

# L'impresa sociale\*

Carlo Borzaga

## *1. Definizione e caratteristiche*

Il termine “impresa sociale” è stato utilizzato per la prima volta in Italia alla fine degli anni '80 del secolo scorso per indicare alcune iniziative private di nuova costituzione, spesso avviate e gestite da volontari, impegnate non tanto, come le tradizionali organizzazioni senza scopo di lucro nella promozione dei diritti, bensì direttamente nella produzione di servizi sociali e in attività produttive volte a favorire l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate. Poiché in quel momento mancava nell'ordinamento italiano una forma giuridica coerente con gli obiettivi e gli assetti proprietari di queste nuove iniziative imprenditoriali, i promotori si orientarono verso la forma cooperativa cui la Costituzione italiana e la tradizione attribuiscono un'esplicita funzione sociale. Sono stati così creati vari tipi di cooperative “a finalità sociale” fino a quando, con la legge n. 381 del 1991, esse sono state riconosciute e normate come “cooperative sociali”. In Italia l'impresa sociale ha così assunto prevalentemente, anche se non esclusivamente, la forma cooperativa.

Nel corso del decennio 1990-2000 il concetto di impresa sociale è stato utilizzato con sempre maggior frequenza anche in altri paesi, europei e non solo, per qualificare anche forme giuridiche diverse da quella cooperativa, come le associazioni senza scopo di lucro, impegnate soprattutto nella creazione di posti di lavoro per soggetti svantaggiati spesso nella produzione di servizi per la comunità. Si è quindi affermata la necessità di definire l'impresa sociale in termini generali, a prescindere dai contesti culturali e normativi nazionali, e di sviluppare una legislazione che, oltre a riconoscere e regolamentare con precisione questi nuovi soggetti, ne favorisse la costituzione e l'operatività. Nel tempo il termine è stato utilizzato in modo crescente sia in ambito scientifico che legislativo, anche per qualificare iniziative imprenditoriali in settori diversi da quelli di origine (i servizi sociali e l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate), impegnate nella produzione di un sempre più ampio insieme di beni e servizi. A definire un'impresa come sociale sono così sempre più spesso non i beni e i servizi prodotti, ma gli obiettivi e le modalità con cui la produzione è realizzata. Sono quindi sempre più spesso considerate imprese sociali anche le iniziative di finanza etica, di microcredito, di commercio equo e solidale e, più in generale, le iniziative produttive di beni e servizi, anche privati, che si propongono obiettivi diversi dal profitto dei proprietari, come la lotta alla povertà e alla denutrizione (Yunus, 2008).

La definizione più completa di impresa sociale, in grado di tener conto degli sviluppi più recenti è quella elaborata, alla fine degli anni '90 dal network Emes (Borzaga, Defourny, 2001; Defourny, Nyssens, 2008). Essa è condivisa dalla maggior parte degli studiosi e ad essa si sono ispirati i legislatori che si sono occupati di questa nuova forma imprenditoriale. La

---

\* Di prossima pubblicazione nel “Dizionario di economia civile” curato da Luigino Bruni e Stefano Zamagni per le edizioni Città Nuova. L'autore desidera ringraziare i curatori per aver concesso la diffusione in anteprima dello scritto.

definizione si articola lungo due dimensioni: quella economico-imprenditoriale e quella sociale.

La prima prevede la sussistenza di quattro requisiti: (I) una produzione di beni e/o servizi in forma continuativa e professionale; (II) un elevato grado di autonomia sia nella costituzione che nella gestione; (III) l'assunzione da parte dei fondatori e dei proprietari di un livello significativo di rischio economico; (IV) la presenza, accanto a volontari o utenti, di un certo numero di lavoratori retribuiti. La dimensione sociale richiede invece il possesso delle seguenti caratteristiche: (I) avere come esplicito obiettivo quello di produrre benefici a favore della comunità nel suo insieme o di gruppi svantaggiati; (II) essere un'iniziativa collettiva, cioè promossa non da un singolo imprenditore, ma da un gruppo di cittadini; (III) avere un governo affidato esclusivamente o prevalentemente a portatori di interesse diversi dai proprietari del capitale; (IV) garantire una partecipazione ai processi decisionali allargata, in grado di coinvolgere tutti o quasi i gruppi interessati all'attività; (V) prevedere la non distribuibilità degli utili, o al più una distribuibilità limitata, e quindi la loro assegnazione ad un fondo indivisibile tra i proprietari, sia durante la vita dell'impresa che in caso di suo scioglimento.

