

Terzo settore, “i numeri dimostrano la natura imprenditoriale delle coop sociali”



*Dopo Vincenzo Manes, Luciano Balbo, Achille Saletti e Luca Fazzi anche l'economista **Carlo Borzaga**, professore all'università di Trento e presidente dell'European research institute on cooperative and social enterprises (Euricse), interviene nel dibattito sulla riforma: "Cooperative e imprese sociali non sono dipendenti dai fondi pubblici. Ma occorre promuovere strumenti di sostegno agli investimenti dedicati"*

Come dimostrano le reazioni all'[articolo di Vincenzo Manes](#) su questo sito, **la riforma del terzo settore e dell'impresa sociale** sta suscitando un crescente interesse. Data l'importanza che il settore ha già oggi nel nostro Paese, sia per i **servizi** che eroga che per l'**occupazione** che garantisce, questo interesse – e i media che lo facilitano – vanno salutati molto positivamente e vi è da augurarsi che il dibattito si intensifichi man mano che la riforma procede. Soprattutto nella speranza che esso aiuti ad avvicinare posizioni che negli ultimi tempi sembrano essersi allontanate, soprattutto con riguardo a cosa si debba intendere per impresa sociale, a come vada regolamentata e a quali siano le politiche di sostegno più efficaci.

Da studioso del settore, che ne ha seguito con una certa attenzione l'evoluzione, sia in Italia che in Europa, ho maturato la convinzione che molta parte delle divergenze di opinione sia dovuta a una conoscenza approssimativa delle **dimensioni** e delle **caratteristiche** del settore. E al prevalere, soprattutto con riferimento all'impresa sociale, di valutazioni maturate alla luce di esperienze limitate, anche se spesso molto interessanti e di grande valore, quando non addirittura frutto di **idee preconcepite** e fondate più su un approccio ideologico al tema che a dati reali.

Prendo quindi sul serio [l'invito di Luciano Balbo a evitare che il dibattito continui su basi sempre più approfondite](#) e sempre meno ideologiche. Un invito che trovo condivisibile anche se non del tutto appropriato se inteso come critica all'intervento di Manes, che mi è sembrato invece molto pragmatico e del tutto azzeccato sia quando sostiene la necessità di definire l'impresa sociale sulla base di precise caratteristiche qualificanti, sia quando ritiene che per lo sviluppo di queste imprese serve una **finanza dedicata**.

In realtà chi sembra seguire un approccio ideologico sono proprio i sostenitori delle tesi criticate da Manes. Le loro argomentazioni infatti danno per scontati i classici **presupposti liberisti** secondo cui le vere imprese, in particolare quelle in grado di essere e mantenersi **innovative**, sono quelle di **capitali** perché solo coloro che in esse **investono a rischio** il proprio denaro sono capaci di incentivare e controllare i manager. Quando questa concezione dell'impresa è applicata alle imprese sociali ne consegue che esse sono definite non per alcune caratteristiche distintive, ma quando lo decidono i loro proprietari e gli utenti ne riconoscono il valore acquistando i loro prodotti. Anzi, qualsiasi limitazione imposta per legge – come il vincolo alla **distribuzione di utili** o l'obbligo di una **governance inclusiva** – va assolutamente evitata, perché impedisce loro di attrarre “**capitali privati pionieristici**” in quanto non in grado di **remunerarli** adeguatamente.

I sostenitori di queste tesi non portano tuttavia evidenze empiriche che ne dimostrino la validità, ma solo un argomento “a contrario”, costituito dall'affermazione che quella che è ad oggi la forma più diffusa di impresa sociale in Italia – la **cooperativa** sociale che non può essere controllata da capitali privati, ha per legge una esplicita **finalità sociale** ed è limitata nella **distribuzione di utili** e del patrimonio – si è affermata non per le capacità imprenditoriali dei suoi soci, ma perché **assistita da fondi pubblici**. Essa quindi non è, né può essere innovativa, e in definitiva non è quello di cui il paese ha oggi bisogno per cogliere le opportunità offerte da una crescente domanda privata di servizi e da una grande disponibilità di capitali privati desiderosi di sostenere nuove iniziative sociali.

Queste affermazioni non possono tuttavia essere date per scontate. Verificarne la fondatezza serve infatti non solo per giudicare la **sostenibilità** di questo tipo di impresa sociale, ma più in generale per capire in quale direzione debba muoversi oggi il legislatore nel ridefinire le caratteristiche di queste imprese. Quindi non per sostenere che solo l'impresa cooperativa può essere sociale, ma per chiarire quali regole un'impresa che vuole qualificarsi come sociale deve rispettare, indipendentemente dalla forma giuridica che intende assumere.

