



**L'economia sociale nella prospettiva mediterranea.
Una comparazione socio-economica Italia - Spagna**

Massimo Cermelli (Universidad de Deusto, Bilbao), Umberto Di Maggio, Giuseppe Notarstefano, Giuseppe Terzo (LUMSA Università Palermo)

Paper presentato in occasione del XIII Colloquio Scientifico sull'impresa sociale,
24-25 maggio 2019, Dipartimento di Management e Diritto, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

ISBN 978-88-909832-8-3

L'economia sociale nella prospettiva mediterranea.

Una comparazione socio-economica Italia - Spagna

Massimo Cermelli - Università di Deusto, Dipartimento di Economia

massimo.cermelli@deusto.es

Umberto Di Maggio - LUMSA Università, Dipartimento di Giurisprudenza (Palermo)

u.dimaggio@lumsa.it

Giuseppe Notarstefano - LUMSA Università, Dipartimento di Giurisprudenza (Palermo)

g.notarstefano@lumsa.it

Giuseppe Terzo – LUMSA Università, Dipartimento di Giurisprudenza (Palermo)

g.terzo@lumsa.it

Abstract

L'economia sociale è in costante crescita, rappresentando sempre più una leva fondamentale di sviluppo socioeconomico. Al suo interno, un ruolo emergente è rivestito dalle imprese sociali che, grazie alla loro capacità di coniugare equità ed efficienza, sono in grado di promuovere non soltanto una crescita economica più equa e sostenibile, ma anche una maggiore coesione sociale soprattutto in quei paesi – come Italia e Spagna – dove elevati tassi di disoccupazione generano nuove forme di insicurezza tra le persone che conducono a una frammentazione delle comunità.

Partendo da tali premesse, con il presente lavoro abbiamo illustrato le traiettorie di sviluppo intraprese dalle imprese sociali in due importanti paesi mediterranei come Italia e Spagna, evidenziando in particolare la loro capacità di far fronte a quei bisogni sociali emergenti non soddisfatti da un *welfare state* tradizionale che si caratterizza per una limitata offerta di servizi sociali territoriali. Successivamente si è operata una breve analisi comparativa tra i modelli sviluppatasi nei due paesi, facendo emergere elementi di convergenza e divergenza utili a porre in rilievo come essi possano apprendere l'un dall'altro per rafforzare i rispettivi processi di sviluppo e rafforzamento delle imprese sociali e far emergere *best practice* utili all'affermazione di un modello mediterraneo.

Introduzione

Negli ultimi decenni il concetto di impresa sociale, impiegato per qualificare iniziative imprenditoriali finalizzate alla produzione di beni o servizi di interesse generale (Borzaga, Depedri e Galera, 2012; Borzaga e Defourny, 2001), ha attratto una notevole attenzione nell'ambito della ricerca scientifica e del dibattito di *policy*. Ne sono testimonianza un sensibile incremento di contributi scientifici - prodotti prevalentemente nel contesto della letteratura economica, manageriale, sociologica e giuridica - e il moltiplicarsi di iniziative legislative volte a disciplinare giuridicamente questa «espressione di nuova imprenditorialità» (Defourny, 2001, p.11)¹.

L'interesse nei confronti dell'impresa sociale è frutto della crescente consapevolezza di come essa possieda quelle capacità necessarie a fornire un contributo determinante nell'affrontare molti dei problemi e delle sfide che la società contemporanea si trova di fronte (Galera e Borzaga, 2009). Infatti, come sostenuto da Borzaga e Galera (2012), l'impresa sociale rappresenta un meccanismo di successo in grado di favorire la conciliazione tra equità ed efficienza, con la conseguente generazione di valore economico e sociale che può incidere significativamente in maniera virtuosa sui processi di sviluppo economico locale (Antonella, 2009; Birkhölzer, 2009; Borzaga e Tortia, 2009; Haugh, 2006; Wallace, 1999). Essa, inoltre, mostra un'importante capacità di adattamento ai contesti storici e geografici (Colozzi e Bassi, 2013), e quindi di resilienza che consente di far fronte efficacemente ai periodi di congiuntura economica negativa (Carini e Costa, 2014). In tale ottica, Urbano, Toledano e Soriano (2010) hanno messo in risalto come l'impresa sociale rappresenti una potenziale fonte di generazione di benessere economico, sociale, culturale e ambientale (Spear, 2006; Steyaert e Hjorth, 2006; Leadbeater, 2007; Shaw and Carter, 2007), valida a ridurre quegli *spillover* negativi correlati a fenomeni come, ad esempio, povertà e marginalità sociale.

L'ascesa dell'impresa sociale impone una necessaria ridiscussione di alcuni paradigmi della teoria economica *mainstream*, che vedono l'impresa come organizzazione esclusivamente orientata alla promozione degli interessi, particolari e sovente contingenti, dei proprietari/azionisti attraverso la massimizzazione dei profitti (Biggeri et al., 2018; Borzaga, Depedri e Galera, 2012). Un simile ripensamento pone in rilievo una nuova visione che tenta di coniugare attività produttive e finalità di interesse generale nell'orizzonte di una funzione-obiettivo che persegue la massimizzazione del benessere sociale della comunità di riferimento. La ragione, pertanto, alla

¹ Uno studio di Moss, Lumpkin e Short (2017) ha mostrato come tra il 1990 e il 2010 vi sia stato un incremento da 1 a 45 articoli scientifici, pubblicati annualmente in riviste e *database* scientifici, relativi alle imprese sociali e, più in generale, all'imprenditoria sociale.

base dell'avvio di un'impresa sociale non è unicamente il profitto - che continua a rappresentare più che altro un indicatore dell'efficacia dell'organizzazione -, ma un obiettivo di natura altruistica quale la generazione di valore collettivo (Díaz-Foncela e Marcuello, 2012). Questa visione alternativa di impresa è coerente con il pensiero di Muhammad Yunus, Nobel per la pace e ideatore del microcredito moderno, che nella sua opera "La promessa del Business sociale"(2013) sostenne come «i guadagni personali non sono l'unico carburante possibile per la libera impresa. Gli obiettivi sociali possono sostituire l'avidità come potente forza motivazionale. Imprese guidate dalla coscienza sociale possono essere concorrenti formidabili per le imprese basate sull'avidità» (p.149). Le imprese sociali non devono però essere confuse con le cosiddette "imprese etiche" che, invece, mantengono come obiettivo primario la massimizzazione dei profitti, né tantomeno con le organizzazioni di volontariato che dipendono da sovvenzioni pubbliche - anche se possono generare autonomamente parte del proprio reddito. Come sottolineato in precedenza, esse mirano piuttosto a massimizzare i profitti compatibilmente con l'intento principale di perseguire uno o più obiettivi sociali in modo da essere indipendenti e resilienti. Questo consente all'impresa sociale di essere più creativa e reattiva alle esigenze del mercato e ai cambiamenti dei bisogni della comunità (Sacchetti e Tortia, 2012, citato in Campbell e Sacchetti, p.6).

Colozzi (2007) ne ha evidenziato il clima ambivalente nei confronti del terzo settore. Da un lato gli viene riconosciuto il merito di sopperire, in momenti di crisi e *spending review*, le carenze delle politiche sociali statali. Al contempo gli viene ascritta la colpa di propendere, proprio per la copertura delle prestazioni erogata, verso modelli organizzativi e di *governance* sempre più simili al *profit* - ciò che recentemente è stato identificato quasi provocatoriamente come “quarto settore”².

I fattori che hanno favorito l'affermazione delle imprese sociali sono molteplici e tendono a diversificarsi in base alle peculiarità del contesto istituzionale, socio-culturale e giuridico in cui tali realtà sono radicate (Poledrini, 2018; Defourny e Nyssens, 2012; Kerlin, 2010, 2009; Borzaga e Ianes, 2006; Borzaga e Defourny, 2004). In generale, comunque, occorre sottolineare come la loro crescita rappresenti un *trend* strutturale poiché tendono a svilupparsi in maniera spontanea, indipendentemente dall'esistenza di condizioni esogene favorevoli (Borzaga e Galera, 2012).