Come si può vedere si tratta di una definizione che prescinde da specifiche forme giuridiche e slegata dagli ordinamenti nazionali. Essa configura l'impresa sociale come un soggetto giuridico privato e autonomo dalla pubblica amministrazione, che svolge attività produttive secondo criteri imprenditoriali (continuità, sostenibilità, qualità), ma che persegue, a differenza delle imprese convenzionali, una esplicita finalità sociale che si traduce nella produzione di benefici diretti a favore di una intera comunità o di soggetti svantaggiati. Essa esclude la ricerca del massimo profitto in capo a coloro che apportano il capitale di rischio ed è piuttosto tesa alla ricerca dell'equilibrio tra una giusta remunerazione di almeno una parte dei fattori produttivi e le possibili ricadute a vantaggio di coloro che utilizzano i beni o i servizi prodotti. Un'impresa quindi che può coinvolgere nella proprietà e nella gestione più tipologie di stakeholder (dai volontari ai finanziatori), che mantiene forti legami con la comunità territoriale in cui opera e che trae le risorse di cui ha bisogno da una pluralità di fonti: dalla pubblica amministrazione quando i servizi hanno una natura meritoria riconosciuta, dalle donazioni di denaro e di lavoro, ma anche dal mercato e dalla domanda privata.

L'impresa sociale si distingue così dalle altre forme di impresa. E' innanzitutto diversa 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. E' diversa sia dall'impresa pubblica perché fondata e gestita da soggetti privati che dalle varie istituzioni pubbliche di erogazione di beni e servizi perché è a tutti gli effetti un'impresa. 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

perchè recupera per molti aspetti lo spirito originario del movimento cooperativo. Ciò spiega la scelta di molte imprese sociali di adottare, adattandola, la forma cooperativa.

Questa definizione consente anche di collocare in modo abbastanza preciso l'impresa sociale rispetto all'universo delle organizzazioni nonprofit. Non tutte le organizzazioni nonprofit sono infatti imprese sociali: non lo sono, in particolare, quelle organizzazioni la cui attività prevalente non ha carattere produttivo, ma si occupano di advocacy, di promozione della partecipazione civile o di redistribuzione di risorse. Nello stesso tempo vi possono essere imprese sociali che tecnicamente non farebbero parte dell'universo nonprofit o per la forma giuridica utilizzata o perché è loro consentita una limitata distribuzione di utili (come nel caso delle cooperative sociali italiane).

Infine, questa definizione permette di distinguere il concetto di impresa sociale da quello, più ampio, di imprenditore sociale così come oggi inteso (vedi voce "Imprenditore sociale"). 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.

Tuttavia, soprattutto in assenza di una legislazione ad hoc, questa definizione presenta il limite di non stabilire con precisione i confini del fenomeno; restano "aree grigie", rispetto sia al settore nonprofit che alle imprese convenzionali formalmente orientate al profitto, ma che nella prassi non perseguono la sua massimizzazione.

## *2. Evoluzione e diffusione*

Lo sviluppo dell'impresa sociale è avvenuto in maniera non omogenea nei diversi contesti nazionali e locali. In alcuni paesi, e tra questi l'Italia, il fenomeno ha conosciuto una notevole diffusione (per numero di imprese, addetti, beneficiari, giro d'affari, ecc.), mentre in altri si è sviluppato più tardi o non si è ancora pienamente radicato. E' utile quindi analizzare brevemente i fattori socio-economici che hanno favorito o impedito l'emersione prima e l'affermazione poi dell'impresa sociale (Borzaga, Ianes, 2006).