Ebbene queste affermazioni sono ampiamente **smentite** innanzitutto dalla storia della cooperazione sociale e dalla sua più recente evoluzione. Ambedue dimostrano che le cooperative sociali e le imprese sociali in generale nascono innanzitutto (o forse solo?) dall'impegno diretto di persone spinte dalla volontà di affrontare insieme qualche problema sociale irrisolto. Anche in assenza di sostegni pubblici o di finanza privata. Se sono finanziate dal pubblico non è perché sono simpatiche ai politici, ma perché servono gruppi di portatori di bisogni verso cui la **pubblica amministrazione** ha il dovere di intervenire. Produrre servizi per una domanda pubblica non comporta infatti necessariamente **dipendenza** dal pubblico o assenza di imprenditorialità.

Il modello della cooperazione sociale ha creato in pochi anni quasi 13mila imprese con 400mila addetti

Ma sono soprattutto i numeri che mostrano una realtà diversa da quella che vedono i critici di questo modello. E' infatti difficile negare la **patente di imprenditorialità** e liquidare come non innovativo un modello organizzativo che in pochi anni ha creato quasi **13.000 imprese** diffuse su tutto il territorio nazionale, con **400.000 addetti** (di cui quasi l'80% donne e quasi 30.000 con gravi difficoltà di accesso al lavoro) e un **fatturato** di oltre 10 miliardi di cui una parte non irrilevante acquisita (soprattutto dalle cooperative sociali che

si occupano di inserimento lavorativo) sul mercato privato, oppure a seguito di gare competitive.

I dati relativi al periodo della **crisi** (dal 2008 al 2013) danno poi il colpo di grazia a chi nega la bontà di questo modello di impresa. In un periodo caratterizzato, come è noto, da un **crollo del prodotto interno lordo** nel complesso e nelle sue componenti e da difficoltà finanziarie crescenti delle amministrazioni locali – che avrebbero dovuto determinare una riduzione della **spesa pubblica** anche per i servizi sociali – le cooperative sociali hanno continuato a crescere nei numeri e nel fatturato e ad aumentare più che proporzionalmente l'occupazione, e quindi i servizi offerti per euro di fatturato. I tassi di crescita di queste variabili sono sorprendenti: il **valore della produzione** è aumentato del 31,5%, e i **redditi da lavoro dipendente** del 37,1%. Il numero di occupati registrati dall'Inps a fine dicembre è aumentato di oltre 50.000 addetti (+14,8%) e soprattutto sono aumentate in misura ancora maggiore le posizioni di lavoro dipendente a tempo indeterminato (che nel 2013 interessavano il 76% degli occupati totali). E le cooperative sociali hanno continuato a investire nonostante la congiuntura negativa: il **capitale investito** è infatti aumentato di un quasi strepitoso 44%. Per ottenere questi risultati hanno **ridotto i costi di produzione** diversi dal lavoro (si può fare senza innovare?) e il **risultato di gestione**. Ciò non ha impedito loro di accrescere il **patrimonio** di 520 milioni (+ 34,3%), anche ricorrendo alla sottoscrizione di capitale da parte dei soci. Gli oltre 2 miliardi di patrimonio, per gran parte indivisibile, di cui disponevano nel 2013 sono la dimostrazione che anche imprese collettive, limitate nella possibilità di distribuire utili, possono dotarsi di sufficienti risorse finanziarie. Anzi: che proprio questi vincoli sono una delle strade verso una equilibrata patrimonializzazione.

Negli anni della crisi il valore della produzione è aumentato del 31,5%

A fronte di queste evidenze credo sia difficile negare la piena natura imprenditoriale della cooperazione sociale. Ciò non significa che tutto vada bene e soprattutto che la riduzione del risultato di esercizio – che le cooperative sociali hanno subito per non venir meno alla loro funzione sociale – non ne abbia indebolito in qualche misura la capacità di sopravvivenza e di investimento in nuove attività e in nuovi settori. Significa semplicemente che per favorire un ampliamento delle loro attività quello che serve non è modificarne le caratteristiche fondanti ma creare, per le cooperative sociali così come per le imprese sociali in generale, un **ecosistema complessivo favorevole**, e in particolare promuovere strumenti di sostegno agli investimenti dedicati, come quello a cui proprio Vincenzo Manes sta lavorando e che chi ha seguito lo sviluppo di queste imprese sta auspicando da più di vent'anni.

*di **Carlo Borzaga** economista, professore presso l'Università di Trento e presidente dell'European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (Euricse)*