

COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE
IX EDIZIONE

PAPER

Mirjam Ognibene, Giuseppe Notarstefano

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche, Università di Palermo

L'IMPRESA SOCIALE IN ITALIA: PROFILI NORMATIVI E
PROSPETTIVE SOCIO-ECONOMICHE

Paper presentato in occasione del

Colloquio scientifico sull'impresa sociale, 22-23 maggio 2015

Dipartimento PAU (Patrimonio, Architettura, Urbanistica)

Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria

ISBN 978-88-909832-2-1



Iris Network
Istituti
di Ricerca
sull'Impresa
Sociale



Abstract

Il presente lavoro descrive il ruolo che l'impresa sociale svolge e potrebbe sempre più svolgere nel sistema economico tradizionale per un progressivo e proficuo traghettamento dal paradigma capitalista a quello dell'economia sociale e civile.

Mediante l'analisi dei principali riferimenti normativi e delle prospettive di riforma e attraverso la descrizione dell'impatto sociale ed economico si mettono in luce le peculiarità e le potenzialità insite in questo tipo di organizzazioni, evidenziando quanto la crisi stia rivelando come il funzionamento della dimensione economica non possa reggersi più su una unica definizione e misurazione di risultati basati in prevalenza sulla massimizzazione del profitto. Un nuovo paradigma in cui l'impresa sociale assume su di sé la responsabilità di creare lavoro e generare benessere, diventando il luogo in cui l'individuo realizza se stesso e in cui si sviluppano flussi di relazioni che collegano cittadini, mondo produttivo, non profit e istituzioni.

La nostra analisi ci porta a riconoscere l'economia sociale come un polo di utilità sociale tra il settore capitalistico e quello pubblico, coinvolgendo una pluralità di attori e agendo per soddisfare bisogni sociali. Tale economia ha mostrato la capacità di contribuire in modo efficace alla soluzione di nuovi problemi sociali, affermando al tempo stesso la propria posizione di istituzione necessaria per: dare stabilità e sostenibilità alla crescita economica; distribuire più equamente il reddito e la ricchezza; garantire la corrispondenza tra servizi offerti e domanda; valorizzare le attività economiche al servizio dei bisogni sociali e correggere gli squilibri del mercato del lavoro.

Keywords: economia sociale, impresa sociale, impatto sociale, capitale sociale, beni relazionali, economia della reciprocità, terzo settore.

1. Introduzione

L'impresa sociale - intesa come quella forma di impresa che opera con finalità sociali e con vincoli alla distribuzione degli utili - è da alcuni anni uno dei concetti emergenti nel dibattito sulla riforma del welfare, come protagonista e allo stesso tempo oggetto delle politiche pubbliche. L'apporto dell'economia sociale è molto importante perché conferisce senso e valore nuovi all'ambito economico ma anche istituzionale e morale. Infatti nel contesto della crisi si cercano modi nuovi per strutturare il sistema di welfare e si sente la necessità di coinvolgere i cittadini, promuovere gruppi, favorire l'altruismo, incentivare aiuti reciproci e sviluppare comunità coese, responsabili e solidali. Oltre che erogare servizi le istituzioni del welfare moderno sono chiamate, infatti, a produrre cultura civica, innescando e alimentando valori come la fiducia e la cooperazione per il bene comune. Le imprese sociali si fanno dunque carico non solo di trovare risposte a problemi assistenziali ma di generare aree di tensione morale in cui l'altruismo guadagna terreno rispetto all'egoismo tipico su cui si fonda il paradigma dell'*homo oeconomicus*. Infatti, la crisi sta rivelando come il funzionamento della dimensione economica non possa reggersi più su una definizione e misurazione di risultati prevalentemente basati sulla massimizzazione del profitto. Particolarmente nel contesto italiano, incentrato sulla famiglia (nella forma di imprese familiari) e la comunità locale come soggetti attivi nella produzione di capitale sociale ed economico, il profitto non può rappresentare un fine utilitaristico ma deve essere piuttosto un mezzo per soddisfare i bisogni della collettività. In tale paradigma l'impresa assume su di sé la responsabilità del lavoro e del benessere, trasformandosi nel luogo in cui l'individuo realizza se stesso attraverso il lavoro e creando flussi che mettono in relazione cittadini, mondo produttivo, non profit, istituzioni e corpi intermedi. L'impresa sociale, in quanto fenomeno in grado di coinvolgere tutti i cittadini tra i quali i più disagiati e gli esclusi attraverso una logica imprenditoriale imperniata su cooperazione, relazionalità e inclusione sociale, rappresenta così il più evidente punto di incontro tra equità sociale e profitto e, quindi, anche una efficace ed efficiente risposta alla crisi. È evidente altresì che, in questo periodo di perturbazione economica e sociale, l'economia sociale svolga anche una funzione per certi versi anticiclica e resiliente e per altri versi innovativa e creativa, dimostrando così di poter generare forme sociali ed economiche nuove, più cooperative. Questo necessita però che le istituzioni riconoscano la capacità di coniugare lo sviluppo economico insieme al progresso sociale non considerando il secondo come gerarchicamente sottoposto al primo ma assicurando a questo tipo d'impresa tutto il sostegno possibile attraverso la valorizzazione di territori, identità locali, cultura e produzioni di qualità affinché possano affermarsi trasversalmente nell'intera economia.

2. Aspetti definitivi

La crisi mondiale, esplosa nel 2008 come crisi finanziaria diventata poi economica e occupazionale, oggi si rivela una crisi sociale e di valori. Questa "Grande Contrazione"¹ segna un momento storico fondamentale sia per l'economia globale che per il mondo. Infatti, "corrisponde a una cesura significativa non solamente nella storia dell'economia di mercato, per come è stata concepita e interpretata dalle teorie più diffuse e radicate almeno nell'ultimo trentennio, ma pure per le conseguenze che le trasformazioni di questi anni stanno producendo sulle società più avanzate, nelle loro economie e negli equilibri mondiali che su queste società e su tali economie si erano nel tempo adattati" (Granata, 2012). Si dovrebbero ripensare lo sviluppo dell'orizzonte morale e i meccanismi di regolamentazione alla base dell'economia, della politica e del sistema mondo. Per questi motivi è necessario concentrare l'analisi sull'"economia sociale" per indagare quanto e in che modo questa visione alternativa rispetto a quelle prevalenti possa essere utile per ricreare

¹ Tale espressione viene utilizzata per fare un parallelismo con la Grande Depressione degli anni '30 del secolo scorso. (Si veda Rampini F., *Alla mia Sinistra*, Mondadori, Milano 2011).

e rendere salde strategie innovative che vadano a rimpiazzare o, semplicemente, a integrare le precedenti. Un'economia e una società basate sui valori umani universali e sociali potrebbero rappresentare sia una via d'uscita dalla crisi che una vera e propria opportunità per l'economia in sé.

Negli ultimi vent'anni il settore del "non profit"² è stato interessato da uno sviluppo complesso ed una evoluzione costante, giungendo a provocare una serie di importanti conseguenze sia a livello economico che sociale. La crescente diffusione delle organizzazioni non profit è da ascrivere sostanzialmente all'emergere di bisogni sociali che non trovano soluzione né nell'azione della pubblica amministrazione né nelle imprese private. Lo Stato, infatti, di fronte a questo tipo di bisogni tende a fallire in quanto il suo intervento è vincolato a soddisfare una domanda sociale mediana o dell'elettorato mediano (Weisbrod 1975) – corrispondenti ai desideri della maggioranza dei cittadini. L'economia sociale oggi ha come obiettivo primario di riempire il vuoto di inattività creatosi nel settore pubblico e privato (Nicolau, Simaens, 2008) e le imprese sociali nella loro azione devono essere in grado di includere l'identificazione di un problema specifico ed una soluzione altrettanto specifica (o gamma di soluzioni) per affrontarlo (Robinson, 2006). Quindi le organizzazioni che operano nel settore dell'economia sociale vanno ad agire, fornendo servizi che le istituzioni pubbliche non arrivano a garantire e al posto di imprese private le quali potrebbero trasformare, essendo finalizzate principalmente a fare profitto, dei servizi di natura sociale, essenziali per la comunità, in merce piegata agli interessi dell'imprenditore privato e le persone, soggette a questi bisogni, in semplici consumatori. L'economia sociale si ritrova a rappresentare un equilibrio tra le regole di mercato, che perseguono l'efficienza economica, e l'intervento dello Stato, che promuove la giustizia sociale.