Le imprese sociali sono nate innanzitutto per dare risposta a bisogni, soprattutto nuovi, trascurati dalle imprese a scopo di lucro e a cui le politiche pubbliche di protezione sociale non erano in grado di far fronte in modo adeguato. Alcune tra le prime esperienze italiane di impresa sociale sono nate da processi di deistituzionalizzazione che hanno coinciso con la chiusura di grandi strutture residenziali pubbliche o para-pubbliche impostate secondo logiche di contenimento e di segregazione, con l'obiettivo esplicito di favorire la creazione di luoghi di lavoro, educativi e, in senso lato, "sociali" dove persone "svantaggiate" e "normodotate" (operatori, volontari, ecc.) potessero interagire per il pieno recupero dei soggetti precedentemente istituzionalizzati e contribuire al miglioramento della qualità della loro vita. Contemporaneamente e in diversi paesi, altre imprese sociali sono nate come esperienze di mutuo – aiuto fra portatori di bisogno e varie espressioni delle comunità locali che non hanno limitato la loro azione ad una pur importante attività di advocacy (richiedendo, ad esempio, interventi più efficaci da parte dell'autorità pubblica), ma hanno cercato di auto-organizzare la risposta ai propri bisogni avviando attività imprenditoriali e mobilitando a tal fine mix di risorse di diversa provenienza. Proprio questo essere nate per affrontare bisogni nuovi e

insoddisfatti spiega perché le prime imprese sociali facessero ampio ricorso al lavoro volontario e qualifica l'esperienza dell'impresa sociale come vera e propria innovazione istituzionale generata "dal basso", cioè da cittadini insoddisfatti dell'offerta garantita da un rigido modello dicotomico (Stato-Mercato) quale quello allora prevalente in Italia e nella maggioranza dei paesi europei.

Sulla successiva diffusione dell'impresa sociale hanno invece influito la crisi dei sistemi di welfare e il decentramento dei poteri pubblici. La crisi, sia fiscale che di legittimità dei sistemi di welfare e le sempre più evidenti difficoltà a superarla hanno contribuito a rendere indispensabile l'esperienza dell'impresa sociale. Il processo di decentramento dalle strutture centrali dello Stato a quelle periferiche delle competenze relative ad importanti settori del welfare e il conseguente spostamento del baricentro dell'azione pubblica a livello locale hanno contribuito ad ampliare ulteriormente gli spazi di intervento e i flussi di risorse pubbliche verso l'impresa sociale e a consolidarne i modelli organizzativi.

Lo sviluppo del settore è tuttavia avvenuto in assenza di un quadro coerente, aggiornato e relativamente stabile di politiche pubbliche ai vari livelli (comunitario, nazionale e locale). Ciò ha influito sulle caratteristiche che il fenomeno dell'impresa sociale ha assunto nel corso degli anni. Una prima importante evoluzione è stata quella verso la progressiva concentrazione di una parte rilevante di imprese sociali nei mercati pubblici (soprattutto in quelli del welfare), a seguito della crescente propensione delle pubbliche amministrazioni, soprattutto locali, a finanziare l'offerta di servizi da parte di queste imprese. La presenza sempre più consistente di entrate economiche derivanti dai contratti con enti pubblici ha, da una parte favorito la diffusione e il consolidamento delle imprese sociali, ma ha ingenerato, dall'altra, situazioni diffuse di dipendenza dalle risorse e dalle politiche pubbliche. Tale tendenza si è accompagnata ad una crescita decisamente più contenuta di quelle risorse di origine comunitaria (il lavoro volontario, soprattutto), che nelle fasi iniziali avevano rappresentato una importante specificità di queste imprese e ad un aumento significativo del personale remunerato. Questa situazione non pare tuttavia l'esito finale dell'evoluzione dell'impresa sociale. E' infatti già possibile individuare una sempre più diffusa ricerca di forme di relazione nuove e diversificate sia con le istituzioni pubbliche che, soprattutto, con organizzazioni private. E' evidente la ricerca di meccanismi contrattuali capaci di valorizzare maggiormente quelle finalità di interesse collettivo che contraddistinguono la *mission* delle imprese sociali e il contenuto della loro produzione. Nello stesso tempo, è in corso la ricerca di un maggior coinvolgimento delle imprese sociali nei contesti dove si decidono le politiche di sviluppo socio-economico, soprattutto a livello locale. Nuove tendenze riguardano infine gli investimenti in innovazione. Nel caso dell'innovazione di prodotto si nota una crescente propensione delle imprese sociali ad individuare nuovi prodotti e ambiti di attività. Questi nuovi ambiti possono essere contigui al core-business tradizionale (ad esempio la sanità o la formazione), ma anche radicalmente diversi (ad esempio la cultura, l'ambiente, il turismo sociale, il social housing, ecc.). L'innovazione di processo si caratterizza invece per un utilizzo sempre più diffuso da parte delle imprese sociali di forme societarie e accordi "di rete" - consorzi, gruppi, società di prodotto, partnership di progetto, associazioni temporanee d'impresa, ecc. - che hanno l'obiettivo di esplicitare ruoli e legami di interdipendenza tra

