

L'impresa sociale tra integrazione e possibili modelli alternativi di sviluppo

Forum curato da Achille Flora

La crisi finanziaria manifestatasi negli Stati Uniti dal 2007, ha avuto gravi ripercussioni sul sistema produttivo italiano, stretto tra le lame di una doppia forbice, da un lato calo della domanda mondiale – particolarmente di quella europea – dall'altro, dalla progressiva indisponibilità del sistema bancario nell'erogazione del credito (effetto *credit crunch*).

In tale scenario, non certo positivo per l'attività imprenditoriale, una particolare forma d'impresa, quale quella sociale, caratterizzata dalla finalità di produrre utilità sociale, ha dimostrato durante la crisi di avere una particolare capacità di resilienza che ha consentito, in particolare alle cooperative sociali, di accrescere livelli occupazionali ed investimenti, mentre gli stessi calavano vertiginosamente per le imprese profit.

I Rapporti di ricerca prodotti da Euricse (*European Research Institute on Cooperation and Social Enterprise*), pur ricordando la minore rilevanza quantitativa del settore non-profit rispetto a quello profit, hanno evidenziato che nel periodo 2008-2013 le Cooperative

sociali hanno visto crescere, percentualmente, il loro numero più che nel totale delle imprese, oltre ad investimenti, capitalizzazione ed occupazione. Il tutto accrescendo il valore della produzione, poiché l'aumento dell'occupazione si è tradotto in aumento dei servizi offerti. Tutto ciò durante una crisi che ha avuto effetti devastanti sul sistema economico e produttivo italiano, particolarmente gravi nel Mezzogiorno, tanto da far avanzare alla SVIMEZ l'immagine di una desertificazione industriale nel meridione.

Con questo Forum, intendiamo attivare un approfondimento sul ruolo dell'impresa sociale e sulle sue caratteristiche che hanno consentito, particolarmente alle cooperative sociali, di reagire alla crisi senza subirne gli effetti negativi più deleteri.

Per farlo, indichiamo alcuni punti di domanda atti a stimolare riflessioni come apertura della discussione:

Quali caratteristiche peculiari sono alla base di queste capacità di resilienza del comparto?

La finalità non-profit ha giocato un ruolo fondamentale o hanno inciso anche altri fattori?

Tra le diverse problematiche, che possono limitare le attività delle imprese sociali, si evidenzia quello del finanziamento delle loro attività.

Quali criticità e possibili soluzioni rilevate?

I Rapporti Istat-Euricse evidenziano criticità nell'adozione d'innovazione digitale, di processo e di prodotto nelle cooperative sociali. In che misura questa problematica può condizionare l'evoluzione del comparto?

A quali condizioni la cooperazione sociale e le imprese non-profit nel Mezzogiorno, possono rappresentare un vettore di promozione dello sviluppo locale, di crescita del capitale sociale e costruzione di coesione territoriale?

L'impresa sociale nella crisi

La risposta al primo quesito posto è che durante la crisi finanziaria che ha colpito anche l'Italia, due dati emergono, con chiarezza, a sostegno del ruolo che la cooperazione riveste nel sistema socio-economico: la sua resilienza, la capacità di crescita e la propensione del movimento a rispondere a bisogni nuovi e in aumento. Un risultato che deriva dal consolidamento, nell'economia e nella società italiana, che ha interessato da almeno vent'anni il settore del "non profit" e che ha avuto un'evoluzione costante, tanto da richiedere una riforma governativa (Legge 106/2016).

Origine e natura dell'impresa sociale

Data la rilevanza di questo settore, proviamo allora ad inquadrare la sua origine. La crescente diffusione delle organizzazioni non profit è da ascrivere sostanzialmente all'emergere di bisogni sociali che non trovano soluzione né nell'azione della pubblica amministrazione né nelle imprese private. Lo Stato, infatti, di fronte a questo tipo di bisogni tende a fallire in quanto il suo intervento è vincolato a soddisfare una domanda sociale mediana o dell'elettorato mediano – corrispondenti ai desideri della maggioranza dei cittadini. L'economia sociale oggi ha come obiettivo primario di riempire il vuoto d'inattività creatosi nel settore pubblico e privato e le imprese sociali, nella loro azione, devono essere in grado di includere l'identificazione di un problema specifico ed una soluzione altrettanto specifica (o gamma di soluzioni) per affrontarlo.