Nonostante la crescente importanza delle organizzazioni che fanno parte dell'economia sociale, questa soffre, presso le società attuali, di 'invisibilità istituzionale' causata da due fattori. Il primo derivante dal fatto che in un sistema di contabilità nazionale fondato su una realtà istituzionale bipolare vi è poco spazio per un terzo polo che non sia né pubblico né capitalistico, quest'ultimo corrispondente praticamente all'intero settore privato. Il secondo fattore dell'invisibilità istituzionale dell'economia sociale deriva dalla mancanza di una definizione chiara e rigorosa del concetto e della portata dell'economia sociale da poter essere usata proficuamente dai sistemi di contabilità nazionale. Una definizione che faccia a meno di criteri giuridici e amministrativi, si basi essenzialmente su un'analisi del comportamento degli attori dell'economia sociale puntando su somiglianze e differenze all'interno di questo gruppo di attori e tra tale gruppo e gli altri agenti economici. Al contempo essa dovrebbe mettere insieme i principi tradizionali e i valori caratteristici dell'economia sociale con la metodologia dei sistemi di contabilità nazionale in uso, al fine di elaborare un unico concetto che offra una definizione operativa, goda di un ampio consenso politico e scientifico, e permetta di quantificare e rendere visibili gli aggregati principali degli enti dell'economia sociale in modo omogeneo e standardizzato a livello internazionale³.

È opportuno a tal proposito sottolineare come l'economia sociale si può definire composta da due sotto settori principali: il primo di mercato (market) o imprenditoriale costituito da cooperative, associazioni di mutuo soccorso, organizzazioni dei lavoratori, gruppi di imprese e società commerciali e il secondo del non mercato (non market) composto dai produttori (associazioni, fondazioni ecc..) di beni e servizi non destinabili alla vendita estensibile anche al recente campo relativo alla gestione dei bene

² Si deve sottolineare, come sostiene Vera Zamagni nel suo lavoro *L'economia sociale negli ultimi anni* (Si veda Bray M., Granata M, *L'economia sociale: una risposta alla crisi*, Italianieuropei, Roma 2012), che la definizione "non profit" circa le attività economiche del Terzo settore è inesatta in quanto l'obiettivo di queste non è di non fare profitti, ma di raggiungere i loro scopi. Se poi degli utili saranno prodotti di certo non vengono distribuiti tra i soci ma reinvestiti nelle attività. Così sarebbe più corretto definirle *not for profit*, puntando l'attenzione sul fatto che ci si riferisce a istituzioni che non sono nate per fare profitti ma per altre ragioni.

³ In tale senso appare molto promettente il progetto promosso da ISTAT e CNEL denominato Benessere Equo e Sostenibile cfr. www.misuredelbenessere.it

comuni. Questa ripartizione risulta utile per compilare statistiche affidabili e analizzare l'attività economica in linea con i sistemi di contabilità nazionale attualmente in uso. Da un punto di vista socioeconomico tra i due sottosettori c'è permeabilità e sussiste uno stretto legame tra il settore di mercato e quello del non mercato dell'economia sociale. Ciò è dovuto al fatto che tutte le organizzazioni dell'economia sociale sono organizzazioni di vario tipo che svolgono un'attività il cui scopo principale è quello di soddisfare i bisogni degli individui piuttosto che remunerare gli investitori di capitale. L'economia sociale raggruppa, quindi, un insieme di organismi di diversa natura regolati tutti da forme giuridiche di tipo privatistico per produrre beni e servizi destinati alla soddisfazione di bisogni sociali.

Per quel che riguarda le imprese sociali negli ultimi anni sono stati pubblicati molti studi, ma non esiste un approccio omogeneo. Se ne possono distinguere però due principali: l'approccio angloamericano e l'approccio dell'Europa continentale.

L'approccio angloamericano comprende varie correnti che definiscono la sfera dell'imprenditoria sociale⁴ in modo diverso. Si va da coloro che considerano le imprese sociali la controparte aziendale di mercato delle organizzazioni *non profit* private con una finalità sociale fino a chi ritiene che la definizione di impresa sociale debba essere esclusivamente imperniata sull'innovazione sociale e sulla soddisfazione dei bisogni sociali, indipendentemente dalla forma giuridica dell'impresa (pubblica, privata, di capitali, 'sociale').

Secondo la tradizione dell'Europa continentale, l'approccio più importante all'imprenditoria sociale è sintetizzato negli studi e nelle proposte del network Emes⁵. Nello specifico quella elaborata, a partire dalla fine degli anni '90 dagli studiosi facenti parte di questa rete di ricerca (Borzaga, Defourny, 2001; Defourny, Nyssens, 2008) risulta essere una delle definizioni più esaustive di impresa sociale. Questa considera gli sviluppi più recenti del fenomeno ed è articolata partendo dal fatto che queste imprese sono il risultato dell'imprenditoria collettiva nel campo dell'economia sociale e vengono definite attraverso tre categorie di indicatori e due criteri per la valorizzazione delle imprese sociali: in rapporto alla dimensione economica e di governance (criterio economico-imprenditoriale) e di quella sociale (criterio sociale).

Questa definizione non considera specifiche forme giuridiche e non ha legami con gli ordinamenti nazionali. L'impresa sociale è configurata come un soggetto giuridico privato e autonomo rispetto alla pubblica amministrazione, che pur svolgendo attività produttive, basandosi su criteri imprenditoriali (continuità, sostenibilità, qualità), persegue, a differenza delle imprese private tradizionali, una esplicita finalità sociale attraverso la produzione di benefici diretti a favore di tutta una comunità e/o di soggetti svantaggiati. Essa non è finalizzata alla ricerca del massimo profitto in capo a coloro che apportano il capitale e può rendere parte della proprietà e della gestione i diversi *stakeholders* (dai volontari ai finanziatori), alimentando legami stretti con la comunità territoriale in cui opera e ricavando le risorse necessarie da molteplici fonti (dalla pubblica amministrazione e le donazioni di denaro e di lavoro al mercato e alla domanda privata). L'impresa sociale si distingue così dalle tradizionali imprese di capitale perché caratterizzata da obiettivi, forme proprietarie, vincoli e modalità di *governance* e di gestione che escludono la ricerca e soprattutto la massimizzazione dei vantaggi (monetari e non) dei proprietari. Si differenzia anche dall'impresa pubblica perché fondata e gestita da soggetti privati e dalle varie istituzioni pubbliche erogatrici di beni e servizi

⁴ Questa espressione non coincide esattamente con il concetto di impresa sociale in quanto quello di imprenditore sociale oggi è inteso in maniera più ampia. Infatti, è certamente imprenditore sociale colui che dà vita e gestisce un'impresa sociale, ma non tutti gli imprenditori sociali operano necessariamente in questo tipo di imprese, né devono organizzare la propria attività in forma imprenditoriale.

⁵ Emergenza delle imprese sociali in Europa: una rete di ricerca europea che conduce, principalmente, ricerca nei settori dell'economia sociale e delle imprese sociali (<http://www.emes.net>).

perché è a tutti gli effetti un'impresa. L'impresa sociale, poi, non coincide esattamente con l'universo delle organizzazioni non profit, infatti, queste ultime non comprendono solo imprese sociali ma anche organizzazioni la cui attività prevalente non ha carattere produttivo, dedicandosi ad *advocacy*, promozione della partecipazione civile o redistribuzione di risorse. Al contempo vi sono imprese sociali che a causa della forma giuridica utilizzata o per la possibilità di una limitata distribuzione di utili (il caso delle cooperative sociali italiane) tecnicamente non rientrano nell'universo non profit.

Infine, essa è diversa dalla forma cooperativa così come concepita da molti ordinamenti, tra cui quello italiano, cioè come impresa di proprietà di soggetti diversi dai portatori di capitale di rischio ma finalizzata ad apportare benefici diretti ai soli proprietari. Essa è tuttavia per molti aspetti (proprietà, governo democratico, ecc.) più vicina all'impresa cooperativa che all'impresa convenzionale perché recupera lo spirito originario del movimento cooperativo. Ciò spiega la scelta di molte imprese sociali di adottare, adattandola, la forma cooperativa.

Nonostante questa definizione abbia il limite di non stabilire con precisione i confini del fenomeno essa è condivisa dalla maggior parte degli studiosi e si è rivelata un punto di riferimento per i legislatori che si sono interessati a questa nuova forma imprenditoriale stabilendo un insieme di criteri comuni finalizzati all'identificazione delle imprese sociali in ciascuno Stato membro dell'Unione Europea.

In alcuni più recenti studi l'attenzione al contenuto delle attività sociali risulta sempre maggiore. In questa logica è stato elaborato il concetto di *Social Entrepreneurship*, sempre più utilizzato per ricomprendere un ampio spettro di iniziative a carattere sociale (*Ranging from voluntary activism to corporate social responsibility*, Defourny, 2008).