Un elemento che accomuna buona parte dei contesti geografici in cui le imprese sociali si sono sviluppate, riguarda il fatto che queste ultime siano in larga parte frutto di iniziative *bottom-up*. La crisi economico-finanziaria del 2008, insieme a una crescente attenzione per i problemi relativi

2 <https://www.fourthsector.net/the-emerging-fourth-sector>

alla sostenibilità ambientale, hanno favorito un risveglio delle coscienze nei cittadini (Becattini, 2015). Ciò ha condotto a una crescita del senso di responsabilità di singoli individui, gruppi e imprese riguardo l'impatto delle loro azioni sulla società e sull'ambiente (Borzaga, Depedri e Galera, 2012). Questa è una delle ragioni più significative per cui le imprese sociali sono emerse prepotentemente sulla scena e osservate con grande attenzione, in quanto espressione di un crescente attivismo da parte della società civile organizzata nel perseguire determinati obiettivi sociali attraverso la produzione di beni e servizi - spesso facendo affidamento al lavoro volontario, almeno nella fase di *start-up* (Borzaga e Becchetti, 2011) - necessari a soddisfare quei bisogni che spesso sono ignorati dalle imprese *for profit* tradizionali e non adeguatamente coperti da sistemi di *welfare* pubblico in uno stato di crisi irreversibile a causa della crescente scarsità di risorse finanziarie - dovuta agli stringenti vincoli di bilancio a cui sono sottoposti molti paesi che inducono a una sensibile riduzione della spesa sociale - e all'eccessiva burocratizzazione dei servizi (Peng e Liang, 2019; Starnawska e Brzozowska, 2018; Bruni e Zamagni, 2017; Borzaga e Galera, 2012; Borzaga e Defourny, 2001). In tal modo, la società civile si adopera per offrire un modello alternativo di impresa che, in un'ottica di *corporate citizenship* e di *welfare* circolare, può rappresentare un'innovazione fondamentale per affrontare quelle sfide economiche, sociali e ambientali che assumono dimensioni sempre più significative e la cui soluzione sembra essere sempre meno differibile nel tempo (Nogales e Zandonai, 2014). Attraverso l'impresa sociale si rende manifesta peraltro la necessità e la possibilità implementativa del principio di sussidiarietà (Colozzi, 2005) che lega in un patto di reciprocità e quindi collaborazione le istituzioni e la cittadinanza.

Alla luce di tali premesse, il presente contributo intende analizzare l'evoluzione delle imprese sociali in Italia e Spagna in modo da porre in risalto quei fattori determinanti dal punto di vista storico, istituzionale, giuridico ed economico-sociale, che possano consentire di elaborare un'analisi comparativa volta a far emergere convergenze e divergenze tra i due diversi modelli affermatosi in realtà territoriali in cui l'esposizione di ampia fasce di popolazione a numerosi rischi sociali impone di ridisegnare sistemi di *welfare* in un'ottica circolare, all'interno dei quali le imprese sociali possono ricoprire un ruolo di primaria importanza. Il *paper* è strutturato nel seguente modo. Il primo paragrafo delinea lo stato dell'arte della ricerca scientifica sul tema, individuando le diverse prospettive di analisi, le divergenze rispetto alla concettualizzazione di impresa sociale e la sua collocazione all'interno della teoria economica e sociologica, in particolare con riferimento alla prospettiva dell'economia civile. Il secondo paragrafo offre un'analisi delle imprese sociali nei due paesi, evidenziandone le caratteristiche fondamentali, le traiettorie di sviluppo intraprese e le prospettive future. Nel terzo paragrafo si propone l'analisi comparativa, la quale può consentire di

verificare se tra i due paesi vi siano elementi di convergenza tali da permettere la delineazione di un modello mediterraneo di impresa sociale. Il quarto paragrafo presenta le considerazioni conclusive.

1. L'impresa sociale nel dibattito scientifico

Il fenomeno dell'impresa sociale è relativamente recente. Tuttavia, come sostenuto da Poledrini (2018), la sua prima formulazione teorica può essere attribuita ad Hansmann (1980), il quale introdusse la definizione "imprese *non profit*", intese come organizzazioni non orientate al profitto che svolgono attività commerciali e sono caratterizzate da una logica gestionale di tipo manageriale. Attualmente, gran parte della ricerca scientifica sulle imprese sociali tende ad essere focalizzata sulla questione definitoria. Tra gli accademici non vi è ancora consenso riguardo una definizione univoca di impresa sociale, soprattutto con riferimento al significato da conferire all'attributo "sociale", a causa della sua forte dipendenza dalle peculiarità dei diversi contesti geografici di riferimento (Nicholls, 2006). Un ulteriore elemento di criticità che non facilita la convergenza verso una definizione comune è individuato da Borzaga, Depedri e Galera (2012) nel fatto che il termine "impresa sociale" tenda a sovrapporsi a quelli di "*social business*" e "imprenditoria sociale", poiché sono tutti riferiti a iniziative che hanno l'obiettivo esplicito di generare valore sociale attraverso l'uso e la gestione privata di risorse umane e finanziarie principalmente generate da scambi di mercato e quasi-mercato. Di conseguenza, tali iniziative non sono progettate per perseguire la massimizzazione dei profitti, quanto per utilizzare meccanismi di mercato utili a fornire beni e servizi che abbiano un impatto sociale (p.400).

Pur non essendo presente una definizione condivisa, è comunque possibile individuare dei fattori comuni in tutte le definizioni formulate in letteratura che consentono di delineare i tratti caratteristici dell'impresa sociale. Urbano, Toledano e Soriano (2012), hanno evidenziato come una prospettiva comune emerge con riferimento allo scopo fondamentale di creare valore piuttosto che ricchezza personale (Zadek e Thake, 1997), alla generazione di innovazione sociale piuttosto che di "innovazione economica" (Kramer, 2005; Austin et al., 2006; Leadbeater, 2007), al *focus* sui problemi sociali piuttosto che sui bisogni individuali (Harding 2006, Westall e Chalkley 2007). In particolare, un punto di incontro tra le diverse prospettive teoriche è stato raggiunto riguardo la considerazione dell'impresa sociale come attività imprenditoriale finalizzata al perseguimento di obiettivi sociali (Doherty, Haugh e Lyon, 2014; Dacin, Dacin e Tracey, 2010; Peattie e Morley, 2008; Mair e Marti, 2006; Peredo e McLean, 2006; Laverse e Nyssens, 2001). È quanto evidenziato da Bassi (2013) che ha attribuito al terzo settore orientato al mercato una dimensione intermedia e una funzione societaria riconoscendo a quest'ultima, soprattutto, la

capacità di rigenerare un modello economico e sociale responsabile basato non più sul mero valore di scambio utilitaristico ma, invece, sulla capacità efficiente di risolvere problemi di ordine collettivo. L'autore ha evidenziato come questa responsabilità si declini in diverse dimensioni tra di loro connesse attraverso fattori imprescindibili come la fiducia, la partecipazione, l'autogestione, la solidarietà, l'appartenenza. Il *focus* viene posto sul “come” e non sul “cosa”. L'importanza è sui “processi” invece che sui “prodotti” poiché sono proprio le prassi a determinare il valore aggiunto e il contributo specifico che queste forme di organizzazioni all'interno del sistema economico e sociale. Ciò richiama, più in generale, all'importanza del capitale sociale così come definito da Bourdieu (1980, p.31) come rete di relazioni interpersonali basate su principi di reciprocità e mutuo riconoscimento, da Fukuyama (1996) che lo ha inteso in riferimento esplicito alla fiducia, da Putnam (1997) che gli ha assegnato l'importanza di migliorare l'efficienza istituzionale e più in generale della società e, infine, anche da Guiso, Sapienza e Zingales (2004) che lo hanno letto, soprattutto, nella sua concretezza e tangibilità di facilitatore rassicurante di azioni di natura prettamente economica.

In generale, quindi, nonostante i confini che delimitano il concetto di impresa sociale siano ancora sfocati, i principi sui quali si fondano le attività svolte da tale realtà imprenditoriale emergente sono abbastanza chiari e ben definiti (Fisac e Moreno Romero, 2015).