diversi attori all'interno di "filiera" volte alla produzione di beni e servizi caratterizzati da consistenti elementi di complessità e dove è necessario coordinare apporti diversificati. Ne sono un esempio le iniziative di inclusione di soggetti svantaggiati attraverso convenzioni tra imprese sociali e imprese for-profit. Infine, un ulteriore ambito di investimento nell'innovazione di processo è costituito dall'impegno nella qualificazione del capitale umano che avviene soprattutto attraverso la formazione continua degli occupati.

### 3. I riconoscimenti giuridici

La diffusione dell'impresa sociale in Italia e in altri paesi è stata accompagnata dall'approvazione, a partire dagli anni '90 del secolo scorso, di una serie di provvedimenti normativi che ne hanno favorito l'istituzionalizzazione. Essi hanno contribuito alla definizione di un settore omogeneo nei tratti identitari, ma sufficientemente variegato al proprio interno per ambiti di attività e forme giuridico-organizzative.

Nel concreto, i legislatori hanno seguito due strade.

Il primo percorso si è concretizzato nella definizione di forme giuridiche specifiche e riservate per l'impresa sociale, ottenute dall'adattamento di forme preesistenti, generalmente della forma cooperativa, precisando obiettivi, attività, vincoli, assetti di *governance* e incentivi. La legge italiana sulla cooperazione sociale, la 381 del 1991, è stata la prima approvata e ha successivamente rappresentato un punto di riferimento per diversi altri paesi (come Portogallo, Polonia, Francia, Corea, ecc.). Fra i principali contenuti della legge italiana sulla cooperazione sociale si possono ricordare: l'assegnazione alla cooperativa sociale di un obiettivo di interesse generale quale l'integrazione sociale dei cittadini, la focalizzazione su un numero limitato di servizi di welfare (distinguendo tra le cooperative sociali che producono servizi socio assistenziali, sanitari ed educativi e quelle finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate); l'affermazione della proprietà collettiva e della *governance* democratica dell'impresa secondo i classici principi cooperativi della porta aperta e del voto per testa; la possibilità di coinvolgere contemporaneamente una pluralità di *stakeholder* (oltre ai lavoratori retribuiti, i beneficiari dell'attività, i volontari, ecc.); la presenza di limitazioni stringenti alla distribuzione degli utili.

Il secondo percorso ha invece assunto l'orientamento di non delineare una nuova specifica figura giuridica, ma piuttosto di individuare alcune caratteristiche strutturali e di *mission* delle imprese sociali potenzialmente applicabili a qualsiasi forma giuridica privata, anche di tipo capitalistico. Si sono mossi in questa direzione prima il Belgio con l'impresa senza finalità di lucro, poi il Regno Unito con la legge istitutiva della *Community Interest Company* e infine l'Italia con la legge sull'impresa sociale (legge n. 118/05 e successivi decreti) (Aa.Vv., 2005). Le tre leggi sono piuttosto simili e seguono da vicino la definizione del network Emes. Tutte identificano la finalità dell'impresa nel perseguimento di obiettivi di interesse generale o di servizio alla comunità. Tutte prevedono precisi e stringenti vincoli alla distribuzione (diretta e indiretta, cioè anche attraverso remunerazioni del capitale e del lavoro superiori a quelle di mercato) di utili ai proprietari e prevedono l'obbligo di destinarli in via definitiva al patrimonio dell'impresa.

