li redige che da parte di chi li riceve.

Bibliografia

Accetturo A., Giunta A., Rossi S. (2011), "Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione", *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers*, Banca d'Italia, n. 86.

Andreas M. (1996), *Le aziende 'non profit'. Circuiti gestionali, sistema informativo e bilancio d'esercizio*, Giuffrè, Milano.

Backman E.V., Rathgeb Smith S. (2000), "Healthy Organizations, Unhealthy Communities", *Nonprofit Management and Leadership*, 10(4), pp. 355-373.

Bagnoli L., Toccafondi S. (2011a), "Reporting frameworks for social enterprises: a European overview", *CIRIEC Working Papers*, n. 1109.

Bagnoli L., Toccafondi S. (2011b), "Un bilancio per l'impresa sociale in Europa: evidenze empiriche e possibili convergenze", in Borgonovi E., Mussari R. (a cura di), *Collaborare e competere per un mercato responsabile e*

solidale, Atti del Convegno Nazionale dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale 2010, Il Mulino, Bologna.

Banca d'Italia (2012), "L'economia delle regioni italiane", *Economie Regionali*, Banca d'Italia, n. 2.

Battilana J., Lee M., Walker J., Dorsey C. (2012), "In Search of the Hybrid Ideal", *Stanford Social Innovation Review*, Summer, pp. 51-55.

Becchetti L. (2014), *Wikieconomia. Manifesto dell'economia civile*, Il Mulino, Bologna.

Bentivogli C., Viviano E. (2012), "Le trasformazioni del sistema produttivo italiano: le cooperative", *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers*, Banca d'Italia, n. 113.

Birchall J. (2013), *Resilience in a Downturn: The power of financial cooperatives*, ILO International Labour Office, Geneva.

Birchall J., Hammond Ketilson L. (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, ILO International Labour Office, Geneva.

Bonfante G. (2013), "Un nuovo 'vestito' per l'impresa sociale?", *Impresa Sociale*, n. 2-2013, pp. 55-58.

Borzaga C. (2012), "Il contributo dell'economia sociale al superamento della crisi", in Bray M., Granata M. (a cura di), *L'economia sociale: una risposta alla crisi*, Edizioni Solaris, Roma.

Borzaga C., Bodini R. (2014), "What to Make of Social Innovation? Towards a Framework for Policy Development", *Social Policy and Society*, 13(3), pp. 411-421.

Borzaga C., Bodini R., Carini C., Depedri S., Galera G., Salvatori G. (2014), "Europe in Transition: The Role of Social Cooperatives and Social Enterprises", *Euricse Working Papers*, 69|14.

Borzaga C., Fazzi L. (2011), *Le imprese sociali*, Carocci, Roma.

Borzaga C., Zandonai F. (a cura di) (2009), *L'impresa sociale in Italia. Economia e istituzioni dei beni comuni*, Rapporto Iris Network, Donzelli, Roma.

Bugamelli M., Cristadoro R., Zevi G. (2009), "La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un'analisi sui dati a livello di impresa", *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers*, Banca d'Italia, n. 58.

Cafaggi F., Iamiceli P. (2008), "New frontiers in the legal structure and legislation of social enterprises in Europe. A comparative analysis", *European University Institute Working Papers*, 2008/16.

Caivano M., Rodano M.L., Siviero S. (2010), "La trasmissione della crisi finanziaria globale all'economia italiana. Un'indagine controfattuale, 2008-2010", *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers*, Banca d'Italia, n. 64.

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Roma (2009), *L'utile senza gli utili. Guida alla creazione dell'impresa sociale*, Roma. Cecop - Cicopa Europe (2010), *Cooperative enterprises in industry and services prove their strong resilience to the crisis*, Second Report Cicopa.

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (2009), *Quaderni impresa sociale. Documento 1. Lineamenti tecnico-operativi*, giugno.

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (2012), *Impresa sociale. Quaderno 2*, aprile.

De Giorgi M.V. (a cura di) (2007), *La nuova disciplina dell'impresa sociale*, Commentario al D. Lgs. 24 marzo 2006 n. 155, Cedam, Padova.

Defourny J., Nyssens M. (2010), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, 1, pp. 32-53.

Defourny J., Nyssens M. (2012), "The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective", *EMES Working Papers Series*, n. 12/03.