In questo nuovo filone di studi ci si concentra sul rapporto tra la dimensione sociale e quella imprenditoriale. La prima attiene al settore di intervento dell'organizzazione (per es. Servizi sociali), all'utilizzo di particolari modalità di gestione (per es. l'uso di personale svantaggiato nella gestione) o all'impatto sociale ultimo dell'attività. La seconda, invece, è determinata dall'orientamento al mercato di queste organizzazioni e dal carattere innovativo utilizzato nella modalità di risposta ai bisogni sociali (Nicholls, 2008), elementi che garantiscono la sostenibilità nel tempo di queste aziende.

3. Profilo normativo tra passato e presente

In materia di organizzazioni non lucrative l'ordinamento giuridico italiano presenta un quadro normativo di riferimento caratterizzato da una legislazione generale alquanto scarna e da una legislazione speciale molto più nutrita, seppur frammentaria ed inorganica⁶.

In particolare, a partire dagli anni '90 del secolo scorso, una serie di provvedimenti normativi ha favorito l'istituzionalizzazione di detta tipologia di organizzazioni, contribuendo a conferirle una parvenza di settore

⁶ In aggiunta alla legislazione in materia di attività delle cooperative ed imprese sociali, l'Italia vanta un'ampia e favorevole legislazione a supporto, disciplinante le attività di altre organizzazioni non-profit (oltre 22.000 altre organizzazioni non-profit sono state attive nel 2011 - Venturi . P., Zandonai F., 2012). Il principale quadro normativo di riferimento consta della legge sulle Organizzazioni non governative (L. 49/1987), della legge sulle Organizzazioni di Volontariato (L. 266/1991), del decreto legislativo sulle Organizzazioni sociali (D. Lgs. 460/1997), della legge per l'istituzione di un sistema integrato di interventi e servizi sociali (L. 328/2000), nonché della legge sulle Associazioni di Promozione Sociale (L. 383/2000), che definisce un processo di pianificazione nazionale per la fornitura di servizi sociali.

omogeneo nei suoi tratti identitari, seppur sufficientemente variegato al proprio interno per ambiti di attività e forme giuridico-organizzative (Borzaga 2009).

Il punto di partenza è rappresentato dal quadro giuridico delle cooperative sociali, le quali, con la loro attitudine a coniugare spirito imprenditoriale e obiettivi sociali, costituiscono una delle prime tipologie di organizzazioni non profit ad essere state disciplinate nell'ordinamento italiano⁷.

Per quanto concerne l'impresa sociale, solo in tempi recenti il legislatore italiano si è dedicato, conferendo peso e legittimazione, a tale ambito economico, rivelatosi abbastanza incisivo per l'economia.

In particolare, due sono i provvedimenti legislativi principali che fanno da quadro di riferimento: la legge delega n. 118 del 13 giugno 2005, concernente la disciplina dell'impresa sociale, tradottasi nel decreto legislativo n. 155 del 24 marzo 2006, recante "Nuova disciplina sull'impresa sociale", nonché la legge delega n.2617 del 22 agosto 2014, contenente "Delega al Governo per la riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del Servizio civile universale".

Nel 2006, quattro decreti legislativi, in armonia con quanto disposto dalla ricordata legge 155/2006, hanno visto la luce, definendo ulteriormente la disciplina in materia di imprese sociali.

Il primo decreto ha provveduto ad individuare i criteri distintivi delle attività che producono un impatto sociale. In particolare la legge prevede che tali attività debbano rappresentare almeno il 70% delle attività complessive di un'organizzazione.

Il secondo decreto definisce, invece, la procedura di registrazione, nonché la relativa documentazione necessaria.

Le linee guida formulate dal terzo decreto, infine, riguardano la contabilità sociale e la relazione di revisione sociale; mentre il quarto decreto definisce le modalità di trasformazione di imprese private e di organizzazioni della società civile in imprese sociali.

Riassumendo, la legge 155/06, dunque, definisce caratteristiche, settori di attività, struttura proprietaria e trattamento lavorativo dei dipendenti; ha portata innovativa nel considerare per la prima volta l'impresa sociale come nuovo soggetto che si aggiunge alle altre organizzazioni non lucrative già disciplinate e nel

⁷ Per l'ordinamento giuridico italiano la cooperativa sociale rappresenta una forma particolare di impresa. Infatti, pur potendo godere di agevolazioni e sostegni, in quanto orientata a conseguire l'interesse generale della comunità, è in gran parte sottoposta alla stessa disciplina delle attività commerciali.

La prima forma di regolamentazione normativa sulle Cooperative è individuabile nel decreto legislativo del Capo provvisorio dello Stato del 14 dicembre 1947 n.1577, recante "Provvedimenti per la cooperazione", il quale definisce i caratteri che le cooperative devono possedere per poter usufruire di eventuali agevolazioni fiscali.

La disposizione che meglio contribuisce a definire tale tipo di impresa è contenuta nella legge n. 381 del 1991, recante "Disciplina delle cooperative sociali"; in materia, inoltre, l'art. 8 del Decreto legge del 17/01/2003 n.6 introduce rilevanti novità in tema di agevolazioni fiscali.

Una crescita continua e annuale delle cooperative sociali, pari al 10% - 40%, si è registrata sin dalla prima edizione della legge sulla Cooperativa Sociale (Corrias, C., 2010); inoltre, ai sensi della suddetta legge, le cooperative sociali possono combinare lavoro pagato, lavoro non retribuito e quello volontario nella loro attività, con l'unico limite del 50% del totale degli occupati.

Quando dalla fase legislativa si sposta l'attenzione alla fase applicativa della legge, occorre ricordare come, anche in materia di cooperative sociali, le diverse Regioni godano di taluni margini di discrezionalità nel recepire quanto disposto dal legislatore nazionale a livello di quadro generale delle attività delle cooperative sociali. Da Codini A., *Le cooperative sociali. Aspetti di governance e aspetti di gestione*, Franco Angeli, Milano, 2007.

definirla come un'organizzazione senza scopo di lucro, dedita in via stabile e principale alla produzione o allo scambio di beni e servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale.

Nello specifico, per beni e servizi la legge intende quelli prodotti o scambiati nell'ambito dell'assistenza sociale e sanitaria, in quello dell'educazione ed istruzione, della tutela dell'ambiente, della valorizzazione del patrimonio culturale, del turismo sociale, della formazione finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica, dei servizi strumentali alle imprese sociali - resi da enti composti in misura superiore al 70% da organizzazioni che esercitano impresa sociale.

Orbene, alla luce di ciò, possono acquisire la qualifica di imprese sociali anche le organizzazioni che esercitano attività di impresa al fine dell'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati o disabili.

La legge, peraltro, vieta la distribuzione, anche in forma indiretta, di utili ed avanzi di gestione, nonché l'istituzione di fondi e riserve in favore di amministratori, soci, partecipanti, lavoratori e collaboratori.

Innovativa, altresì, la previsione in materia di scritture contabili, previste come obbligatorie; infatti, la nuova impresa è tenuta a redigere, oltre alle scritture contabili previste dal codice civile, anche il bilancio sociale.

La portata innovativa della normativa esaminata può cogliersi tenendo conto che questa ha permesso di svolgere un'attività sociale senza dover necessariamente ricorrere alla forma cooperativa.

L'impresa sociale, dunque, è da considerarsi come una categoria giuridica, uno status che ben si presta a tutti i tipi di organizzazione e che soddisfa tutti i criteri, a prescindere dalla forma giuridica con cui tali organizzazioni siano state registrate.

La disciplina dell'impresa sociale prevede, inoltre, che nella gestione della stessa trovino applicazione i principi di democrazia economica.

A fronte, poi, della possibilità delle prestazioni volontarie non retribuite, la legge fa divieto di distribuire gli utili ai soci ed ai lavoratori, ponendo piuttosto l'obbligo di reinvestire i profitti nell'azienda.

La suindicata normativa, tuttavia, non ha tagliato importanti traguardi nello sviluppo del settore dell'economia sociale. Ne è una dimostrazione la circostanza per cui il Registro delle Imprese Sociali presso la Camera di Commercio Italiana è stato istituito soltanto nel 2009. A ciò si aggiunga che, a causa di capacità e risorse limitate della Camera di Commercio, l'intero sistema non è riuscito a raggiungere i risultati sperati. Una svolta significativa potrebbe giungere dal disegno di legge presentato il 22 agosto 2014, il quale prevede, attraverso lo strumento della delega al Governo, una serie di interventi normativi da attuare per la costruzione di un rinnovato sistema che favorisca la partecipazione attiva e responsabile delle persone, singolarmente o in forma associata, per valorizzare il potenziale di crescita e occupazione insito nell'economia sociale e nelle attività svolte dal cosiddetto Terzo Settore, anche attraverso il riordino e l'armonizzazione di incentivi e strumenti di sostegno.