Dees e Anderson (2006) hanno individuato due principali approcci che, a loro avviso, caratterizzano il dibattito scientifico sull'impresa sociale e che possono essere ricondotti all'interno di due importanti scuole di pensiero: 1) la scuola sull'impresa sociale; 2) la scuola sull'innovazione sociale. La prima, tende a enfatizzare la capacità delle imprese sociali di perseguire finalità sociali attraverso la generazione di profitti. La seconda, invece, si concentra sugli innovatori sociali come agenti di cambiamento e *leader*; qui, come sottolineato da Starnawska e Brzozowska (2018), i discorsi sono focalizzati su questioni come *change agency* e *leadership* e riflettono l'approccio dominante nella letteratura sull'imprenditorialità. Un terzo approccio - probabilmente il più influente in ambito scientifico relativo allo studio delle imprese sociali - è quello offerto dal *network* EMES (*the European Social Enterprise Research Network*)³, che ha elaborato quella che può essere considerata come la definizione più completa di impresa sociale esistente in letteratura. Facendo riferimento a diversi contributi (Borzaga e Defourny, 2001; Defourny e Nyssens, 2010, 2012), EMES ha prodotto una serie di criteri "weberiani" che possono essere

³ EMES è una rete di centri di ricerca, accademici e non, e ricercatori individuali che ha lo scopo di diffondere una maggiore conoscenza sulle imprese sociali.

ricondotti a diverse dimensioni - economica, sociale e di *governance*⁴ - caratterizzanti un "idealtipo" di impresa sociale e che rappresentano complessivamente una costellazione di direzioni guida per fini comparativi (Starnawska e Brzozowska, 2018, p.7-8). Tali criteri sono:

1. Una continua attività di produzione di beni e servizi;
2. Un elevato grado di autonomia;
3. Un livello significativo di rischio economico;
4. Un ammontare minimo di lavoro retribuito;
5. Un obiettivo esplicito di garantire benefici alla comunità;
6. L'essere un'iniziativa avviata da cittadini;
7. Una struttura decisionale non basata sulla detenzione di capitale;
8. Una natura partecipativa che permette di coinvolgere le persone nelle attività;
9. Una limitata distribuzione dei profitti (Borzaga e Defourny, 2001, citati in Kerlin, 2016, p.49).

Questa definizione consente di concepire la nozione di impresa sociale come un "concetto ombrello" che rappresenta una popolazione eterogenea di organizzazioni che, rispettando i requisiti descritti in precedenza, possono essere considerate come imprese sociali. Inoltre, come efficacemente sottolineato da Crivelli, Bracci e Aviles (2012), tale definizione di impresa sociale trova attuazione in quella visione della sfera economica che, facendo riferimento all'esperienza dell'umanesimo civile italiano, viene definita come "economia civile" (Bruni e Zamagni, 2004, 2007, 2017). L'economia civile si fonda sull'idea che ragioni ulteriori rispetto al profitto e all'interesse individuale siano prevalenti e caratterizzanti le relazioni economiche di mercato. In

4 L'asse economico-imprenditoriale presuppone che le imprese sociali mostrino le caratteristiche tipiche di qualsiasi tipologia di impresa. Di conseguenza, esse devono impegnarsi nella produzione stabile e continua di beni o servizi e affidarsi almeno in parte all'uso di costosi fattori di produzione. Infine, ci si aspetta che i proprietari assumano un livello significativo di rischio economico. L'asse sociale presuppone che le imprese sociali perseguano un obiettivo sociale esplicito di servire la comunità o un gruppo specifico di persone attraverso la produzione di beni e servizi di interesse generale o di merito. In base alla diversità dei bisogni insoddisfatti che possono insorgere a livello locale in diversi paesi e contesti, l'insieme dei servizi offerti può variare dai servizi sociali, sanitari, educativi e culturali ai servizi economici e di interesse generale. Tali servizi possono essere forniti gratuitamente o a prezzi calmierati. Infine, l'asse relativo alla *governance* presuppone che le imprese sociali siano caratterizzate da: a) dinamiche collettive che coinvolgono persone di una comunità o di un gruppo che condividono un determinato bisogno o scopo; b) adozione di processi decisionali che non siano basati sulla proprietà del capitale, garantendo la partecipazione di tutti gli *stakeholder*; c) conformità con un vincolo di non distribuzione totale o parziale dei profitti. Il sistema di *governance* partecipativa e inclusiva mira a rafforzare l'orientamento sociale dell'impresa, da un lato, e a sostenere un'equa distribuzione dei risultati, dall'altro. Tali criteri mirano a consentire un'identificazione efficace di nuovi bisogni emergenti a livello comunitario, oltre che contribuire a creare e rafforzare la fiducia tra le parti interessate (Borzaga, Galera, Depedri, 2012, p.401).

tale ottica, viene teorizzato il superamento della visione dicotomica, tipica della teoria economica neoclassica, secondo cui le relazioni di mercato hanno l'esclusiva finalità di produrre la maggiore ricchezza possibile. Sullo sfondo di tale prospettiva, le imprese sociali non aspirano a un ruolo residuale e di nicchia, generato da un estemporaneo fallimento del mercato o dello stato, ma sono la naturale evoluzione di un sistema economico capace di ritrovare la propria vocazione originaria (p.1).

In tale prospettiva, l'impresa sociale è innanzitutto un soggetto economico "generativo"⁵ vocato a produrre effetti in ragione della propria natura *multistakeholder*. Diventa pertanto cruciale il concetto di "impatto" la cui misurazione rivela una maggiore informatività rispetto ad altri parametri in una logica non solo di rendicontazione (*accountability*), ma soprattutto di gestione e programmazione delle attività imprenditoriali stesse. L'impresa sociale è intrinsecamente generativa, perché mira a creare valore condiviso (*shared value*) secondo la celebre teorizzazione di Porter e Kramer (2011).

2. Lo sviluppo delle imprese sociali in Italia e Spagna

Nell'Europa mediterranea i sistemi di *welfare* stanno accusando una crisi strutturale. In paesi come Italia e Spagna l'invecchiamento della popolazione accresce a ritmi sostenuti, in relazione sia all'allungamento della vita sia a tassi di natalità particolarmente bassi (Daroit e Sabatinelli, 2005) (si veda tabella 1). Ciò sta comportando un accrescimento e una diversificazione dei bisogni sociali a cui lo stato, per i motivi precedentemente citati relativi alle esigenze di contenimento della spesa pubblica e all'eccessiva burocratizzazione dei servizi, e la famiglia - perno del sistema di *welfare* mediterraneo, grazie al suo ruolo fondamentale di ammortizzatore sociale - fanno fatica a rispondere. A ciò va aggiunta una situazione occupazionale critica - soprattutto per la popolazione giovanile - frutto sia di problemi strutturali del mercato del lavoro sia di prospettive macroeconomiche che, nel caso dell'Italia, non sono rosee. Sia Spagna che Italia, infatti, mostrano tassi di disoccupazione sensibilmente superiori alla media europea (si veda tabella 2): una situazione che inevitabilmente genera un'ulteriore pressione sui sistemi di protezione sociale, visto il rischio di povertà e di esclusione sociale che viene corso da coloro che stanno ai margini del mercato del lavoro.

5 Il concetto di generatività, originariamente proposto da Erikson (1961), è stato recentemente ripreso in Italia dai sociologi Mauro Magatti e Chiara Giaccardi, autori tra l'altro di un archivio della generatività sociale <http://www.generativita.it/it/generativity/>.

Questa crescente domanda di protezione sociale sta conducendo a un progressivo ricorso a soluzioni di mercato. Ed è in questa ottica che occorre analizzare l'affermazione dell'impresa sociale nei paesi dell'Europa mediterranea, quale strumento innovativo che, nel contesto di un mercato sociale dei servizi di *welfare*, è in grado di coprire quella domanda sociale insoddisfatta a causa dell'inefficacia dell'intervento pubblico e da una difficoltà a trovare soluzioni nell'ambito delle reti familiari e attraverso il ricorso al mercato privato (Ranci, 2001; citato in De Roite e Sabatinelli, 2005).