Rispetto alle leggi belga e inglese, quella italiana si qualifica per:

- un'individuazione più precisa dei settori di intervento: stabilito che l'impresa sociale è tale in quanto produce in forma continuativa beni di "utilità sociale", la legge elenca con precisione i settori in cui essa può operare, aggiungendo a quelli già previsti dalla legge sulla cooperazione sociale anche: assistenza sanitaria; educazione, istruzione e formazione; turismo sociale; tutela dell'ambiente e dell'ecosistema; valorizzazione del patrimonio culturale; formazione universitaria e post-universitaria; ricerca ed erogazione di servizi culturali; formazione extra-scolastica; servizi strumentali all'impresa sociale;
- l'assetto di governance, prevedendo forme di coinvolgimento di almeno due tipologie di *stakeholder*: i lavoratori e i beneficiari delle attività;
- le modalità di rendicontazione dell'attività imprenditoriale, rendendo obbligatorio non solo il bilancio economico, ma anche quello sociale (Aa.Vv., 2006; Fici, Galletti, 2007).

Secondo la normativa italiana, l'impresa sociale può essere costituita utilizzando sia le figure giuridiche del libro primo del codice civile sia quelle del libro quinto, ma non può essere controllata né da enti pubblici né da imprese for-profit.

#### 4. *L'interpretazione*

L'esistenza e la progressiva affermazione dell'impresa sociale non possono essere spiegate facendo ricorso alla teoria economica tradizionale secondo cui le imprese vengono costituite per perseguire l'interesse dei loro proprietari e svolgono la loro missione, che è soprattutto l'efficienza intesa come minimizzazione dei costi di produzione, solo se assumono a obiettivo della propria attività la massimizzazione del profitto o, almeno, il conseguimento di un margine di profitto che soddisfi, e quindi fidelizzi, gli apportatori di capitale di rischio. Se si adotta questa definizione di impresa le uniche spiegazioni possibili dell'esistenza di forme di imprenditorialità sociale è che si tratti di "degenerazioni" dovute o ai privilegi loro concessi (quali, ad esempio, benefici fiscali o mercati protetti), oppure alla adozione da parte delle stesse imprese di comportamenti opportunistici (come lo sfruttamento dei lavoratori).

Questa definizione dell'impresa ha tuttavia importanti limiti. Imprese costituite e gestite secondo questi principi possono dare il massimo contributo al benessere economico solo nell'ipotesi che i mercati su cui esse operano siano perfetti o quasi, cioè siano abbastanza sviluppati da impedire loro di influenzare i prezzi - e, più in generale, da evitare il formarsi di costi di transazione elevati - e a condizione che tutti abbiano le risorse necessarie per acquistare i beni e servizi e soddisfare così i propri bisogni. In altri termini, solo se i mercati sono concorrenziali o almeno contendibili. E' tuttavia facile constatare che situazioni di perfetta o almeno sufficientemente elevata concorrenza non sono così diffuse come spesso si vuol credere e, soprattutto, sono largamente e strutturalmente assenti in alcune produzioni, in particolare in quelle di servizi di welfare (sociali, sanitari, educativi, ecc.) e più in generale, alla persona e alla comunità. Questi servizi infatti sono spesso caratterizzati, a seconda dei casi, da uno o più di questi limiti:

- a. presenza di domanda non pagante, cioè di persone che pur avendo dei bisogni fondamentali da soddisfare (quali appunto quelli sociali e sanitari) non hanno o non sono in grado di procurarsi le risorse per acquistare i beni o i servizi necessari ai prezzi di mercato;

- b. situazioni di monopolio o quasi-monopolio: se, per varie ragioni, è possibile la presenza di una sola impresa o la concorrenza è comunque limitata l'impresa può influenzare il livello dei prezzi a discapito dei consumatori;
- c. difficoltà per l'utente del servizio a valutare la qualità effettiva dello stesso per mancanza di informazioni, impossibilità a concordare ex-ante e verificare ex-post alcune importanti caratteristiche del servizio e quindi impossibilità di valutare la corrispondenza tra il prezzo richiesto e l'utilità o il valore del servizio;
- d. impossibilità in alcuni casi (quando i beni sono pubblici) e difficoltà in altri di impedire che una parte del valore prodotto dall'impresa che offre il servizio si traduca in esternalità positive, cioè vada a beneficio anche di soggetti non paganti, minando così la possibilità di ottenere un margine di profitto adeguato e quindi la sopravvivenza stessa dell'impresa;
- e. difficoltà per l'impresa sia a individuare correttamente la domanda (in termini sia quantitativi che rispetto alle caratteristiche della stessa), che a verificare e controllare i comportamenti dei consumatori e l'impegno dei lavoratori che, a loro volta, influenzano in modo rilevante sia l'efficienza (e quindi la sopravvivenza) dell'impresa che la qualità del servizio, specie quando questa dipende dall'intensità relazionale in larga parte influenzata dall'impegno volontario dei lavoratori e dalla partecipazione attiva degli utenti.