In tal senso, la forma cooperativa rappresenta un modello resiliente e soprattutto capace di rispondere alla crisi per la sua capacità d'internalizzare i problemi sociali, occupazionali e i bisogni emergenti trovando un modello solidale di risposta agli stessi. La cooperazione è in effetti, dal punto di vista definitorio e storico, un modello organizzativo generato dal basso, attraverso l'iniziativa di cittadini auto-organizzati, per rispondere ai fallimenti del mercato e dell'offerta di servizi da parte dell'ente

pubblico. L'economia sociale si ritrova a rappresentare un equilibrio tra le regole di mercato, che perseguono l'efficienza economica, e l'intervento dello Stato, che promuove la giustizia sociale.

Sarebbe tuttavia limitativo riconoscere all'imprenditoria sociale il solo merito di rispondere ai fallimenti del mercato e dello Stato. Né la sua maggiore specificità consiste nelle limitazioni imposte alla distribuzione dei profitti. La particolarità delle imprese sociali, più che nelle caratteristiche delle imprese, è da ricercare nella capacità di sviluppo di processi peculiari.

Un'impresa sociale genera impatto sociale perché coinvolge la proprietà, il management e molteplici categorie di *stakeholder* (dai volontari ai finanziatori) in modo tale da favorire importanti relazioni con le comunità locali con le quali le organizzazioni interagiscono. In altre parole l'impresa sociale mobilita un *network* di *stakeholder* attorno alla soluzione per il problema sociale cui si rivolge, cosicché il processo di creazione del valore si estende ben al di là dei confini dell'impresa stessa (Maiolini, Rullani e Versari 2013).

Dopo aver esplicitato, brevemente, gli aspetti definatori dell'impresa sociale, vediamo ora le principali caratteristiche. Tra queste, è fondamentale, come si è detto, la particolare relazione che l'impresa sociale instaura con la comunità. Essa, in sintesi, è uno *stakeholder* fondamentale: alla comunità o re spesso i propri servizi e sviluppa relazioni e fiducia che sulla comunità riversano le loro ricadute sociali ed economiche, favorendo dinamiche virtuose di sviluppo locale (Borzaga e Zandonai 2015) e promuovendo cambiamenti negli assetti socio-economici, nonché innovazioni di prodotto e di processo.

Rapporto Imprese-Territorio

Il rapporto tra imprese e territorio rappresenta non solo un'importante "dorsale" del sistema produttivo, ma un meccanismo attraverso il quale è possibile rendere disponibili risorse (in forma di beni e servizi, ma non solo) che vengono poi

distribuite secondo modalità se non propriamente condivise, almeno su base allargata (De Vivo, 2017). In questo consiste l'attributo di "generatività" applicato su scala multi locale e che può rappresentare una modalità, peraltro tipica del contesto italiano, per la produzione di valore condiviso (*shared value*) (Magatti e Gherardi, 2014). All'interno di quello che può essere definito un vero e proprio paradigma di sviluppo, l'imprenditoria sociale ha svolto e svolge un ruolo importante. A fronte di un'esplicita dichiarazione di missione riconducibile al principio dell'"impegno verso la collettività" si possono proporre riscontri, sia sul versante del *sentiment* che delle performance di queste imprese. Nel primo caso la dimensione territoriale e comunitaria viene ampiamente riconosciuta dagli imprenditori cooperativi come un importante elemento strategico e fattore di competitività (Censis 2012). Nel secondo caso emerge invece il carattere autenticamente resiliente delle imprese cooperative rispetto a quelle di capitali. Per le cooperative, infatti, i risultati aziendali in termini di valore economico e occupazionale sono, nella maggior parte dei casi, strettamente legati alla capacità di assorbire le notevoli sollecitazioni dal punto di vista economico, sociale e ambientale che hanno caratterizzato lo sviluppo recente dei territori (Euricse 2015). Un risultato che è quindi riconducibile non alle classiche strategie di ristrutturazione aziendale che spesso scaricano i loro costi sulle comunità locali. Nel caso delle imprese cooperative, la risposta alla crisi è legata a un tratto costitutivo del loro modello, ovvero al fatto di essere imprese con obiettivi e modelli di *governance* che, agendo sulla base di principi di equità distributiva, sono in grado di meglio calibrare l'offerta di beni e di servizi e, al tempo stesso, di mobilitare risorse aggiuntive, facendo leva sul legame virtuoso tra disponibilità all'impegno (*effort*) e motivazioni intrinseche largamente diffuse in compagini sociali che spesso agiscono come "comunità mutualistiche" (Borzaga e Zandonai 2015).