In particolare il disegno di legge conferisce al governo la delega per la modifica della disciplina dell'impresa sociale precedente, con riferimento al decreto legislativo 155/06, e definisce l'impresa sociale come "impresa privata con finalità d'interesse generale, avente come proprio obiettivo primario il raggiungimento di impatti sociali positivi misurabili, realizzati mediante la produzione o lo scambio di beni o

servizi di utilità sociale, ~~anche attraverso l'adozione di modelli~~ **che destina i propri utili prevalentemente al raggiungimento di obiettivi sociali e che adotta modalità** di gestione responsabili, trasparenti e idonei ad assicurare **che favoriscono** il più ampio coinvolgimento dei dipendenti, degli utenti e di tutti i soggetti interessati alle sue attività”⁸.

L'art. 6 in particolare disciplina le misure agevolative e di sostegno economico in favore degli enti del terzo settore ed il riordino e l'armonizzazione del relativo regime tributario e fiscale. Infatti, considerato il potenziale di crescita ed occupazione connesso alle attività del terzo settore ed all'economia sociale, si è reso necessario un riordino del quadro regolatorio e di stabilizzazione delle situazioni finanziarie di tali realtà, al fine di dar vita a nuove opportunità di lavoro e crescita professionale, in un'ottica di competitività idonea a rilanciare la ripresa economica.

Novità rilevante è il riferimento - rimasto presente nella definizione, dopo il vaglio del Parlamento, ma in forma più generica avendo omissso il termine “misurabili” - a “impatti sociali positivi” che sottolinea l'attenzione non esclusivamente al livello regolativo, ma anche al piano identitario. Fino ad oggi, infatti, l'impresa sociale è definita attraverso una serie di elementi costitutivi (la non distribuzione degli utili, i settori di attività, la rendicontazione sociale) che classificano *ex ante* tale modello imprenditoriale come forma istituzionale *sui generis* (Venturi, Zandonai 2014) invece con la riforma la funzione di perseguire obiettivi di “interesse generale” viene associata alla dimensione di impatto sociale, da intendersi anch'essa tratto caratteristico dell'impresa sociale. A tal proposito l'art. 7 comma 3 parla esplicitamente di linee guida predisposte dal Ministero “in materia di bilancio sociale e di sistemi di valutazione di impatto sociale delle attività svolte dagli enti del Terzo settore” e inoltre da una definizione della valutazione di impatto sociale come “ valutazione qualitativa e quantitativa, sul breve, medio e lungo periodo, degli effetti delle attività svolte sulla comunità di riferimento rispetto all'obiettivo individuato”⁹.

4. La misurazione del valore sociale

L'inserimento nel disegno di legge di riforma di norme che trattano di impatto sociale e valutazione dimostra quanto il tema della misurazione del valore sociale generato dalle nuove forme di impresa risulti significativo soprattutto per le istituzioni pubbliche che da una parte trovano in questi modelli di impresa una risposta alle difficoltà di far fronte alle esigenze sociali, ma dall'altra devono poterle sostenere finanziariamente dato il valore sociale che sono in grado di produrre.

In questo scenario si pone come esigenza crescente il problema della misurazione del valore laddove la valutazione dell'impatto delle innovazioni sociali richiede uno sforzo importante in termini di rendicontazione e identificazione di strumenti di misurazione quantitativi e qualitativi. A questo si aggiunge che le istituzioni pubbliche, nell'erogazione dei contributi a sostegno delle iniziative sociali, hanno iniziato a tener conto non solo degli obiettivi e della validità del progetto ma anche dei risultati effettivamente conseguiti.

⁸ Si veda L. 22 agosto 2014, n°2617 in materia di “Delega al governo per la riforma del terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale” con in grassetto le successive modifiche da parte della Camera dei Deputati apportate prima dell'approvazione del testo definitivo del 09/04/2015 (art 6 “Impresa sociale”).

⁹ Si veda L. 22 agosto 2014, n°2617 in materia di “Delega al governo per la riforma del terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale” e successive modifiche da parte della Camera dei Deputati apportate prima dell'approvazione del testo definitivo del 09/04/2015 (art.7 “Vigilanza, monitoraggio e controllo”).

A fronte di questa attenzione verso il tema, da parte del mondo istituzionale, innanzitutto, si è sviluppata una nutrita letteratura sui modelli di misurazione dell'impatto sociale; anche se un sistema condiviso di categorizzazione di tali modelli che risulti capace di agevolare le imprese nel processo di identificazione e selezione del modello più appropriato non è stato ancora individuato.

Bisogna premettere che i sistemi di misurazione della performance delle organizzazioni di terzo settore e delle imprese sociali cambiano nel tempo a seconda di una serie di variabili esogene ed endogene in relazione ai contesti economici, politici, sociali e culturali, in cui esse operano.

Tra le variabili esogene si individuano:

- il sistema di regolazione normativa delle organizzazioni del terzo settore e le imprese sociali;
- il complesso di istituzioni politico-amministrative dello Stato e delle sue articolazioni territoriali;
- gli stili e le pratiche di management delle agenzie della Pubblica Amministrazione;
- la configurazione societaria del mercato e del sistema del credito;
- la disponibilità di risorse solidaristiche presenti in una determinata società/comunità territoriale;
- le preferenze e gli stili di consumo dei fruitori e beneficiari dei servizi;
- gli elementi culturali, valoriali e simbolici.

-

Per quanto riguarda le variabili endogene esistono diverse dimensioni relazionali che impattano sulla determinazione della misurazione della performance, cioè su ciò che "ha valore", su ciò che "dà valore", su ciò che è da valutare positivamente ossia da valorizzare in relazione ad attività, programmi, progetti, e su ciò a cui dare un giudizio negativo dunque da lasciare da parte, sospendere, o riconfigurare.

Le tre variabili endogene principali sono:

- la dimensione della *governance*, cioè della configurazione interna delle forme e delle procedure attraverso cui si prendono decisioni di carattere politico-strategico;
- la dinamica gestionale ossia il management come livello della presa di decisioni relative alle scelte allocative;
- i rapporti che si instaurano tra i membri dell'organizzazione e i fruitori/beneficiari dei servizi che essa eroga.

-

Si propone di seguito una tassonomia dei principali modelli di misurazione dell'impatto sociale delle imprese.

La letteratura accademica e manageriale a livello nazionale ed internazionale fa riferimento a due filoni di studio in particolare: quello dell'impresa sociale e quello della misurazione dell'impatto sociale. La misurazione delle *performance* di un'impresa sociale e del loro conseguente impatto in termini non solo economici, ma anche ambientali e sociali è una delle maggiori sfide per la ricerca. Il problema principale non sta tanto nel processo di misurazione in sé, ma nella traduzione in termini quantitativi dei risultati connessi al perseguimento della causa sociale, prevalentemente di natura qualitativa.

Gli studi esistenti sul tema ruotano attorno al concetto di *Blended Value Proposition*, delineato da Emerson (2003) per indicare la combinazione di *outputs* economici e sociali generati dalle attività di un'organizzazione; secondo questa logica le due tipologie di risultati sono intrinsecamente connesse e richiedono modalità di misurazione olistiche che valorizzino l'entità di entrambe.

Da un'analisi della letteratura a livello nazionale ed internazionale emerge un approccio non univoco al concetto di impatto sociale e di misurazione dello stesso (Maas e Liket, 2010; Nicholls, 2007)¹⁰.

Il *social impact* viene definito da Emerson e altri studiosi¹¹ come una combinazione di risorse, *input*, processi o politiche, prodotti dalla presenza e dall'azione di determinati soggetti che perseguendo dei risultati desiderati, alterano le condizioni di vita, di lavoro, di relazione della popolazione così come le norme ed i valori che orientano la loro cognizione di sé e della società circostante (Burdge e Vanclay)¹². Il concetto di "impatto" include effetti desiderati e indesiderati, negativi e positivi, che si manifestano sia nel breve che nel lungo periodo (Wainwright, 2002) ed è dato dalla differenza tra gli *outcomes* generati dalle attività di un'organizzazione e ciò che sarebbe successo indipendentemente dal suo intervento (Clark *et al.*, 2004)¹³. Secondo Grieco, Iasevoli e Michellini (2012) "per impatto sociale si deve intendere la generazione diretta e/o indiretta di un cambiamento, positivo o negativo, prodotto sulla società, sul territorio e sull'ambiente circostante, che coinvolge, quindi, non solo i destinatari diretti, ma tutti coloro che in qualsiasi misura sono coinvolti dall'agire dell'organizzazione"¹⁴.