In tutti i casi in cui i beni o i servizi presentano una o più di queste caratteristiche, produzioni e scambi realizzati secondo le sole logiche del mercato e dell'autointeresse saranno insufficienti, o nella quantità o nella qualità, rispetto ai bisogni e una quota di popolazione resterà inevitabilmente insoddisfatta.

Secondo la teoria economica prevalente la soluzione di questi problemi è rappresentata dall'intervento dell'autorità pubblica nelle tre forme principali che essa può assumere: la regolamentazione dei mercati e delle stesse imprese (attraverso limitazioni della loro autonomia), la redistribuzione di risorse a favore di coloro che non sarebbero altrimenti in grado di soddisfare i propri bisogni, la produzione di alcuni servizi direttamente attraverso unità pubbliche.

Che questa non possa però essere l'unica soluzione è risultato evidente negli ultimi trent'anni durante i quali l'intervento pubblico è risultato sempre meno capace di affrontare i problemi non risolti o addirittura creati dall'azione delle imprese a scopo di profitto. E durante i quali l'impresa sociale si è nei fatti proposta come attore alternativo e la cui affermazione è una conferma che l'interpretazione dominante non è sufficiente.

Da un'analisi più attenta sia dell'impresa che dei comportamenti umani è possibile proporre una diversa interpretazione dell'impresa e del suo funzionamento. Secondo questa interpretazione l'impresa è concepita come un meccanismo istituzionale ideato per coordinare l'attività di una pluralità di soggetti, con interessi talvolta simili talaltra diversi, allo scopo di risolvere un problema, generalmente di carattere collettivo, attraverso la produzione continuativa di un bene o di un servizio. Inoltre, a differenza di quanto sostenuto dalla teoria economica tradizionale, gli individui che l'impresa coordina decidono le loro azioni - ivi

comprese quelle di produzione, lavoro e consumo - non solo e necessariamente per ottenere il massimo vantaggio possibile per se stessi, ma sulla base di una pluralità di motivazioni, tra cui possono avere un peso rilevante sia quelle intrinseche (l'interesse per l'azione in sé) che quelle sociali (l'interesse per il benessere degli altri e della comunità nel suo complesso).

L'impresa può così essere definita come un meccanismo di coordinamento di individui mossi da diverse motivazioni. Essa tenderà allora a strutturarsi come un mix di incentivi in grado di attrarre le risorse umane e finanziarie necessarie al perseguimento dell'obiettivo per il quale è costituita e che non necessariamente si identifica con l'esclusivo vantaggio dei suoi proprietari.

E' così possibile proporre una interpretazione convincente dell'impresa sociale. Essa si configura come una struttura di incentivi che si prefigge di produrre un bene o un servizio a vantaggio della comunità (un "bene comune") o di un gruppo di cittadini. Definendo in modo coerente obiettivi, struttura proprietaria e vincoli, tra cui quello di non distribuzione di utili, essa riesce innanzitutto a superare i problemi creati sia dal fatto di operare come monopolista sia dall'insufficienza e dalla asimmetrica distribuzione delle informazioni. Infatti, non potendo distribuire utili ai proprietari non ha interesse a sfruttare il potere di mercato e i limiti informativi per ottenere un profitto più elevato. Al tempo stesso essa può attrarre sia lavoratori che ne condividono la mission sociale e si impegnano, senza bisogno di costosi controlli e a salari più contenuti di quelli pagati da altre imprese, sia finanziatori che si accontentano di una remunerazione del capitale inferiore a quella di mercato. In taluni casi l'impresa sociale può così riuscire a destinare una parte del prodotto a persone che non hanno risorse sufficienti per acquistare i beni o i servizi ai prezzi di mercato e non sono riconosciute come bisognose dalla pubblica amministrazione. In questo caso l'impresa sociale viene a caratterizzarsi, rispetto alle imprese for-profit, per la sua natura "distributiva", cioè perchè distribuisce volontariamente e sistematicamente parte del valore prodotto a soggetti che altrimenti non potrebbero soddisfare i propri bisogni. L'impresa sociale, pur rimanendo privata, assume così una funzione che la teoria economica tradizionale attribuisce esclusivamente allo Stato, ma con il vantaggio di essere in grado di cogliere con maggior tempestività i bisogni nuovi o di gruppi, anche piccoli, di cittadini.