2.1 L'impresa sociale in Italia

Il fenomeno dell'impresa sociale in Italia affonda le sue radici nell'importante tradizione cooperativa che ha storicamente contraddistinto il paese. Il termine "impresa sociale" fu utilizzato per la prima volta intorno al 1980 per identificare quelle iniziative private condotte dalla società civile per fornire servizi sociali o svolgere attività di produzione volte a favorire l'integrazione di soggetti svantaggiati (Borzaga, Poledrini e Galera 2017; Borzaga, Depedri e Galera, 2012; Borzaga e Ianes, 2006; Borzaga e Santuari, 2000). Queste iniziative furono avviate a causa di una sempre più elevata insoddisfazione dei cittadini riguardo l'inefficacia e l'inefficienza nella fornitura pubblica di servizi sociali e di cura. In quegli anni, a causa della crisi economica che imperversava nel paese vi fu un sensibile aumento della disoccupazione, che espose ampie fasce di popolazione al rischio di povertà ed esclusione sociale. Tale situazione condusse a un forte incremento nella domanda di servizi sociali, che alimentò una forte pressione sul sistema di *welfare state* mettendone a nudo i limiti - in quanto più orientato ai trasferimenti monetari che non alla fornitura di servizi (Borzaga, Poledrini e Galera, 2017; Borzaga e Santuari, 2000). Inizialmente, queste iniziative della società civile atte a rispondere a quei bisogni sociali lasciati insoddisfatti dallo stato e dal mercato furono promosse attraverso la costituzione di organizzazioni di volontariato, anche se ben presto si diffuse l'utilizzo della forma cooperativa tradizionale (Ianes, 2016). Nel 1991, grazie alla legge 381, questa nuova tipologia di cooperativa fu formalmente riconosciuta e denominata "cooperativa sociale". Ai sensi di tale legge sono da considerarsi cooperative sociali quelle organizzazioni che perseguono l'interesse generale della comunità e l'integrazione sociale dei cittadini attraverso:

- a) la gestione di servizi socio-sanitari ed educativi (tipo A);
- b) lo svolgimento di attività produttive finalizzate all'inserimento socio-lavorativo di soggetti svantaggiati (tipo B).

La cooperativa sociale ha rappresentato una fondamentale innovazione non soltanto a livello nazionale ma anche internazionale, poiché ha rivoluzionato la concezione tradizionale di impresa coniugando due dimensioni apparentemente incompatibili: *business* e solidarietà (Ianes e Tortia, 2011). Rispetto alle cooperative tradizionali la differenza fondamentale riguarda l'obiettivo; mentre le prime sono generalmente orientate alla soddisfazione degli interessi dei soci, le cooperative sociali - così come indicato espressamente dalla legge - perseguono l'interesse generale della comunità. Queste ultime, inoltre, non sono orientate al profitto, in quanto la legge impone un vincolo, seppur parziale, alla distribuzione degli utili, oltre a vietare la "demutualizzazione" finalizzata alla trasformazione in impresa *for profit* (Borzaga e Galera, 2012).

Con il tempo le cooperative sociali italiane hanno assunto un ruolo di primaria importanza all'interno del sistema di *welfare* e alimentato quell'economia sociale che oggi rappresenta una porzione importante del PIL nazionale e assorbe una quota sempre più significativa di forza lavoro (Notarstefano e Terzo, 2018). Secondo i più recenti dati del censimento sulle istituzioni *non profit* effettuato da ISTAT (relativi al 2015; si veda tabella 3), le cooperative sociali in Italia hanno raggiunto quota 16.125, registrando un aumento del 43,2% rispetto al 2011. Nello stesso intervallo di tempo è cresciuto sensibilmente anche il numero di dipendenti (29,82%), che nel 2015 ammontano a 416.097. Meno sensibile, invece, è l'incremento di volontari, che tra il 2011 e il 2015 sono accresciuti del 3,33%. Questa costante crescita delle cooperative sociali, e delle risorse umane in esse impiegate, può essere imputato principalmente al fatto che, grazie alla loro capacità di fornire servizi innovativi che consentono di intercettare bisogni sociali emergenti, esse hanno assunto una significativa rilevanza nel contesto di una progressiva sussidiarizzazione e rispazializzazione del sistema di protezione sociale (Kazepov, 2009).

Un primo riconoscimento giuridico dell'impresa sociale avvenne con la legge delega 118/2005, che successivamente verrà completata con il decreto legislativo 155/2006. Tale legge è stata concepita adottando un approccio pluralistico che ha consentito di riconoscere e regolare forme di impresa sociale diverse dalle cooperative sociali, oltre a estendere le tipologie di beni e servizi che potevano essere forniti da tali organizzazioni (Fici e Galletti, 2007)⁶. L'assunzione di una specifica forma organizzativa non venne quindi considerata come requisito obbligatorio per ottenere la qualifica di impresa sociale, che poteva essere riconosciuta a chi rispettasse specifiche prescrizioni, come ad esempio: avere un obiettivo sociale esplicito; rispettare il vincolo di non

⁶ Nel dettaglio, la legge prevedeva la possibilità per le imprese sociali di operare nei seguenti settori: *welfare*; salute; servizi di cura; educazione, istruzione e formazione professionale; ambiente; sviluppo del patrimonio culturale; turismo sociale; istruzione universitaria e post-universitaria; ricerca e fornitura di servizi culturali; formazione extra-curriculare; supporto alle imprese sociali.

distribuzione degli utili; rendere pubblico il bilancio di esercizio (Borzaga, Poledrini e Galera, 2017, p.8).

Nel 2016, il governo italiano ha avviato un percorso di riforma legislativa dell'impresa sociale, che si colloca all'interno di un più ampio disegno di riforma del terzo settore. Tale riforma, che è soggetta a un *iter* legislativo non ancora concluso, ha introdotto sostanziali novità rispetto al passato, offrendo diverse opportunità di sviluppo dello strumento dell'impresa sociale (Fici, 2017). Tra le novità più rilevanti, vi è ad esempio, l'introduzione della possibilità di distribuire gli utili seppur con le stesse limitazioni previste dalla normativa sulle cooperative sociali. Queste ultime non sono state oggetto di modifica, ma si è stabilito che debbano acquisire per legge la qualifica di imprese sociali. I settori di attività in cui è possibile operare sono stati significativamente estesi, inoltre è stato introdotto un fondo che finanzia progetti di supporto e sviluppo⁷. Non essendo questa la sede adatta per illustrare nel dettaglio gli aspetti di una riforma particolarmente complessa, è comunque importante porre in risalto come essa rappresenti «un segno evidente di un atteggiamento del legislatore finalmente positivo su una realtà che sembrava accettata, anche nella legislazione di dieci anni fa, con molto scetticismo, vista la natura dirimpante rispetto ai canoni classici del pensiero economico e giuridico secondo il quale un'impresa o è dedita al profitto o non lo è (nel senso che è destinata all'inefficienza e al fallimento)» (Musella 2017, p.1).

La logica pluralistica sottostante tale legislazione rende arduo il compito di definire con chiarezza i confini di un universo che, di conseguenza, si presenta come estremamente variegato. Facendo riferimento ai già citati criteri EMES, Borzaga, Poledrini e Galera (2017) hanno identificato all'interno del contesto italiano i seguenti quattro gruppi di organizzazioni che possono essere qualificate come imprese sociali:

- i) cooperative sociali, così come regolate dalla legge 381/1991;
- ii) imprese sociale sotto forma di associazioni;
- iii) imprese sociali sotto forma di fondazioni o istituzioni religiose;

⁷ Riguardo i settori in cui le imprese sociali possono operare, vi sono: servizi sociali; interventi e prestazioni sanitarie; prestazioni socio sanitarie; educazione, istruzione e formazione professionale; salvaguardia dell'ambiente e delle risorse naturali; valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio; formazione universitaria e post-universitaria; ricerca scientifica di particolare interesse sociale; attività culturali e ricreative di interesse sociale; radiodiffusione sonora a carattere comunitario; organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale e religioso; formazione extra-scolastica; servizi strumentali alle imprese sociali; cooperazione allo sviluppo; commercio equo e solidale; servizi finalizzati all'inserimento lavorativo; alloggio sociale; accoglienza umanitaria e integrazione sociale dei migranti; microcredito; agricoltura sociale; attività sportive dilettantistiche; riqualificazione beni pubblici inutilizzati e beni confiscati.

iv) imprese sociali sotto forma di società a responsabilità limitata.