In letteratura la misurazione del *social impact* è definita come il processo mediante il quale l'impresa provvede alla rilevazione della propria area di impatto e dei gruppi sociali coinvolti (Freudenburg, 1986) mettendo in luce la produzione di benefici reali e tangibili apportati dall'attività dell'organizzazione; è un processo che rientra in un ambito di ricerca che sposa pratiche economiche e preoccupazioni sociali e che ne riflette l'interdipendenza¹⁵.

Lo sviluppo di modelli di misurazione non è un'attività recente per le imprese sociali, né più in generale per il terzo settore. L'elemento di differenziazione rispetto al passato deriva dal contesto competitivo in cui queste imprese si confrontano oggi, il quale comporta la necessità di valutare puntualmente l'impatto per migliorare le *performance* e comunicarle in maniera efficace.

Il tentativo di allargarsi ad una prospettiva differente rispetto a quella economica tradizionale, si scontra, però, con la più radicata convinzione circa l'estrema difficoltà se non addirittura l'impossibilità di misurare e quantificare la creazione di valore sociale da parte dell'impresa¹⁶. Nonostante le palesi difficoltà, una misurazione efficiente presenta numerose opportunità strategiche per gli imprenditori sociali in quanto risulta un processo che può migliorare le *performance* dell'impresa poiché consente una comprensione più approfondita circa le modalità di allocazione delle risorse interne al fine di massimizzare il risultato sociale e permette, inoltre, di migliorare le procedure di rendicontazione, di costruire la legittimità di operare, di ottenere e mantenere risorse all'interno della propria rete di *stakeholder* (Dart)¹⁷.

¹⁰ Si veda Maas K., Liket K., *Social Impact Measurement: Classification of Methods*, 2010 e Nicholls J., *Why measuring and communicating social value can help social enterprise become more competitive*, Cabine Office, Office of the Third Sector, 2007.

¹¹ Si veda Emerson J., Wachowics J., Chun S., *Social return on investment: Exploring aspects of value creation in the non-profit sector*, The Roberts Foundation, San Francisco, 2000.

¹² Si veda Burdge R., Vanclay F., "Social Impact Assessment: A Contribution to the State of the Art Series", *Impact Assessment*, vol. 14, n. 1, 1996.

¹³ Si veda Clark C., Rosenzweig W., Long D., Olsen S. (2004), *Double bottom line project report: Assessing social impact in double bottom line ventures*. Accessibile su http://www.riseproject.org/DBL_Methods_Catalog.pdf.

¹⁴ Si veda Grieco C., Iasevoli G., Michellini L., *Impresa sociale e creazione di valore: una tassonomia dei modelli di misurazione dell'impatto sociale sul territorio*, Sinergie, rivista di studi e ricerche, n. 91, Maggio-Agosto 2013, pag. 61-82.

¹⁵ Si veda Gentile M.C., *Social Impact Measuring, a definition, in Business and society program*, The Aspen Institute, 2002. Accessibile su <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/bsp/socialimpactmanagement.pdf>.

¹⁶ Si veda Emerson J., Wachowics J., Chun S., *Social return on investment: Exploring aspects of value creation in the non-profit sector*, The Roberts Foundation, San Francisco, 2000.

¹⁷ Si veda Dart R., "The Legitimacy of Social Enterprise", *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 14, n. 4, 2004.

L'esigenza di relazionarsi con gli *stakeholder* è dunque una delle principali motivazioni che spingono le imprese sociali ad avviare un processo di misurazione dell'impatto sociale generato. Le organizzazioni di terzo settore e le imprese sociali, infatti, possono utilizzare la quantificazione del loro impatto sociale come informazione ulteriore per dimostrare il valore aggiunto prodotto e i benefici che la loro azione porta nella società. In un contesto sempre più competitivo, in cui il *fundraising* è elemento chiave per costruire nuovi progetti e creare innovazione, una informazione strategica da comunicare riguarda proprio la maniera in cui gli investimenti ricevuti vengono utilizzati per affrontare determinati problemi sociali. Risulta dunque rilevante l'esistenza di pratiche condivise relative alla misurazione ed alla comunicazione realistica ed effettiva del raggiungimento di un obiettivo sociale che consenta di dare valore ai progetti in modo da attirare l'interesse dei soggetti che sostenendo la causa sociale promossa investano in queste imprese.

Nei contributi esistenti in materia sono identificabili due principali ambiti di approfondimento. Da una parte gli studi che si concentrano sullo sviluppo e l'analisi di modelli ed indicatori volti a misurare le *performance* in modo efficace; dall'altro, quelli che mirano a sistematizzare e classificare i modelli esistenti; definire un vocabolario comune; sviluppare un set di criteri per la valutazione dei metodi. L'obiettivo di questi contributi è tracciare delle linee di condotta universali, che permettano alle organizzazioni di misurare e comunicare il proprio impatto sociale seguendo una struttura di riferimento comune e coerente nella scelta del metodo più adatto alle proprie esigenze. Ciò al fine di incrementare l'affidabilità e la trasparenza delle rendicontazioni, consentendo al contempo di confrontare le *performance* tra organizzazioni diverse all'interno di un settore o di un'area territoriale.

Riguardo poi le differenze principali tra il settore non profit, quello profit e quello pubblico, dal punto di vista della produzione, non stanno soltanto nel che cosa produrre ma anche nel come produrre, e soprattutto con chi e per chi produrre. A tal proposito un modello da considerare nell'analisi è la "catena di produzione del valore" applicato alle organizzazioni di terzo settore e alle imprese sociali elaborato da un gruppo di studiosi della Harvard University e basato su cinque dimensioni o fasi: risorse-processi-prodotti-risultati-effetti.

L'obiettivo è individuare uno schema di analisi che consenta di distinguere il valore distintivo o lo scopo di base che l'organizzazione vuole produrre e inoltre i risultati delle sue attività ossia ciò che produce realmente.

Lo schema logico che sottosta al modello della "catena del valore" distingue tre elementi principali che emergono dalle attività delle imprese interessate: *outputs*, *outcomes* e impatti. Esso segue un processo di analisi costituito da cinque tappe e può essere applicato per monitorare l'esecuzione delle attività e verificare il livello di efficienza dei processi organizzativi; per pianificare nuovi programmi o attività e per misurare quanto questi siano affidabili, efficienti e congruenti con gli effetti (impatti) desiderati. Questo modello consente di identificare le connessioni causa-effetto lungo la catena di creazione del valore

5. Innovazione e cambiamento: il valore istituzionale e morale

Il riferimento all'impatto sociale non può rimanere soltanto un elemento di definizione giuridica che punta alla quantificazione del fenomeno ma bisogna che parta dalla consapevolezza che la prima ricchezza di ogni impresa è la persona, le sue competenze ed energie e che quindi la misurazione del valore debba essere integrata con l'attivazione - livello qualitativo del fenomeno - della comunità, del lavoro, della persona cosa che va a corrispondere con l'interesse generale e il bene comune.

L'impresa sociale, secondo Lyon e Sepulveda (2009)¹⁸, è un costrutto sociale che può essere interpretato e rappresentato secondo varie angolature e punti di vista. Infatti, se si vede l'impresa sociale solo come una forma istituzionale basata sul vincolo della non distribuzione degli utili - enfatizzando la dimensione collettiva e giuridica - e non la si considera anche in quanto impresa che persegue finalità sociali a prescindere dallo stato giuridico - concentrandosi sull'idea di imprenditore socialmente vocato - si perde una componente essenziale ossia gli schemi mentali e i modelli di comportamento delle persone che governano l'impresa. Questi non sono identici e non possono essere considerati come derivazione automatica di una specifica forma giuridica, risultano altresì essere frutto di scelte e percorsi personali e professionali scarsamente studiati e codificati.

Quindi se si vuole comprendere lo sviluppo e l'evoluzione delle imprese sociali nell'attuale contesto storico e quanto queste possano svolgere un ruolo di trasformazione e innovazione sociale bisogna che gli imprenditori sociali partano dal loro modo di agire e pensare usando i vantaggi competitivi teorici di una certa specifica forma di impresa. Specifica in quanto in grado di svolgere funzioni in modo originale rispetto agli altri attori, ossia lo Stato e il mercato.

A tal proposito alcuni studiosi tra i quali Battilana e Dorado (2010)¹⁹ parlano di "ibridazione" indicando le imprese sociali come organizzazioni che si confrontano con esigenze e modelli di sviluppo che devono mettere insieme elementi tipici del terzo settore con richieste e forme organizzative proprie delle imprese pubbliche e commerciali (Minkoff 2002)²⁰ adattando, quindi, senza perdere gli elementi di peculiarità e originalità, le proprie funzioni al contesto e a richieste complesse e in divenire.