Doni N., Mori P.A. (2014), "Pricing and Price Regulation in a Costumer-Owned Monopoly", *Euricse Working Papers*, 70|14.

Euricse (2011), *La cooperazione in Italia*, primo Rapporto Euricse.

Euricse (2014), *La cooperazione italiana negli anni della crisi*, secondo Rapporto Euricse.

Eurostat (2013), *European system of accounts – ESA 2010*, European Commission.

Fazzi L. (2014a), *Imprenditori sociali innovatori. Casi di studio nel terzo settore*, Franco Angeli, Milano.

Fazzi L. (2014b), "Il compito di innovazione dell'impresa sociale", *Animazione Sociale*, 284, pp. 13-26.

Federico V., Russo D., Testi E. (2012), *Impresa sociale, concorrenza e valore aggiunto. Un approccio europeo*, Cedam, Padova.

Ferrera M. (2012), "Idee e crescita: il circolo virtuoso del terziario sociale", *Corriere della Sera*, 16 aprile 2012.

Fici A., Galletti D. (a cura di) (2007), *Commentario al decreto sull'impresa sociale*, D.Lgs. 24 marzo 2006 n. 155, Giappichelli, Torino.

Fondazione Symbola – Unioncamere (2014), *Io sono cultura. L'Italia della qualità e della bellezza sfida la crisi*, Rapporto 2014.

Fondazione Symbola – Unioncamere – Consorzio AASTER (2014), *Coesione è competizione. Nuove geografie della produzione del valore in Italia*, I Quaderni di Symbola.

Galaskiewicz J. (1985), "Interorganizational Relations", *Annual Review of Sociology*, 11, pp. 281-304.

Geces Sub-group on Impact Measurement (2014), *Proposed Approaches to Social Impact Measurement in European Commission legislation and in practice relating to: EuSEFs and the EaSI*, Adopted by the GECES, June.

Giorio A.C. (2014), "Il selfie del terzo settore e dei suoi stakeholder: proposte della società civile per la riforma del terzo settore", *Impresa Sociale*, n. 4-2014, pp. 35-42.

Governo Italiano (2014), *DDL Delega al Governo per la riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del Servizio civile universale*, Consiglio dei Ministri 10 luglio 2014.

ICE (2012), *L'Italia nell'economia internazionale - Rapporto 2011-2012*, ICE Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Istat (2008), *Le cooperative sociali in Italia - Anno 2005*, Informazioni n. 4 Istat.

Istat (2011), *Istituzioni nonprofit in Italia. I risultati della prima rilevazione censuaria - Anno 1999*.

Istat (2012), *Rapporto annuale 2012 - La situazione del Paese*.

Istat (2013), *9° Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni nonprofit. Primi risultati*.

Istat (2014), *Noi Italia. 100 statistiche per capire il Paese in cui viviamo*.

Jahier L. (2013), "Oltre l'economia e la moneta: una nuova dimensione sociale dell'Europa", policy paper, *Impresa Sociale*, n. 1-2013, pp. 48-52.

Magatti M., Gherardi L. (2014), *Una nuova prosperità. Quattro vie per una crescita integrale*, Feltrinelli, Milano.

Magatti M., Giaccardi C. (2014), *Generativi di tutto il mondo, unitevi! Manifesto per la società dei liberi*, Feltrinelli, Milano.

Maineri M. (2013), *Collaboriamo! Come i social media ci aiutano a lavorare e vivere bene in tempo di crisi*, Hoepli, Milano.

Marin-Sanchez M., Melia-Martì E. (2006), "The New European Co-operative Societies and the Need for a Normalized Accounting in the European Union", in Chamard J., Webb T. (a cura di), *Symposium on Accounting for Co-operatives Proceedings*, Saint Mary's University, MMCCU.

Murray R., Caulier-Grice J., Mulgan G. (2010), *The open book of social innovation*, The Young Foundation, Nesta.

Occhetto F. (2014), "L'economia civile. La Riforma del terzo settore", *Quaderno Civiltà Cattolica*, n. 3941 del 6 settembre 2014, pp. 390-402.

Orlandini M., Rago S., Venturi P. (2014), "Co-produzione. Ridisegnare i servizi di welfare", *Aiccon Short Paper*, 1/2014.