Questo lavoro di identificazione dei confini del settore delle imprese sociali risulta utile ai fini di un'analisi quantitativa di natura descrittiva volta a esplorare le sue dinamiche di crescita in una prospettiva temporale di breve-medio periodo. Da un approfondimento condotto da Venturi e Zandonai (2017) è possibile osservare da un punto di vista quantitativo (tabella 4) come le imprese sociali giuridicamente riconosciute (ovvero cooperative sociali e imprese sociali *ex lege*) ammontino a 17.999. Se allarghiamo lo spettro di osservazione includendo le organizzazioni *non profit market-oriented*, le imprese di capitali operanti nei settori della L. 116/05, le *start-up* innovative e le società *benefit* si arriva a un bacino potenziale di 92.066 organizzazioni. Questi dati confermano come l'impresa sociale sia una realtà in costante crescita. Una realtà che coniugando *business* e solidarietà può essere stimolo importante per l'affermazione di un modello di sviluppo socioeconomico alternativo che, valorizzando le reti di capitale sociale relazionale e le *capabilities* delle persone, possa essere all'insegna della reciprocità, della collaborazione e dello scambio, garantendo una nuova frontiera di benessere in un paese le cui prospettive sono attualmente tutt'altro che rosee.

2.2 L'impresa sociale in Spagna

Come l'Italia, anche la Spagna vanta un'importante tradizione di imprese generatrici di reddito per scopi di natura sociale - soprattutto nell'ambito della fornitura di servizi sociali a soggetti svantaggiati - legate fortemente al movimento cooperativo. Per tali motivazioni è necessario collocare l'evoluzione delle imprese sociali spagnole nel più ampio quadro di sviluppo dell'economia sociale (CE, 2016).

Le imprese sociali in Spagna hanno seguito una traiettoria di sviluppo simile a quella degli altri paesi europei, con una predominanza del modello vincolato all'economia sociale (Díaz-Foncela e Marcuello, 2012). Esse hanno avuto origine tra gli anni '70 e '80 del Novecento, ovvero in un periodo in cui vi fu un'importante crisi industriale che generò una sensibile crescita dei tassi di disoccupazione, e la caduta del regime franchista che, con la conseguente transizione verso uno stato democratico, diede avvio a profonde trasformazioni dal punto di vista sociale, politico ed economico (Salinas e Rubio, 2001; citato in Fisac e Moreno-Romero, 2015). In risposta ai problemi sociali che emersero a seguito di tali eventi, si svilupparono numerose iniziative da parte della società civile volte a contrastare il fenomeno, diffuso in tutta Europa, dell'esclusione sociale come conseguenza della crescente disoccupazione, cercando di intercettare quei bisogni sociali che non potevano essere soddisfatti dall'intervento pubblico a causa di ingenti tagli alla spesa sociale. A queste iniziative seguirono degli interventi legislativi che condussero alla nascita delle

"Imprese di inserimento" (*Empresas de inserción* - EI) e ai "Centri speciali per l'impiego" (*Centros especiales de empleo* - CEE). Successivamente, alla fine del XX secolo, vi sarà l'affermazione della "Cooperativa di iniziativa sociale" (*Cooperativa de iniciativa social* - CIS), «come figura specifica dell'economia sociale che configura un modello organizzativo chiaramente ispirato alle cooperative sociali italiane» (Sanchis e Melián, 2009, citato in Díaz-Foncea e Marcuello, 2012, p.149).

Le tre realtà organizzative precedentemente citate (Imprese di inserimento, Centri speciali per l'impiego e Cooperative di iniziativa sociale) costituiscono i pilastri del variegato universo delle imprese sociali - legislativamente disciplinato dalla legge 5/2011 sull'economia sociale -, che comprende al suo interno anche: associazioni e fondazioni che conducono attività economiche; cooperative che perseguono finalità di interesse generale; forme emergenti di impresa sociale (CE, 2016).

Le Cooperative di iniziativa sociale sono, secondo l'articolo 106 della legge 27/1999, quelle cooperative che hanno come obiettivo il fornire servizi assistenziali attraverso la realizzazione di attività sanitarie, educative, culturali o di altra natura sociale; oppure lo sviluppo di un'attività economica volta a favorire l'integrazione lavorativa di soggetti svantaggiati e alla soddisfazione di quei bisogni sociali che non sono intercettati dal mercato. Tale qualifica può essere assunta da qualsiasi cooperativa che soddisfi determinati requisiti, tra cui l'assenza dello scopo di lucro⁸ e l'esplicito riferimento al perseguimento del benessere sociale quale obiettivo fondante dell'organizzazione (Díaz-Foncea e Marcuello, 2012)⁹.

Le Imprese di inserimento e i Centri speciali per l'impiego rientrano nella più ampia categoria di *Work Integration Social Enterprises* (WISE) - che secondo Nyssens (2006) rappresentano la realtà più diffusa su scala europea. Entrando nel dettaglio, le "Imprese di inserimento" - regolate dalla legge 44/2007 - hanno come obiettivo quello di promuovere l'inserimento occupazionale di persone svantaggiate che, avendo difficoltà di accesso al mercato del lavoro, sono a rischio di esclusione sociale, fornendo loro il necessario supporto a livello di orientamento e formazione. Tali organizzazioni lavorano prevalentemente con disoccupati di lungo periodo, tossicodipendenti e detenuti, e hanno l'obbligo di integrare nel loro organico, entro i primi tre anni di attività, almeno il 30% dei beneficiari, mentre nell'arco dei successivi quattro anni tale

⁸ Con assenza di scopo di lucro si fa riferimento al fatto che profitti generati dall'attività produttiva non possano essere distribuiti ma debbano essere reinvestiti nell'attività stessa.

⁹ La Cooperativa di iniziativa sociale è stata inclusa sia nella legge nazionale sia in quelle regionali che disciplinano le cooperative. Nella legge nazionale sulle cooperative, essa viene considerata come una nuova tipologia di cooperativa, mentre alcune leggi regionali qualificano con la denominazione di "iniziativa sociale" le cooperative di lavoro (EC, 2016b).

integrazione deve giungere al 50%. (CE 2016; CEPES, 2011). I "Centri speciali per l'impiego", originariamente disciplinati dalla legge 13/1982, si occupano invece dell'integrazione sociale e lavorativa di persone con disabilità, attraverso lo svolgimento di attività produttive. Secondo la legge possono assumere tale qualifica quelle organizzazioni che hanno un organico che è composto per almeno il 70% da persone con un livello di disabilità superiore al 30%¹⁰.

Seguendo i già citati criteri EMES, come nel caso italiano possono assumere la qualifica di imprese sociali anche quelle associazioni e fondazioni *market-oriented* che svolgono attività di produzione di beni e servizi per finalità di interesse generale; oltre alle cooperative tradizionali che hanno un esplicito obiettivo sociale e indicano nel proprio statuto la loro natura *non profit* rispettando il vincolo di non distribuzione degli utili. Infine, secondo quanto sostenuto dalla Commissione Europea (2016), vanno inserite nell'alveo delle imprese sociali quelle organizzazioni che svolgono attività di impresa nell'ambito della cultura, dell'innovazione sociale, dello sviluppo rurale, della consulenza sulla responsabilità sociale d'impresa, le quali assumono forme giuridiche diverse da quelle tradizionalmente correlate all'economia sociale (p.19).

Analizzare quantitativamente l'evoluzione delle imprese sociali nel contesto spagnolo risulta complesso, poiché vi è l'assenza di *database* che raccolgono informazioni dettagliate su tali realtà imprenditoriali emergenti. Se in Italia l'ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica), attraverso il "Censimento permanente sulle istituzioni non profit", fornisce un quadro abbastanza dettagliato sulle imprese sociali - seppur, inevitabilmente, non completo a causa del fatto che i confini dell'universo delle imprese sociali non siano ancora chiaramente definiti (Galera and Borzaga, 2009; Doherty *et al.*, 2014) -, in Spagna l'INE (*Instituto Nacional de Estadística*) fornisce dati esclusivamente sulle cooperative, senza la possibilità di distinguere tra le diverse tipologie. Un'essenziale analisi descrittiva del fenomeno può essere condotta facendo riferimento ai dati pubblicati dalla *Confederación Empresarial Española de la Economía Social* (CEPES), che ci consentono di avere una panoramica generale sull'andamento dell'economia sociale spagnola - estendendo l'analisi anche a quelle realtà che non rientrano propriamente nella categoria di imprese sociali - facendo riferimento alle variazioni osservate nell'intervallo di tempo decennale che va dal 2008 al 2018 (tabella 5). Tali dati ci consentono di osservare come le imprese sociali e le altre entità che rientrano nel variegato universo dell'economia sociale siano in forte crescita. Ad eccezione delle cooperative e degli enti mutualistici, tutte le altre tipologie di organizzazioni considerate hanno registrato tassi di variazione sensibilmente positivi. Concentrando l'attenzione sulle *Work*

¹⁰ È previsto dalla legge che alle organizzazioni con oltre il 90% di personale con disabilità vengano erogati incentivi di natura fiscale.