La *governance* partecipata

Un'ulteriore caratteristica è la *multi-stakeholdership*, un tratto distintivo dell'imprenditoria sociale. Come dimostra l'esperienza della cooperazione sociale, le imprese sociali prosperano se operano in sistema tra loro, ovvero se, in prospettiva mutualistica e solidaristica, da un lato si autosostengono, dall'altro si promuovono reciprocamente (Fici 2018). Una *governance* partecipata è più complessa e onerosa (in termini di tempo e investimenti) e non segue regole valide per tutte le imprese; tuttavia, in contesti in cui la fiducia tra gli *stakeholder* è sedimentata porta ad una maggiore efficienza delle azioni d'impresa. Infatti, nonostante il processo decisionale sia più lento rispetto a una *governance* tradizionale o gerarchica, il coinvolgimento dei diversi detentori d'interesse conduce a decisioni di migliore qualità e a un maggior valore aggiunto economico-sociale; le decisioni sono prese sulla base d'informazioni rilevanti, sono differenziate e legate al territorio. Il coinvolgimento degli *stakeholder* rende dinamici i flussi informativi con l'esterno, facilita la ricognizione dei bisogni emergenti e delle problematiche sociali del territorio e, in linea generale, permette di trovare più facilmente soluzioni a problemi complessi. Inoltre, la *governance multistakeholder* (o allargata o partecipata) aumenta la capacità di controllo dell'organizzazione, in quanto i diversi detentori d'interesse sono incentivati a verificare il perseguimento degli obiettivi strategici dell'impresa; conseguentemente vengono limitati i comportamenti opportunistici e difformi da quelli prefissati, che potrebbero nuocere all'attività d'impresa. Gli attori sono guidati da motivazioni *other-regarding* (che includono gli effetti delle proprie scelte sugli altri) e che le scelte, comprese quelle comunicative, non sono determinate in via esclusiva dall'auto-interesse. La comunicazione non è orientata a "vincere" la propria causa, ossia a fare prevalere l'interesse di uno *stakeholder* su quello di un altro. Piuttosto la comunicazione è intesa come elemento portante del processo deliberativo, ossia del percorso di discussione che porta a trovare

soluzioni condivise e che, ripetute nel tempo, garantiscono la formazione di aspettative di reciprocità tra gli *stakeholder*, e dunque la sostenibilità degli accordi cooperativi (Sacchetti 2018).

Semplificando e schematizzando quanto sinora osservato, si può dire che appare ormai raggiunto un diffuso consenso sulla valenza specifica delle imprese sociali nei processi di sviluppo locale per numerosi motivi e in particolare per la capacità di risolvere i problemi di coordinamento e di asimmetria informativa legati alle risorse collettive e per la produzione diretta di coesione sociale. Più in generale, le imprese sociali possono svolgere un ruolo centrale all'interno della costruzione di una visione che vede lo sviluppo in senso multidimensionale e il welfare come un sistema abilitante che va oltre l'idea di redistribuire ricchezza e reddito. Infatti, le imprese sociali contribuiscono a fornire sicurezza sociale, ad accrescere lo spazio delle capacità dei cittadini vulnerabili e la partecipazione democratica.

Le criticità

Se questi aspetti connotano in modo positivo il fenomeno, allora quali sono le sue criticità?⁹ Come si è detto all'inizio, il legislatore ha dovuto mettere mano su questa materia per i diversi problemi emersi in merito al funzionamento dell'impresa sociale. Ad esempio, vi sono quelli legati ai temi degli incentivi e dell'*accountability*, problemi fisiologici quando le risorse impegnate sono in buona parte esterne, fonte di donazioni o di erogazioni pubbliche. Inoltre il controllo verso l'efficacia della spesa è diluito perché vi sono spesso molteplici fonti di finanziamento, il cui afflusso avviene con tempi a volte imprevedibili. È difficile quindi attribuire le responsabilità circa i risultati raggiunti e garantire la trasparenza. Altri problemi ricorrenti sono: l'asimmetria informativa circa la qualità dei servizi offerti; la difficoltà di definire standard e obiettivi *target* in relazione alle caratteristiche di beni quali la salute,

l'istruzione, il benessere dei soggetti vulnerabili (bambini, anziani, invalidi) e la riduzione della povertà;

la presenza di una pluralità di obiettivi che, a volte, possono essere divergenti.