Una questione molto importante riguarda la capacità degli imprenditori di non dimenticare, pur agendo nell'ambito di un'impresa, il suo essere sociale ossia non far diventare mai prevalente la tutela del lavoratore e dei soci tenendo presente l'orientamento alla giustizia sociale delle proprie attività. Questo dipende anche dall'esistenza di specifici modelli d'impresa più adatti di altri; fermo restando il fatto che dipende dalla capacità dell'imprenditore di usare le imprese come strumento di cambiamento e innovazione sociale in quanto nessuna impresa sociale di per se stessa è in grado di orientare la propria azione solo grazie alla sua forma o statuto giuridico specifici.

Dunque struttura e forma giuridica pur essendo elementi necessari per qualificare un'impresa sociale non sono sufficienti per spiegarne il comportamento e in questo è fondamentale il ruolo dell'imprenditore e degli operatori sociali.

Oggi, inoltre, i risultati aziendali dipendono sempre più da valori e fattori non direttamente economici. Il rispetto dell'ambiente, dei diritti dei lavoratori, la valorizzazione delle risorse umane, il sostegno alla comunità, la collaborazione e la promozione culturale sono tutte variabili che entrano, a pieno titolo, a far parte dei cicli aziendali, gestiti come nuovi fattori produttivi. Pratiche e valori provenienti dal bacino del non profit e visti come la nuova frontiera della responsabilità sociale d'impresa, che in Italia acquistano un valore particolare data la natura territoriale e collaborativa del nostro sistema produttivo²¹.

¹⁸ Si veda Lyon F., Sepulveda L. *Mapping social enterprises: past approaches, challenges, and future directions*, in "Social Enterprise Journal", 5,1, 2009.

¹⁹ Si veda Battilana J., Dorado S., *Building Sustainable Hybrid Organizations: The Case of Commercial Microfinance Organizations*, in "Academy of Management Journal", 53, 6, 2010.

²⁰ Si veda Minkoff D.C., *The emergence of hybrid organizational forms: Combining identity-based service provision and political action*, in "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", vol. 31, 2002.

²¹ Si veda Bonomi A., Dardanella F., Reallacci E., *Coesione è competizione: nuove geografie della produzione del valore in Italia*, I quaderni di Symbola, 2014.

In un momento di crisi del Welfare, l'investimento nello sviluppo delle persone e la valorizzazione delle loro capacità e competenze - altra caratteristica di questo tipo d'impresa - si lega alla necessità di una condizione di maggiore equità sociale. Una società più equa è, infatti, più efficiente sia dal punto di vista della sicurezza sociale sia da quello della possibilità di sviluppare il capitale umano presente. Dunque come ritiene la studiosa Chiara Saraceno: "Una spinta a rimettere in agenda il welfare può venire dall'assumere fino in fondo l'idea che una società con forti disuguaglianze nell'accesso alle risorse non è solo ingiusta. È anche una società che spreca la propria risorsa più preziosa: il suo capitale umano, i suoi cittadini"²².

Tra le capacità dei cittadini vi è quella che la Saraceno chiama "lavoro di cittadinanza" che potrebbe essere un modo per ovviare alla carenza di risorse per la spesa sociale. Questa corrisponde alla compartecipazione, a quel diritto-dovere, per il fatto di essere cittadini, a costruire i beni comuni o perseguire obiettivi di pubblico interesse. Questo tipo di esperienze fanno sempre parte del vasto campo delle imprese sociali e sono definite imprese di comunità ossia forme "di auto-organizzazione democratica e istituzionalizzata di cittadini finalizzata al fornire beni di interesse generale, non necessariamente legati a persone in situazione di svantaggio ed a politiche di protezione sociale, ma alla creazione di opportunità per un benessere diffuso della comunità".

È altresì necessario il superamento dello statalismo che ha delegittimato e deresponsabilizzato gli attori dello sviluppo e fatto spegnere lo spirito imprenditoriale riducendo le imprese a meri esecutori di compiti assegnati dallo Stato. Un imprenditore è anche un innovatore sia rispetto all'innovazione dei prodotti che alla creazione di nuove partnership.

Un altro valore delle imprese sociali è la possibilità di creare politiche di sviluppo dei territori come sostiene Miguel Benasayag "il lavoro di chi opera nel sociale - e dunque anche delle diverse forme di impresa sociale - è produrre empiricamente luoghi in cui i cittadini riprendano in mano la loro vita dentro il paesaggio umano e culturale in cui abitano, uscendo dell'onnipotenza distruttiva del proprio ambiente ma anche dal rifugio in un' impotenza dovuta alla disconnessione del territorio"²³.

Essendo in atto, infatti, una grande mutazione sia a livello locale che globale ogni individuo e impresa oramai si ritrova a far parte di un paesaggio 'glocale' e di conseguenza ogni territorio se vuole pensare a se stesso, alle sue risorse e alle sue possibilità di sviluppo può farlo solo e sempre percependosi come parte di un paesaggio locale incessantemente in relazione con un mondo e culture globali.

Le imprese, quindi, bisogna che lavorino sui problemi locali, quelli non trasferibili nello spazio né rimandabili nel tempo rintracciando la loro funzione economica e sociale sul territorio nella produzione di sostegno sociale attraverso la soddisfazione dei bisogni sociali reali di un determinato territorio. L'obiettivo di questo tipo di azione è quello di accrescere il tasso di libertà permettendo a tutti di svilupparsi come cittadini liberi. Un tipo di libertà legata a una dimensione relazionale. Infatti, compito dell'impresa sociale è di agire sul territorio locale attraverso la costruzione di spazi pubblici e lo sviluppo di relazioni costanti tra cittadini e tra famiglie individuando i bisogni veri e poi organizzando – aumentando i livelli di socialità e costruendo pratiche di corresponsabilità e non di beneficenza - le risposte in un sistema di reti sociali.²⁴

²² Si veda Saraceno C., *Disuguaglianze che segnano destini. Se cresce il welfare cresce la libertà di un Paese*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 259, gennaio 2012, pag. 57.

²³ Si veda Benasayag M., in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 271, marzo 2013.

²⁴ Si veda Campedelli M. (a cura di), *Tempo di imprese che producano beni di territorio. La crisi dell'economia del consumo schiude nuove frontiere di socialità, democrazia e impresa*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 275, agosto/settembre 2013.

6. Riforma e prospettive economiche

Per comprendere quanto sia importante l'apporto dell'economia sociale a livello di economia di mercato è utile fare anche un'analisi quantitativa del fenomeno. Fonti in grado di presentare una panoramica puntuale della situazione sono: i dati del Censimento dell'industria e dei servizi 2011²⁵ e due dei rapporti più recenti che operano un'attenta analisi del fenomeno ossia il Rapporto Unioncamere 2014: "Imprese comunità e creazione di valore"²⁶ e il Rapporto Iris Network 2014: "L'impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un progetto di riforma"²⁷.

Il Censimento 2011 detto anche delle Istituzioni Non Profit ha permesso, attraverso appropriati questionari, un adattamento alle caratteristiche peculiari distintive dei diversi settori presi in analisi. Come mostrato dalla tabella 1 e dal grafico 1 le istituzioni non profit censite attive al 31 dicembre 2011 sono 301.191 (di cui 93.000 operanti nelle attività sportive, oltre 54.000 in attività culturali e artistiche, 49.000 in attività ricreative e di socializzazione e circa 20.000 in servizi di socio-assistenza, di queste i 2/3 risultano riguardo la forma giuridica sotto la voce "associazioni non riconosciute") con circa 681.000 unità di addetti ossia personale dipendente, anche *part time*, 271.000 lavoratori esterni (collaboratori a progetto e altri non dipendenti) e 6.000 lavoratori temporanei. In totale 957.000 unità rispetto ai 590.000 del 2001. Infine i settori con maggiore quota di occupati sono: assistenza sociale con 269.000 unità; attività culturali e ricreative con 181.000; attività sanitarie con 173.000 e istruzione ricerca con 169.000 unità impiegate.