Integration Social Enterprise, possiamo osservare come nell'intervallo di tempo considerato le "Imprese di inserimento" siano cresciute del 140%, mentre i "Centri speciali per l'impiego" del 49%. Nei dati forniti dal CEPES non è possibile osservare l'andamento delle cooperative di iniziativa sociale, le quali sono incluse nella più ampia categoria delle cooperative. Ma riferendoci a uno studio condotto dalla *Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado* (COCETA), possiamo evidenziare come nel 2010 tali organizzazioni fossero 508, mostrando una leggera flessione (-11%) nell'intervallo di tempo 2004-2010. In generale, comunque, i dati mostrati - soprattutto quelli relativi alle WISE - pongono in risalto come le imprese sociali siano una realtà emergente in Spagna, che richiederebbe probabilmente un maggiore sforzo da parte dei *policy maker* per fornire adeguati strumenti per lo sviluppo e il supporto di realtà imprenditoriali che, come nel caso italiano, possono fornire un contributo essenziale per supportare un virtuoso processo di sviluppo economico basato su paradigmi diversi da quelli tradizionali, che nel paese hanno alimentato in maniera crescente povertà e disuguaglianze.

3. Un'analisi comparativa dei modelli di impresa sociale in Italia e Spagna

Dopo aver analizzato singolarmente i due casi, in questo paragrafo si intende effettuare un'analisi comparativa volta a far emergere convergenze e divergenze riguardo origini, caratteristiche e prospettive di sviluppo delle imprese sociali nei due differenti contesti geografici.

Un primo importante elemento di convergenza tra i due paesi è inerente al fatto che essi rientrano in quel *cluster* di stati europei che hanno proceduto a un riconoscimento giuridico e politico delle imprese sociali. Indubbiamente, uno dei principali *driver* dello sviluppo di tali realtà imprenditoriali può essere identificato nell'importante tradizione cooperativa e di impegno civico che Italia e Spagna condividono - derivante, tra i tanti fattori, anche dalle forti radici cattoliche di ambedue i paesi. Come precedentemente osservato, in Italia il riconoscimento delle imprese sociali è avvenuto attraverso l'utilizzo della formula cooperativa, dando vita - a seguito di un lungo percorso - alla forma giuridica della cooperativa sociale. Anche la Spagna ha intrapreso un percorso simile, introducendo il modello italiano di cooperativa sociale con la nascita delle cooperative di iniziativa sociale, le quali sono state riconosciute all'interno della legislazione esistente sulle cooperative - a differenza di quanto accaduto in Italia dove è stata introdotta una legislazione *ad hoc*.

A livello legislativo la fondamentale differenza è relativa al fatto che l'Italia, diversamente dalla Spagna, ha introdotto lo *status* giuridico di impresa sociale, che può essere riconosciuto a una pluralità di forme giuridiche che rispettano specifici requisiti. In Spagna, il quadro legislativo di riferimento per le imprese sociali è fornito dalla già menzionata legge 5/2011, considerata la

prima legge in Europa che disciplina il settore dell'economia sociale (Nițulescu e Rimac, 2014). Quindi, il concetto di impresa sociale è ricondotto all'interno dell'ampia categoria di economia sociale, implicando l'assenza di una specifica legislazione che attraverso un'esplicita regolamentazione riconosca, come nel caso italiano, lo *status* legale di impresa sociale. In Italia, quindi, come anche sostenuto dalla Commissione Europea (2016), è stato effettuato un maggiore sforzo per regolamentare questa nuova tipologia di impresa, giungendo a una definizione abbastanza chiara delle caratteristiche chiave che le imprese sociali devono possedere e cercando di fornire un quadro di riferimento comune necessario per superare quella frammentazione della legislazione sia a livello civile che fiscale¹¹.

In ambedue i paesi, lo sviluppo delle imprese sociali non è stato favorito da specifiche pianificazioni a livello nazionale, ma è stato contraddistinto prevalentemente da dinamiche spontanee *citizen-led*. Al loro interno, infatti, come abbiamo ampiamente argomentato, un impulso importante all'affermazione di questa tipologia non convenzionale di impresa è stato generato da quelle iniziative *bottom-up* con le quali i cittadini, tra gli anni '70 e '80 del novecento, decisero di attivarsi per fornire servizi volti a soddisfare quei bisogni - in crescita a causa di una situazione socio-economica generale in peggioramento - che non erano intercettati dalle imprese tradizionali e, soprattutto, dall'intervento pubblico. L'inefficienza dei sistemi di *welfare* che, a causa di una bassa spesa sociale e servizi standardizzati non consentono di far fronte a bisogni sociali sempre più complessi e diversificati, rappresenta indubbiamente uno dei fattori maggiormente esplicativi dell'emergenza nei due paesi delle imprese sociali. All'interno dei due diversi contesti geografici, il processo di sussidiarizzazione delle politiche sociali, che ha rappresentato una delle principali determinanti nell'affermazione delle imprese sociali, ha condotto a una crescente integrazione di tali organizzazioni nei sistemi di *welfare*. Ciò ha determinato, soprattutto nel caso italiano, una loro forte dipendenza dalle politiche pubbliche, che rappresenta uno dei principali ostacoli al relativo processo di sviluppo. Ridurre le imprese sociali a meri fornitori di servizi sociali, infatti, implica il rischio non soltanto di una limitazione della loro autonomia, ma anche della capacità di innovazione (CE 2016; Borzaga, Fazzi e Galera, 2016).

Lo sviluppo delle imprese sociali è avvenuto in maniera abbastanza difforme all'interno dei territori dei due paesi. Indubbiamente, uno dei motivi principali di tale difformità può essere individuato, in misura maggiore nel caso della Spagna, nell'elevato livello di decentramento

11 La L. 106/2016, recentemente emendata dal d.lgs 112/2017, definisce l'impresa sociale come quell'organizzazione che esercita in via stabile e principale un'attività d'impresa di interesse generale, senza scopo di lucro e per finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale, adottando modalità di gestione responsabili e trasparenti e favorendo il più ampio coinvolgimento dei lavoratori, degli utenti e di altri soggetti interessati alle loro attività.

amministrativo, che ha consentito alle diverse regioni di incidere sui processi di sviluppo delle imprese sociali, nonché sulle relative *performance*. Un altro importante fattore, che a nostro avviso è caratterizzante soprattutto il caso italiano, riguarda la diversa dotazione di capitale sociale che delinea i diversi territori regionali e che incide sensibilmente sulla crescita a livello quantitativo delle imprese sociali, sulla loro capacità di *networking* e sull'impatto che hanno a livello economico e sociale.

La crisi economico-finanziaria del 2008 ha fatto emergere due importanti aspetti che accomunano l'operato e il rendimento delle imprese sociali in Italia e Spagna. Da una parte, ha posto in risalto la capacità di resilienza delle imprese più efficienti, che hanno fornito un contributo determinante nell'intercettare quei bisogni sociali affiorati a causa della congiuntura economica negativa¹². Dall'altra parte, la conseguente necessità da parte dei due stati di adottare politiche fiscali restrittive per garantire la stabilità dei conti pubblici, ha mostrato come vi siano ancora troppe imprese sociali dipendenti dalle risorse pubbliche, che conseguentemente hanno patito la *spending review* messa in atto. Quest'ultimo aspetto risulta essere di particolare importanza e prospetta una delle più importanti sfide per le imprese sociali italiane e spagnole, le quali devono essere maggiormente supportate in un percorso di rafforzamento dell'autonomia finanziaria e di diversificazione delle fonti di finanziamento.