Pais I. (2012), *La rete che lavora. Mestieri e professioni nell'era digitale*, Egea, Milano.

Porter M.E., Kramer M.R. (2011), "The Big Idea: Creating Shared Value", *Harvard Business Review*, 89, January-February.

Randazzo R., Taffari G., Pellini P. (2013), "Le start-up innovative a vocazione sociale", *Enti non profit*, 3, pp. 7-13.

Scott W.R. (1995), *Institutions and Organizations: Ideas, Interests and Identities*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Segre E., Zamaro N. (2014), "L'impresa sociale nella cornice del benessere equo e sostenibile", *Impresa Sociale*, n. 4-2014, pp. 21-34.

Social Impact Investment Task Force (2014a), *Impact Investment: The Invisible Heart of Markets*, International Report of the Social Impact Investment Task Force established under the UK's presidency of G8.

Social Impact Investment Task Force (2014b), *La finanza che include: gli investimenti ad impatto sociale per una nuova economia*, Rapporto Italiano della Social Impact Investment Task Force istituita in ambito G8.

Suchman M.C. (1995), "Managing Legitimacy. Strategic and Institutional Approaches", *The Academic of Management Review*, 20(3), pp. 571-610.

Tavolo per la Rete italiana di Economia Solidale (2013), *Un'economia nuova, dai Gas alla zeta*, Altreconomia, Milano.

Tinagli I. (2014), *Un futuro a colori. Scoprire nuove opportunità di lavoro e vivere felici*, Rizzoli, Milano.

Tricarico L. (2014), "Imprese di Comunità nelle Politiche di Rigenerazione Urbana: Definire ed Inquadrare il Contesto Italiano", *Euricse Working Papers*, 68|14.

Unioncamere (2012), *L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di commercio – Rapporto Unioncamere 2012*, Centro Studi Unioncamere.

Unione Europea (2013a), *Social economy and social entrepreneurship*, Social Europe guide, Volume 4, European Commission, Directorate-general for Employment, Social Affairs and Inclusion, March.

Unione Europea (2013b), *Regolamento (UE) n. 1296/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio*, dell'11 dicembre 2013, relativo a un programma dell'Unione europea per l'occupazione e l'innovazione sociale ("EaSI") e recante modifica della decisione n. 283/2010/UE che istituisce uno strumento europeo Progress di microfinanza per l'occupazione e l'inclusione sociale, *Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea*, L 374/238, 20 dicembre 2013.

Unione Europea (2014a), *A map of social enterprises and their eco-system in Europe*, European Commission, DG Employment, Social Affairs & Inclusion and DG Internal Market and Services, October.

Unione Europea (2014b), *A map of social enterprises and their eco-system in Europe. Country Report Italy*, European Commission, DG Employment, Social Affairs & Inclusion and DG Internal Market and Services, October.

Venturi P., Zandonai F. (a cura di) (2012), *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa*, Rapporto Iris Network, Altreconomia, Milano.

Venturi P., Zandonai F. (a cura di) (2014), *Ibridi organizzativi. L'innovazione sociale generata dal gruppo cooperativo Cgm*, Il Mulino, Bologna.

Vieta M. (2010), "The Social Innovations of Autogestion in Argentina's Worker-Recuperated Enterprises: Cooperatively Reorganizing Productive Life in Hard Times", *Labor Studies Journal*, 35(3), pp. 295-321.

Zamagni V. (2012), "Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective", *JEOD Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 1(1), pp. 21-36.

Zamagni S. (2013), *Impresa responsabile e mercato civile*, Il Mulino, Bologna.

Zandonai F. (2013), "Una nuova stagione di politiche europee per l'impresa sociale", policy paper, *Impresa Sociale*, n. 0-2013, pp. 52-55.