Questo modo di intendere l'impresa sociale mette in discussione la convinzione secondo cui alle imprese private, e al *medium* mercato, spetta esclusivamente il compito di produrre e allocare beni privati, agendo solo nell'interesse dei produttori, mentre allo Stato, e solo marginalmente alle organizzazioni nonprofit, spetta redistribuire il reddito prodotto. Produzione e distribuzione a favore delle categorie deboli sono gestite da uno stesso soggetto. Riconoscere l'esistenza di imprese sociali significa quindi accettare che, non solo i privati cittadini possono utilizzare parte del loro reddito a beneficio di terzi, ma che essi possono organizzare imprese che operano secondo principi allocativi diversi da quelli del mercato.

### *Conclusioni*

L'impresa sociale è una realtà complessa e poliedrica ed è difficile darne una lettura unitaria. Tuttavia, interpretandola come un'organizzazione attraverso cui un gruppo di persone gestisce in forma autonoma attività i cui benefici ricadono del tutto o in parte su



gruppi di cittadini svantaggiati e, più in generale, sulla comunità, è possibile comprenderne caratteristiche, specificità e comportamenti. E' inoltre possibile capire perché queste imprese si sono sviluppate così velocemente e sono destinate a svilupparsi ulteriormente e a quali condizioni: soprattutto perché l'azione sia produttiva che redistributiva della pubblica amministrazione non sembra in grado di crescere al ritmo con cui crescono i bisogni.

L'interpretazione proposta non può tuttavia ritenersi comprensiva di tutto ciò che l'impresa sociale è e riesce a produrre. Essa non tiene, ad esempio, conto delle importanti esternalità positive associate all'azione delle imprese sociali, quali il contributo alla coesione sociale e alla creazione di capitale sociale. Poiché permette di coglierne gli aspetti essenziali essa è tuttavia di particolare utilità per definire le strategie, i rapporti contrattuali, la composizione della base sociale e le politiche di reclutamento e di incentivazione del personale. Allo stesso modo essa è utile per individuare le politiche pubbliche per l'impresa sociale che dovrebbero avere soprattutto l'obiettivo di sostenerne la specificità delle forme proprietarie e di *governance*.

#### *Riferimenti bibliografici*

- AAVV, "La legge delega sull'impresa sociale: riflessioni nella prospettiva dei decreti delegati", *Impresa Sociale*, numero monografico, n. 2, vol. 74, 2005.
- AAVV, "Dopo il decreto delegato sull'impresa sociale: criticità, prospettive, politiche", *Impresa Sociale*, numero monografico, n. 3, 2006.
- C. Borzaga, J. Defourny (a cura di), *The Emergence of Social Enterprises*, Routledge, London, 2001; trad. italiana: *L'impresa sociale in prospettiva europea*, Trento, Edizioni 31, 2001.
- C. Borzaga, A. Ianes, (a cura di), *Economia della solidarietà. Storia e prospettive della cooperazione sociale*, Donzelli, Roma, 2006.
- J. Defourny, M. Nyssens (eds), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Emes WP n. 08/01, 2008.
- A. Fici, D. Galletti (a cura di) *Commentario al decreto sull'impresa sociale (D.lgs 24 marzo 2006, n. 155)*, Giappichelli, Torino, 2007.
- M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Feltrinelli, Milano, 2008 (ed. or.: *Vers un nouveau capitalisme*, J.C. Lattès, Parigi, 2008).