Infine, occorre sottolineare come il *core business* delle imprese sociali nei due paesi sia ancora troppo legato ai settori tradizionali della cura e dell'assistenza sociale ed educativa. Le sfide economiche, sociali e ambientali prospettate dalla future dinamiche relative alla globalizzazione, nonché la criticità delle condizioni socio-economiche di ampie fasce delle popolazioni dei due paesi (ad esempio, l'elevata presenza di giovani in uno stato di disoccupazione, il costante invecchiamento della popolazione, la crescita dei livelli di povertà e disuguaglianza), impone alle imprese sociali di espandere ulteriormente i loro orizzonti in altri settori dove è possibile promuovere l'interesse generale - come ad esempio la gestione dei rifiuti, la rigenerazione urbana e territoriale, il *social housing*, le politiche attive del lavoro, ecc. - e accrescere il proprio dinamismo verso l'innovazione tecnologica, in considerazione del fatto che esse si caratterizzano in prevalenza per una bassa intensità tecnologica.

12 Secondo stime del CEPES (2016; citato in CE, 2016) il più ampio settore dell'economia sociale ha visto un incremento di 29.000 imprese e di 190.000 occupati durante il periodo di crisi. In Italia, in un periodo in cui il tasso medio di crescita è stato -2,8%, le sole cooperative sociali (come già sottolineato e visibile nella tabella 3) sono accresciute del 43,2% e hanno incrementato del 29,8% il numero di dipendenti.

4. Conclusioni

L'analisi comparativa mostrata in precedenza ha evidenziato come tra i modelli di impresa sociale sviluppatasi in Italia e Spagna vi siano forti convergenze. E non potrebbe essere altrimenti date le affinità relative alle caratteristiche dei sistemi di *welfare* - in particolare ai loro limiti - e alle peculiarità dei contesti socio-economici caratterizzanti i due paesi. Tali caratteristiche comuni hanno stimolato lo sviluppo di imprese sociali specializzate nella fornitura di quei servizi necessari ad arginare i rischi sociali indotti, in particolare, dal fenomeno della disoccupazione, che risulta essere particolarmente diffuso nei due paesi esponendo ampie fasce della popolazione - soprattutto i più giovani - al concreto rischio di esclusione sociale. Non è un caso, infatti, che in entrambi i paesi le imprese sociali operino un importante *focus* sull'inclusione sociale. In definitiva, comunque, Italia e Spagna rappresentano due realtà all'avanguardia, in grado di fornire degli adeguati ecosistemi per l'affermazione di imprese sociali che rappresentano dei modelli virtuosi non soltanto a livello europeo, ma anche internazionale. Procedere nel percorso di sviluppo delle imprese sociali - che già oggi rappresentano comunque gli attori principali all'interno dell'economia sociale dei due paesi - rappresenta una delle sfide prioritarie a livello politico e legislativo per Italia e Spagna, che alla luce della complessità dei problemi sociali che si trovano ad affrontare necessitano più che mai di realtà organizzative in grado di sopperire ai propri fallimenti (*government failure*), in quanto dotati di strutture pubbliche tendenzialmente inadeguate - non soltanto per motivazioni finanziarie, ma anche organizzative - ad affrontare la complessità dei bisogni sociali dei cittadini e a perseguire determinate finalità di interesse generale.

Riferimenti bibliografici

- Antonella, N. (Ed.). (2009). *Local Economic and Employment Development (LEED) The Changing Boundaries of Social Enterprises*. OECD Publishing.
- Austin, J., Stevenson, H., and Wei-Skillern, J., 2006. Social and commercial entrepreneurship: same, different or both? *Entrepreneurship, theory and practice*, 30 (1), 1–22.
- Bassi, A. (2013). Una nuova metrica per l'impresa sociale: il sistema di rilevazione del valore aggiunto sociale. *Rivista Impresa sociale*.
- Becattini, G. (2015). *La coscienza dei luoghi*. Roma: Donzelli.
- Biggeri, M., Testi, E., Bellucci, M., During, R., & Persson, H. T. R. (Eds.). (2018). *Social Entrepreneurship and Social Innovation: Ecosystems for Inclusion in Europe*. Routledge.

- Biggeri, M., Testi, E., & Bellucci, M. (2017). Enabling ecosystems for social enterprises and social innovation: A capability approach perspective. *Journal of Human Development and Capabilities*, 18(2), 299-306.
- Birkhölzer, K. (2009). The role of social enterprise in local economic development. *EMES CONFE*.
- Borzaga, C., Poledrini, S., & Galera, G. (2017). Social Enterprise in Italy: Typology, Diffusion and Characteristics. *Euricse Working Papers*, 96 | 17.
- Borzaga, C., Depedri, S., & Galera, G. (2012). Interpreting social enterprises. *Revista de Administração*, 47(3), 398-409.
- Borzaga, C., & Galera, G. (2012). The concept and practice of social enterprise. Lessons from the Italian Experience. *International Review of Social Research*, 2(2), 85-102.
- Borzaga, C., & Becchetti, L. (2011). The economics of social responsibility: the world of social responsibility.
- Borzaga, C., Depedri, S., & Tortia, E. C. (2009). The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism.
- Borzaga, C., & Tortia, E. (2009). Social enterprises and local economic development. *The changing boundaries of social enterprises*, 195-228.
- Borzaga, C., & Ianes, A. (2006). *L'economia della solidarietà: storia e prospettive della cooperazione sociale*. Donzelli.
- Borzaga, C., & Defourny, J. (Eds.). (2004). *The emergence of social enterprise* (Vol. 4). Psychology Press.
- Borzaga, C., & Defourny, J. (2001). L'impresa sociale in prospettiva europea. *Trento Ed*, 31, 29-32.
- Borzaga, C., & Santuari, A. (2000). Social enterprises in Italy: The experience of social cooperatives. *ISSAN Working Papers*, (15).
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social: notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(1), 2-3.
- Bruni, L., & Zamagni, S. (2016). *Civil economy: Another idea of the market*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing Limited.
- Bruni, L., & Zamagni, S. (2007). *Civil economy: Efficiency, equity, public happiness* (Vol. 2). Peter Lang.

- Colozzi, I. (2007) Proposte per un modo diverso di leggere il terzo settore. *Politiche sociali e servizi*, N.1 29-42. Vita e Pensiero.
- Colozzi, I. (2005) "La sussidiarietà nelle politiche sociali." P. Donati, I. Colozzi (a cura di), *La sussidiarietà. Che cos'è e come funziona*. Roma: Carocci.
- Colozzi, I., & Bassi, A. (2003). *Da terzo settore a imprese sociali: introduzione all'analisi delle organizzazioni non profit*. Carocci Faber.
- Crivelli, L., Bracci, A., & Avilés, G. (2012). Il modello d'impresa sociale "made in Switzerland". Risultati di un'indagine esplorativa condotta su piano nazionale. *Euricse WP*, 38, 12.
- Dacin, M. T., Dacin, P. A., & Tracey, P. (2011). Social entrepreneurship: A critique and future directions. *Organization science*, 22(5), 1203-1213.
- Da Roit, B., & Sabatinelli, S. (2005). Il modello mediterraneo di welfare tra famiglia e mercato. *Stato e mercato*, 25(2), 267-290.
- Dees, J. G., & Anderson, B. B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, 1(3), 39-66.
- Defourny, J. (2001). "Introduction: From third sector to social enterprise". In *The emergence of social enterprise*, Edited by: Borzaga, C and Defourny, J. 1–28. London: Routledge.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2012). Conceptions of social enterprise in Europe: A comparative perspective with the United States. In *Social enterprises* (pp. 71-90). Palgrave Macmillan, London.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of social entrepreneurship*, 1(1), 32-53.
- Díaz Foncea, M., Santos, F. J., de la O Barroso, M., Navío, J., Rodríguez, M. J., Alguacil, P., ... & Villajos, E. (2017). *Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models* (No. ART-2017-105496).
- Díaz-Foncea, M., & Marcuello, C. (2012). Social enterprises and social markets: models and new trends. *Service business*, 6(1), 61-83.
- Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436.