		<i>Imprese</i>	<i>Istituzioni pubbliche</i>	<i>Istituzioni non profit</i>	<i>Totale</i>
Unità giuridico-economiche	v.a.	4.425.950	12.183	301.191	4739324,0
	%	93,4	0,3	6,4	100,0
Addetti	v.a.	16.424.086	2.840.845	680.811	19945742,0
	%	82,3	14,2	3,4	100,0

Tabella 1: Unità giuridico-economiche e addetti imprese, istituzioni pubbliche e non profit

FONTE: ISTAT - Censimento 2011

²⁵ Questo censimento ha l'obiettivo di rappresentare in modo preciso e dinamico l'universo delle imprese, del non profit e delle istituzioni pubbliche. Quello del 2011 presenta alcune importanti novità: 1) Si articola in tre diverse rilevazioni che coinvolgono un campione di 260mila imprese (grandi, medie e piccole), oltre 470mila istituzioni non profit e 13mila istituzioni pubbliche; 2) Prevede una restituzione multicanale del questionario compilato; 3) Rileva tematiche nuove per ciascuno dei campi d'indagine.

I dati elaborati sono usciti nel luglio 2013. Si veda <http://www.censimentoindustriaeservizi.istat.it/istacens/>.

²⁶ Si veda <http://www.unioncamere.gov.it>.

²⁷ Si veda <http://www.irisnetwork.it/2014/12/rapporto-iris-network-terza-edizione/>.



Grafico 1: distribuzione dei settori in cui operano le istituzioni non profit

FONTE: ISTAT - Censimento 2011

Particolarmente significativo in relazione alle risorse umane risulta il numero di volontari (quasi 5 milioni) che prestano la loro opera gratuitamente nel settore a dimostrazione della propensione degli italiani ad agire non per fini egoistici ma per il bene comune. Inoltre la variazione in positivo (+ 43%) rispetto al 2001 e la loro continua crescita dicono molto anche in termini di modalità di partecipazione civica²⁸.

Rispetto al 2001 le imprese crescono poco in termini di addetti e unità. Addirittura l'ultimo decennio rileva la variazione inter-censuaria più bassa degli ultimi 40 anni, certamente a causa degli effetti della crisi. Anche se il settore non profit risulta essere stato comunque dinamico, in particolare in riferimento al numero di addetti con una crescita del 39% e dei lavoratori a contratto (esterni). (Si veda tabella 2)

A livello territoriale sono presenti differenze tra aree geografiche pur presentando il non profit variazioni positive anche al Sud e nelle Isole. In termini di addetti la crescita è stata maggiore nel Nord-est (+56%) nel Nord-ovest (+47%) e nel Centro (+32%) più contenuta nel Sud (+12%) e nelle Isole (+25,8%). Dunque i dati dicono come il Terzo settore si sia rafforzato dove era già forte a dimostrazione del legame esistente tra l'impiego di risorse umane del non profit²⁹ e la ricchezza prodotta, ossia come l'economia sociale incida sullo sviluppo del territorio.

²⁸ Si veda Venturi, P., Rago, S. *Ri-generare le istituzioni. Il contributo dell'economia civile all'innovazione istituzionale*. Aiccon, Forlì 2013.

²⁹ Intesa come incidenza di lavoratori e di volontari ricondotti a persone/anno23 ogni 1.000 abitanti.

		Imprese	Istituzioni pubbliche	Istituzioni non profit	Totale
Addetti indipendenti	v.a.	5.199.968,0	-	-	5.199.968,0
	%	100,0	-	-	100,0
Addetti dipendenti	v.a.	11.304.118,0	2.840.845,0	680.811,0	14.825.774,0
	%	76,2	19,2	4,6	100,0
Lavoratori esterni	v.a.	421.929,0	116.492,0	270.769,0	809.190,0
	%	52,1	14,4	33,5	100,0
Lavoratori temporanei	v.a.	123.237,0	11.506,0	5.544,0	140.287,0
	%	87,8	8,2	4,0	100,0
Volontari	v.a.	-	68.801,0	4.758.622,0	4.827.423,0
	%	-	1,4	98,6	100,0

Tabella 2: Risorse umane di imprese, istituzioni pubbliche e non profit per tipologia

FONTE: ISTAT - Censimento 2011

La riforma dell'impresa sociale rappresenta un importante passaggio atteso nel Terzo settore ormai da anni per rivedere la legislazione in vigore che non ha dato gli effetti sperati. Infatti, al momento, le realtà che hanno deciso di costituirsi come imprese sociali *ex lege* (L. n. 118/05 e D.lgs n.155/06), e risultano pertanto iscritte nell'apposita sezione L del Registro delle imprese, non sono nemmeno 800 unità, le quali nel complesso fatturano poco più di 300 milioni di euro.

Nello specifico basandosi sui dati camerali, a fine 2013 le organizzazioni private che avevano assunto la veste d'impresa sociale iscrivendosi nella sezione *ad hoc* del Registro Imprese erano 774 (Si veda tabella 3) poco più di cento sono società di mutuo soccorso obbligate da una recente disposizione normativa ad iscriversi alla sezione L. Di fatto quindi risultano poco più di 650 le imprese sociali con 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. In posizione marginale si situano le società di persone (11% del totale) e altre istituzioni non profit tipo le associazioni (2%). Si tratta quindi di un ambito imprenditoriale ristretto a livello di unità organizzative, ma vivace per "biodiversità" interna, specie riguardo i modelli societari di natura imprenditoriale. Le più rappresentate risultano le società cooperative - in particolare sociali- e le società di capitali (come Srl) che insieme fanno circa il 70% del totale. Molto meno determinante è la presenza di forme non profit di tipo non imprenditoriale, 30 di queste imprese risultano qualificate solo come "impresa sociale" senza alcuna forma giuridica specifica.

	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 non profit 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 di "impresa sociale" non iscritte alla sezione L	574	-

Tabella 3: Organizzazioni iscritte alla sezione L (impresa sociale) del Registro Imprese per forma giuridica.

FONTE: Iris Network su dati camerali (31/12/2013)

Il disegno di legge di riforma esclude dal Terzo settore “le formazioni e le associazioni politiche, i sindacati e le associazioni professionali e di rappresentanza di categorie economiche”³⁰ ma amplia i c.d. settori di utilità sociale, aggiungendo a quelli previsti dal D.Lgs 155/06 anche “quelli del commercio equo e solidale, dei servizi per il lavoro finalizzati all’inserimento dei lavoratori svantaggiati, dell’alloggio sociale e dell’erogazione del microcredito da parte dei soggetti abilitati”; impone, inoltre, la “acquisizione di diritto della qualifica di impresa sociale da parte delle cooperative sociali e dei loro consorzi”.³¹

L’impresa sociale diventata protagonista di un dibattito serrato vede a confronto diversificati punti di vista. Accanto ai soggetti non profit e dell’economia sociale che tradizionalmente hanno sostenuto la creazione di questo speciale modello d’impresa, si segnala la presenza di nuovi *stakeholder* e insieme una significativa rimodulazione degli interessi di interlocutori consolidati. Ad esempio, la Pubblica Amministrazione che in alcune sue articolazioni territoriali e settoriali riconosce nell’impresa sociale non solo un fornitore di servizi, ma altresì un partner per la co-progettazione e la realizzazione di interventi in settori fondamentali del welfare. 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)³².

La riforma e, più in generale, gli orientamenti dei diversi *stakeholder* sono chiamati a confrontarsi con i dati reali che descrivono l’attuale situazione del comparto. E’ questa la base di partenza rispetto alla quale si potrà valutare l’effettiva portata del cambiamento.

³⁰ Si veda L. 22 agosto 2014, n°2617 in materia di “Delega al governo per la riforma del terzo settore, dell’impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale” e successive modifiche da parte della Camera dei Deputati apportate prima dell’approvazione del testo definitivo del 09/04/2015 (art.1 “Finalità e oggetto” comma 1).

³¹ Si veda L. 22 agosto 2014, n°2617 in materia di “Delega al governo per la riforma del terzo settore, dell’impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale” e successive modifiche da parte della Camera dei Deputati apportate prima dell’approvazione del testo definitivo del 09/04/2015 (art.6 “Impresa sociale” comma 1 lettera b e b-bis).

³² Si veda Porter M.E., Kramer M.R., “The Big Idea: Creating Shared Value”, *Harvard Business Review*, 89, January-February 2011.

Legislatore e policy maker dovranno dirigere necessariamente la loro attenzione su questo universo economico produttivo misurandosi sia con i limiti della situazione odierna che con gli ancora inesplorati fattori di potenzialità insiti nell'impresa sociale.

7. Conclusioni

L'obiettivo del percorso tracciato dall'elaborato è stato di presentare gli aspetti economici, normativi e istituzionali dell'economia sociale nella forma delle imprese sociali. Le ragioni del ruolo sempre più centrale dell'economia sociale non sono solo economiche ma hanno una radice soprattutto antropologica. Bisogna riferirsi, infatti, a quella diversa concezione dell'uomo dalla quale l'economia sociale parte proiettando l'individuo in una dimensione di socialità e di partecipazione che mobilita e motiva le persone ad agire con e per gli altri, pur vivendo in una società ormai altamente individualizzata (Siza, 2014).