Curatori

Paolo Venturi

direttore di Aiccon (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit)

Flaviano Zandonai

segretario generale di Iris Network e ricercatore presso Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises)

Autori

Luca Bagnoli

professore ordinario di Economia Aziendale presso il Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi di Firenze

Chiara Carini

ricercatrice presso Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises)

Ericka Costa

ricercatrice presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università degli Studi di Trento e collaboratrice di Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises)

Massimo Lori

ricercatore presso Istat, Registro delle istituzioni non profit

Sabrina Stoppiello

ricercatrice presso Istat, responsabile Rilevazioni sulle istituzioni non profit

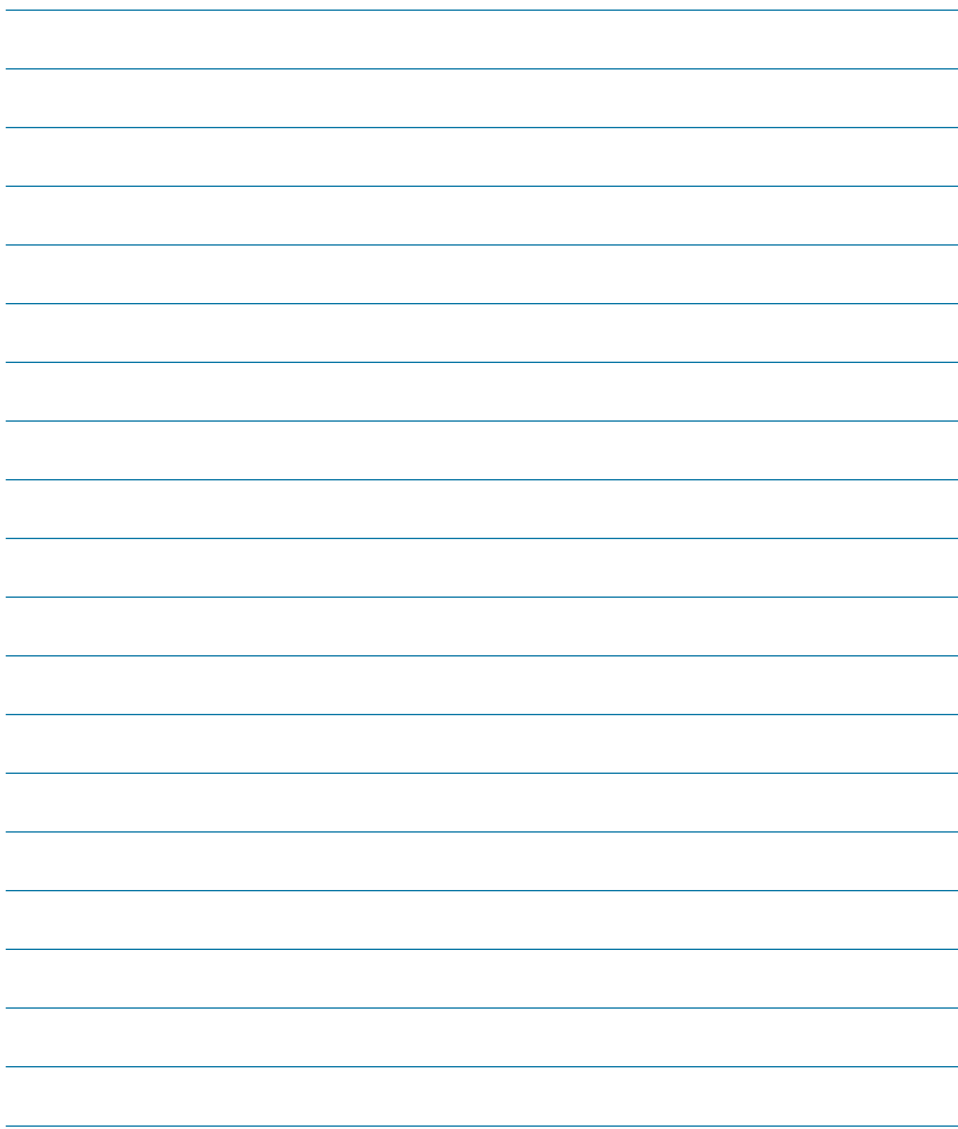
Simone Toccafondi

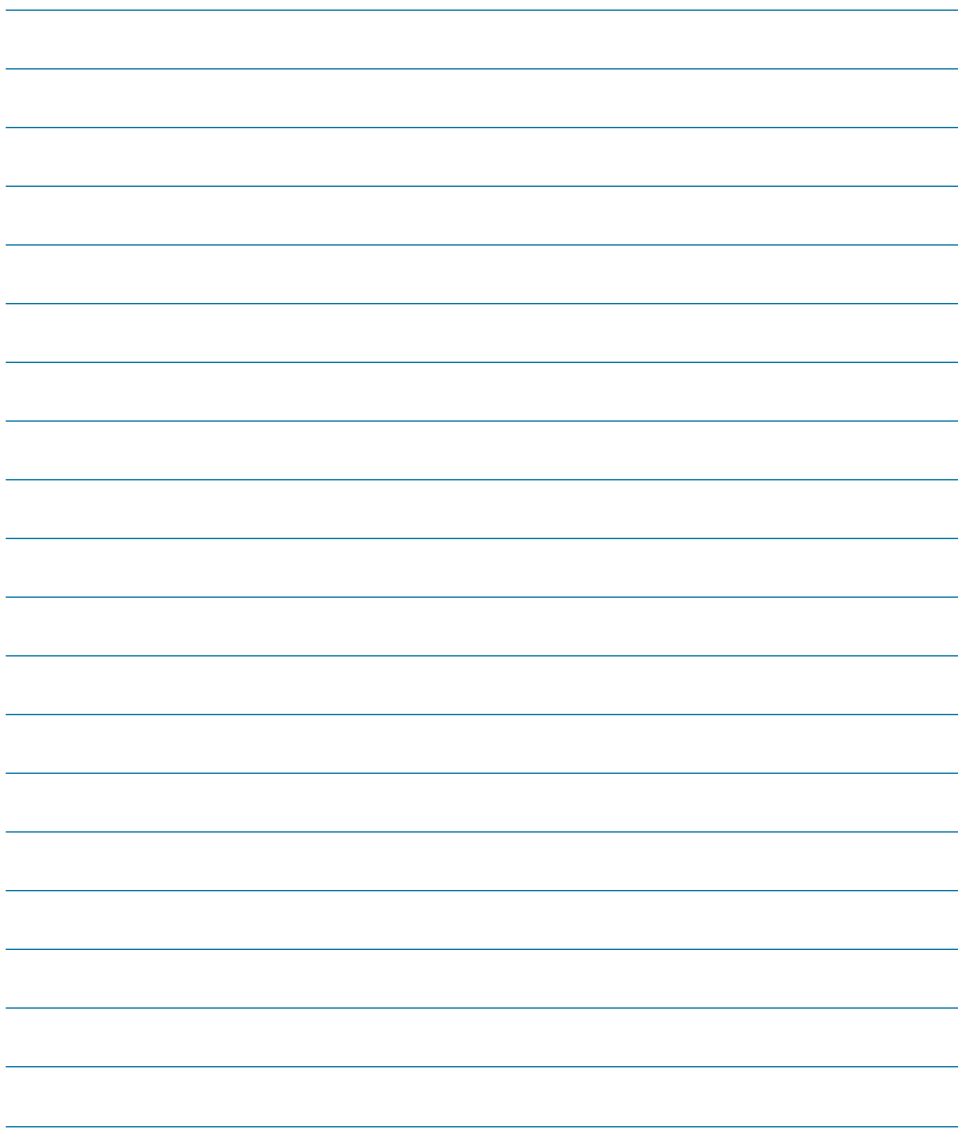
ricercatore presso il Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi di Firenze