- Fici, A. (2017). La nuova disciplina dell'impresa sociale: una prima lettura sistematica, in *Impresa sociale*. *Impresa sociale*, (9), 8-16.
- Fisac-Garcia, R., & Moreno-Romero, A. (2017). Spain: Understanding Social Enterprise Country Models across Time and Sub-Country Regions. In *Shaping Social Enterprise: Understanding Institutional Context and Influence* (pp. 139-167). Emerald Publishing Limited.
- Fisac, R., & Moreno-Romero, A. (2015). Understanding social enterprise country models: Spain. *Social enterprise journal*, 11(2), 156-177.
- Fukuyama, F. (1996). Fiducia. Milano: Rizzoli. Ed. or.(1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*.
- Galera, G., & Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social enterprise journal*, 5(3), 210-228.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American economic review*, 94(3), 526-556.
- Hansmann, H. B. (1980). Reforming nonprofit corporation law. *U. pa. L. rev.*, 129, 497.
- Haugh, H. (2012). The importance of theory in social enterprise research. *Social Enterprise Journal*, 8(1), 7-15.
- Haugh, H. (2006). Social enterprise: Beyond economic outcomes and individual returns. In *Social entrepreneurship* (pp. 180-205). Palgrave Macmillan, London.
- Ianes, A. (2016), Social Enterprise: Social Co-operation in the Italian Welfare System and its Reproduction in Europe (from the 1970s to the Present), *Euricse Working Papers*, 88|16.
- Ianes, A., & Tortia, E. (2008). *The Role of Creativity in History of Italian Social Cooperatives* (No. 27). Working Paper Issan, Università di Trento.
- Kazepov, Y. A. (2009). *La dimensione territoriale delle politiche sociali in Italia*. Carocci.
- Kerlin, J. A. (2010). A comparative analysis of the global emergence of social enterprise. *VOLUNTAS: international journal of voluntary and nonprofit organizations*, 21(2), 162-179.
- Kerlin, J. A. (Ed.). (2009). *Social enterprise: A global comparison*. UPNE.
- Kerlin, J. A. (2006). Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246.

- Kramer, M.R., (2005). *Measuring innovation: evaluation in the field of social entrepreneurship*. Boston, MA: Skoll Foundation by Foundation Strategy Group.
- Kramer, M. R., & Porter, M. (2011). Creating shared value. *Harvard business review*, 89(1/2), 62-77.
- Laville, J. L., & Nyssens, M. (2001). The social enterprise. In *The emergence of social enterprise* (Vol. 312, No. 332, pp. 312-332). ROUTLEDGE in association with GSE Research.
- Leadbeater, C. (2007). Social enterprise and social innovation: Strategies for the next ten years. *A social enterprise think piece for the Cabinet Office of the Third Sector*.
- Mair, J. and Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight. *Journal of world business*, 41, 36–44.
- Moss, T.W., Lumpkin G.T., & Short J.C. (2010). *Social entrepreneurship: A historical review and research agenda*. In H. Landström & F. Lohrke (Eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research* (pp. 383-405). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nicholls, A. (2006). *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford: Oxford University Press.
- Nițulescu, G. and T. Rimac. 2014. *The State of Social Entrepreneurship in Spain*. SEFORIS Country Report. Social Enterprise as FORce for more Inclusive and Innovative Societies.
- Notarstefano, G., & Terzo, G. La crescita dei livelli occupazionali all'interno dell'economia sociale in Italia: una stima del contributo locale attraverso il metodo shift-share.
- Peattie, K., & Morley, A. (2008). Eight paradoxes of the social enterprise research agenda. *Social enterprise journal*, 4(2), 91-107.
- Peredo, A.M. and McLean, M., 2006. Social entrepreneurship: a critical review of the concept. *Journal of world business*, 41, 56–65.
- Poledrini, S. (2018). *Le social enterprise in Italia: modelli a confronto: Risultati dal progetto di ricerca internazionale ICSEM*. FrancoAngeli.
- Putnam, R. D. (1993). *La tradizione civica nelle regioni italiane*. Mondadori.
- Ranci Ortigosa, C. (2001). L'assistenza agli anziani in Italia e in Europa. Verso la costruzione di un mercato sociale dei servizi.
- Sacchetti, S., & Campbell, C. (2014). Network di imprese sociali e capitale sociale. L'ecosistema scozzese. *Impresa Sociale*, 11(4).

- Sacchetti, S., & Tortia, E. (2012). Multi-stakeholder cooperatives and social value: the case of the CEFF system in Italy. *Sustainable Cooperative Enterprise: Case Studies of Organisational Resilience in the Co-operative Business Model*.
- Salinas Ramos, F., & Rubio Martín, M. J. (2001). Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (37).
- Shaw, E., & Carter, S. (2007). Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of small business and enterprise development*, 14(3), 418-434.
- Spear, R. (2006). Social entrepreneurship: a different model?. *International journal of social economics*, 33(5/6), 399-410.
- Starnawska, M., & Brzozowska, A. (2018). Social entrepreneurship and social enterprise phenomenon: Antecedents, processes, impact across cultures and contexts.
- Steyaert, C., & Hjorth, D. (Eds.). (2008). *Entrepreneurship as social change: A third new movements in entrepreneurship book*(Vol. 3). Edward Elgar Publishing.
- Testi, E., Bellucci, M., Franchi, S., & Biggeri, M. (2017). Italian social enterprises at the crossroads: Their role in the evolution of the welfare state. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(6), 2403-2422.
- Urbano, D., Toledano, N., & Soriano, D. R. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective: evidence from Spain. *Journal of social entrepreneurship*, 1(1), 54-69.
- Wallace, S. L. (1999). Social entrepreneurship: The role of social purpose enterprises in facilitating community economic development. *Journal of developmental entrepreneurship*, 4(2), 153.
- Westall, A., & Chalkley, D. (Eds.). (2007). *Social enterprise futures*. Smith Institute.
- Zadek, S. and Thake, S., 1997. Send in the social entrepreneurs. *New statesman*, 26 (7339), 31.
- Yunus, M. (2003). *Banker to the poor*.

APPENDICE

Tabella 1: indicatori demografici relativi a Spagna, Italia e Unione Europea (stime relative al 2018)

	Tasso di mortalità (ogni 1000 persone)	Tasso di natalità (ogni 1000 persone)	Età media	Aspettativa di vita
Italia	10,5	8,5	45,8	82,4
Spagna	9,2	9,0	43,1	81,8
UE	10,4	9,9	43,2	80,7

Fonte: CIA World Factbook

Tabella 2: tassi di disoccupazione relativi a Italia, Spagna e Unione Europea (2017)

	Tasso di disoccupazione		
	15-24y	25-74y	Totale
Italia	34,7	9,7	11,2
Spagna	38,6	15,7	17,2
UE	16,8	6,7	7,6

Fonte: Eurostat

Tabella 3: dati relativi alle cooperative sociali in Italia

	2015	2011	Variazione % 2011/2015
Totale cooperative sociali	16.125	11.264	43,2
Dipendenti	416.097	320.513	29,82
Volontari	43.781	42.368	3,33

Fonte: Istat

Tabella 4: dati relativi alle imprese sociali in Italia

Tipologia di organizzazione	Unità
Imprese sociali <i>ex lege</i>	1.874
Cooperative sociali	16.125
<i>Non profit market-oriented</i> (escluse cooperative sociali)	11.940
Imprese di capitali operative nei settori della L. 118/05	61.776
SLAVS	160
Società <i>benefit</i>	131
TOTALE	92.066

Fonte: Venturi (2017), elaborazione su dati Istat (2001, 2015), Iris Network (2014), Registro Imprese/Startup innovative (2016, 2017), Registro Società Benefit Italiane (2017).

Tabella 5: dati relativi alle organizzazioni dell'economia sociale spagnole

	Unità (2018)	Var. % 2008/2018
Imprese di inserimento	260	140
Imprese sociali con altra forma giuridica	3.796	4645
Fondazioni	93	45
Cooperativa	19.954	-19
Enti mutualistici	281	-31
Associazioni	8.163	13
Centri speciali di impiego	670	49

Fonte: *Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)*