Dalla crisi globale si sono sviluppate tante nuove esperienze a livello economico e di comunità che hanno dimostrato come esista una alternativa all'economia di mercato capitalistica. Senza per questo rinunciare alla parte *market* dell'economia le imprese sociali, largamente intese, hanno affiancato ai principi economici tradizionali quelli della reciprocità, solidarietà, democrazia partecipativa e inclusione perseguendo un obiettivo sociale diverso dal mero profitto; ampliando le possibilità dei cittadini di partecipare al processo economico, co-progettandolo e co-costruendolo; correggendo le distorsioni (ingiustizie, disuguaglianze, povertà, esclusione) prodotte dal mercato; producendo un genere di beni peculiari detti "relazionali".

L'economia sociale si è affermata nella società come un polo di utilità sociale tra il settore capitalistico e quello pubblico, comprendendo una grande pluralità di attori e agendo per soddisfare bisogni sociali, vecchi e nuovi. È palese dall'analisi svolta la diversità delle risorse e degli attori impiegati dalle organizzazioni dell'economia sociale cosa che comporta delle differenze a livello delle dinamiche di comportamento e delle relazioni con l'ambiente circostante. Il volontariato, per esempio, è presente, soprattutto, nelle organizzazioni del sottosettore non market dell'economia sociale ossia in associazioni e fondazioni, mentre è praticamente assente nel sottosettore market. A fare eccezione sono appunto le imprese sociali, definite come ibrido tra organizzazioni di mercato e non di mercato che posseggono svariate risorse provenienti dal mercato, da sovvenzioni pubbliche e da attività di volontariato e coinvolgono diversi soggetti economici (soci, dipendenti, volontari, imprese e organismi pubblici).

Questa economia sociale pluralistica non va considerata un mix privo di identità o di valore analitico. Al contrario, il nucleo di identità comune dell'economia sociale è rafforzato dal vasto ed eterogeneo insieme di enti microeconomici a carattere libero e volontario creati dalla società civile per soddisfare e rispondere ai bisogni degli individui e dei nuclei familiari. Al di là, poi, della rilevanza sotto il profilo quantitativo, l'economia sociale non solo ha mostrato la propria capacità di contribuire in modo efficace alla soluzione di nuovi problemi sociali, ma ha anche affermato la propria posizione di istituzione necessaria per dare stabilità e sostenibilità alla crescita economica, distribuire più equamente il reddito e la ricchezza, garantire la corrispondenza tra servizi offerti e domanda, valorizzare le attività economiche al servizio delle esigenze sociali, correggere gli squilibri del mercato del lavoro. In sostanza attraverso la creazione di benessere a livello microeconomico ha conferito profondità e rafforzato la democrazia economica.

Compito dello Stato sarà di incoraggiare queste forme di economia attraverso un'adeguata definizione normativa che le legittimi e consenta loro di avere un peso specifico all'interno dell'economia. 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 "non profit" e imprese "profit". Ma questa "ibridazione" ha bisogno anche di luoghi istituzionali che contribuiscano a favorirla e rafforzarla nelle realtà territoriali essendo le imprese sociali coinvolte nel co-progettare le istituzioni per giungere a una co-generazione di politiche pubbliche che vedano protagonisti soggetti di natura diversa, secondo una logica di sussidiarietà circolare (Zamagni, 2013)³³.

³³ Si veda Zamagni S., *Impresa responsabile e mercato civile*, Il Mulino, Bologna 2013.

Riferimenti Bibliografici

AA.VV. *Del cooperare. Manifesto per una nuova economia*, Apogeo, Milano 2012.

AA.VV. Censis Note&Commenti, *Primo rapporto sulla cooperazione in Italia. La persona al centro del modello di impresa*. Roma, numero 5/6, anno XLIX, n°763.

AA.VV. *Crescita, investimenti e territorio: il ruolo delle politiche regionali e industriali*. Website "Scienze Regionali" (www.rivistasr.it), ebook 2014.

Ascoli, U. & Ranci, C. "Introduzione", in Ascoli, U. & Ranci, C. *Il welfare mix in Europa*, Carocci, Roma 2013.

Biggeri, U. *Il valore dei soldi. Banche, finanza ed etica oltre il mito della crescita*. San Paolo, Milano 2014.

Bonomi, A. *Sulla natura del valore in Coesione è Competizione. Nuove geografie della produzione del valore in Italia*. I quaderni di Symbola, Aaster e Unioncamere, 2014.

Borzaga, C. & Janes, A. *L'economia della solidarietà*, Donzelli, Roma 2006.

Bray, M. & Granata, M. *L'economia sociale: una risposta alla crisi*. Italianieuropei, Roma 2012.

Bruni L., *Reciprocità e gratuità dentro il mercato*, in "Aggiornamenti sociali" 1/2010.

Bruni, L. & Zamagni, S., *Economia Civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna, 2004.

Campedelli M. (a cura di), *Tempo di imprese che producano beni di territorio. La crisi dell'economia del consumo schiude nuove frontiere di socialità, democrazia e impresa*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 275, agosto/settembre 2013.

Centro studi Unioncamere. *Rapporto Unioncamere 2014: imprese, comunità e creazione di valore*. Unioncamere, Roma 2014.

Codini, A. *Le cooperative sociali. Aspetti di governance e aspetti di gestione*. FrancoAngeli, Milano 2007.

Dardot, P. & Laval, C. *La nuova ragione del mondo. Critica della ragione neoliberista*, DeriveApprodi, Roma 2013.

D'Angella F., Marini D., *Le imprese sociali alla prova della «grande crisi»:cinque strade per attraversare le difficoltà dell'oggi*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 259, gennaio 2012.

Fazzi, L. *Governance per le imprese sociali e il non profit*, Carocci, Roma 2007.

Fazzi, L. *Imprenditori sociali innovatori. Casi di studio nel terzo settore*. FrancoAngeli, Milano 2014.

Giunta, G. & Marino, D. *Impresa sociale e politiche di sviluppo e coesione nel mezzogiorno: lo strumento della fondazione di comunità*. Rivista Impresa Sociale, n°3, aprile 2014.

Grieco C., Iasevoli G., Michelini L., *Impresa sociale e creazione di valore: una tassonomia dei modelli di misurazione dell'impatto sociale sul territorio*, Sinergie, rivista di studi e ricerche, n. 91, Maggio-Agosto 2013.

Guida, M.F. & Maiolini, R. *Il fattore C per l'innovazione sociale*, Rubettino, Catanzaro 2014.

L. 13 Giugno 2005, n°118 in materia di "Delega al Governo concernente la disciplina dell'impresa sociale".

L. 22 agosto 2014, n°2617 in materia di “Delega al governo per la riforma del terzo settore, dell’impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale”.

Lori, M. et al. *10 anni di cooperazione sociale*, Istat, Roma 2013.

Maiolini, R. et al. *Rendere sociali le imprese. Impatto sociale, confini delle imprese e rete di stakeholder*. Rivista Impresa Sociale, n°0, gennaio 2013.

McHugh, S. et al. *Social impact bond: un lupo travestito da agnello?* Rivista impresa sociale, n°3, Aprile 2014.

Orlandini, M. et al. *Co-produzione. Ridisegnare i sistemi di welfare*. Short paper 1/2014.

Pellizzari, S. *Le forme di partenariato pubblico-privato come strumento di innovazione per lo sviluppo delle imprese e dei servizi sociali*. Rivista Impresa Sociale, n°3, aprile 2014.

Porquier G. (a cura di), *La crisi del lavoro come sfida per la cooperazione. La cooperazione sociale tra nuove regole e nuova intraprendenza*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 266, ottobre 2012.

Russo, A. *Dallo sviluppo della cooperazione allo sviluppo attraverso la cooperazione*. Il Mulino, Stato e Mercato, n°101, agosto 2014.

Saraceno C., *Disuguaglianze che segnano destini. Se cresce il welfare cresce la libertà di un Paese*, in Animazione sociale: mensile per gli operatori sociali, 259, gennaio 2012.

Venturi, P. & Zandonai, F. *L’impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa*. Rapporto Iris Network, Altreconomia, Milano 2012.

Venturi, P. & Rago, S. *Ri-generare le istituzioni. Il contributo dell’economia civile all’innovazione istituzionale*. Aiccon, Forlì 2013.

Venturi, P. & Zandonai, F. *L’impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma*. Iris Network, Trento 2014.

Zamagni, S. *Per un’economia a misura di persona*. Città nuova, Roma 2013.

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

Zamagni S. & Zamagni V., *La cooperazione*, Il Mulino, Bologna 2008.