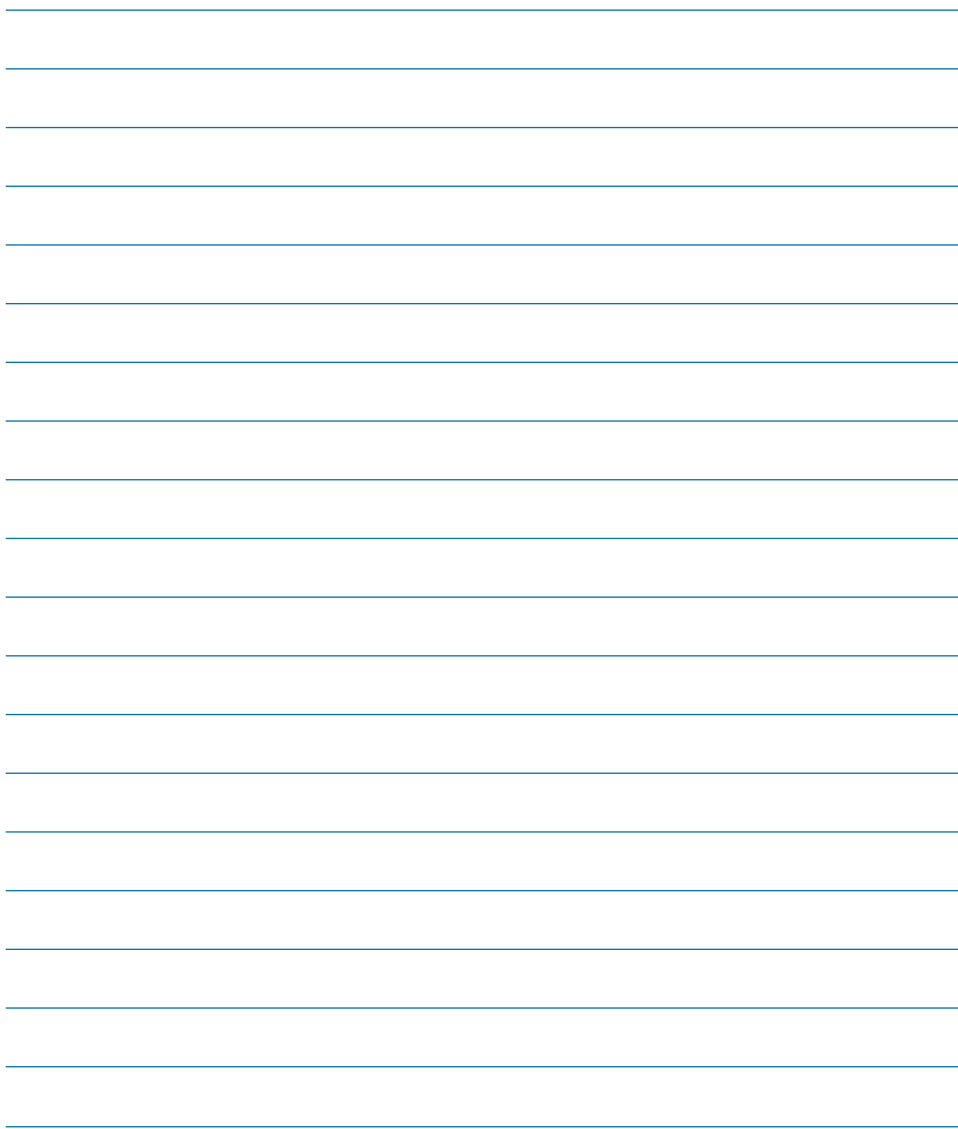


Ringraziamenti

Il rapporto è frutto del prezioso lavoro di molte persone che meritano di essere ringraziate. Un grazie agli autori, che hanno messo a disposizione conoscenza ed esperienza, tempo e risorse. A seguire tutte quelle istituzioni, a partire da Istat e Unioncamere, che hanno fornito supporto nel reperimento dei dati, con un ringraziamento particolare all'Osservatorio sull'economia civile – Comitato imprenditorialità sociale della Camera di commercio di Torino. Infine un ringraziamento speciale a Fondazione Cariplo e Compagnia di San Paolo che sostengono le attività istituzionali di Iris Network.







L'impresa sociale è al centro di un importante progetto di riforma normativa. Dopo anni di assenza, il legislatore nazionale torna a giocare un ruolo cruciale per rilanciare le imprese che producono beni e servizi per obiettivi di interesse generale in settori – welfare, cultura, tutela ambientale – che sono sempre più determinanti per il benessere delle persone e delle comunità. Il rapporto Iris Network propone dati e analisi utili ad alimentare il processo di policy making. Approfondisce le caratteristiche delle imprese sociali che operano di fatto con questa veste – le cooperative sociali – e che si trovano ad affrontare un'importante fase di cambiamento interno e del loro ambiente di riferimento. Analizza poi i principali bacini di imprenditoria sociale che la norma non ha saputo finora adeguatamente "sfruttare". Organizzazioni – soprattutto nonprofit, ma non solo – che grazie ad una nuova agenda di politiche e a risorse finanziarie dedicate potrebbero emergere, arricchendo l'ecosistema dell'impresa sociale italiana come punto di riferimento a livello europeo.



Iris Network
Istituti
di Ricerca
sull'Impresa
Sociale

ISBN 978-88-909832-1-4