Altri recenti studi (e vicende di cronaca) denunciano la presenza di un "cono d'ombra", cioè la persistenza d'impresе sociali che sono solo scatole vuote, nate allo scopo di accaparrarsi fondi pubblici, o di impresе sociali che non rispettano la missione dichiarata, facendo venir meno il mix di incentivi, monetari ed extraeconomici, che rappresenta il punto di forza delle autentiche impresе sociali.

Questi casi producono discredito su tutto il sistema della cooperazione sociale e delle impresе sociali in generale e vanno dunque severamente contrastati. Il modo è dare maggiore rilievo al vincolo costituito dal rischio di comportamenti opportunistici, presente specialmente laddove le istituzioni pubbliche sono fragili e i comportamenti basati sulla fiducia sono poco diffusi.

Impresa sociale e sviluppo locale nel Mezzogiorno

Il tema della valenza specifica delle impresе sociali nei processi di sviluppo locale rimanda a due ulteriori temi, quello del divario Nord-Sud e quello del contributo che l'economia sociale può offrire nel superare gli squilibri territoriali attraverso la creazione di capitale sociale. Che ruolo ha il terzo settore nel Mezzogiorno?

Nella ricerca economica emerge con sempre più forza la convinzione che lo sviluppo sia un fenomeno multidimensionale e che la crescita del Pil (Prodotto interno lordo) sia solo una delle lenti attraverso cui guardare il progresso economico e sociale di un paese (Ibidem). Esso, infatti, attiene anche alla capacità di un sistema di offrire condizioni di benessere per le persone (Musella, 2008). Come sottolineato ormai sempre più insistentemente dalla letteratura, il ritardo dello sviluppo del Mezzogiorno è ascrivibile anche a fattori non economici, istituzionali (Flora, 2008) poiché è nei servizi essenziali per i cittadini e per le impresе che i divari

territoriali appaiono particolarmente marcati (De Vivo, 2019). Per un lungo periodo si è pensato che compito fondamentale dei governi per lo sviluppo meridionale fosse innanzitutto quello di preoccuparsi delle infrastrutture materiali: strade, ferrovie, rete elettrica, acquedotti, etc. considerati utili, o meglio indispensabili, ad accrescere la capacità di un territorio e delle sue imprese di sfruttare le potenzialità che offrivano tecnologia e risorse a disposizione. Da un po' di anni a questa parte, anche a seguito di un'attenzione nuova alle componenti immateriali dello sviluppo, è divenuta patrimonio condiviso da quasi tutti gli studiosi la convinzione che ai fini di uno sviluppo equilibrato ed autonomo di un Paese, di una Regione o di uno di una città contino non solo le infrastrutture materiali, ma anche le infrastrutture sociali. Il concetto d'infrastruttura sociale ha a che fare sia con quelle infrastrutture materiali che facilitano la produzione di socialità, sia con quelle "reti" e "strutture" immateriali che consentono alle persone di entrare in relazione, che facilitano lo sviluppo di relazioni fiduciarie e che, quindi, accrescono il capitale sociale di una comunità e di un territorio. Si tratta, dunque, di un concetto che include moltissime realtà, alcune prodotte dal mercato, altre prodotte dallo Stato attraverso la produzione di beni pubblici, altre, ancora, (la maggioranza) prodotte al di fuori della sfera del mercato e dello Stato, in una logica d'interazioni tra gli esseri umani, diversa sia dallo scambio di equivalenti (mercato) che dall'obbedienza al comando del Principe (Stato) (Musella 2012). Sono infrastrutture sociali anche le organizzazioni non profit. Al di là di ciò che concretamente fanno per la collettività, il solo fatto di essere luoghi dove le persone s'incontrano, si confrontano, collaborano per un obiettivo condiviso, le rende luoghi dove si genera fiducia e spirito di collaborazione e di cooperazione, dove si generano istituzioni sociali nelle quali maturano regole di comportamento condivise e rispettate; all'interno delle organizzazioni di terzo settore, cioè, si accumula un patrimonio immateriale, una ricchezza che migliora le opportunità dei singoli che ne fanno

parte, ma anche – di quanto dipenderà, ovviamente, dalle caratteristiche dell'organizzazione – di coloro che con la non profit vengono in contatto, entrano in relazione come fornitori, utenti, donatori, etc..

(Ibidem).

Tornando al Mezzogiorno, crescita economica e coesione sociale sono state, e sono tutt'ora, un binomio considerato come inscindibile nelle politiche per lo sviluppo e, dunque, lo sviluppo dell'economia sociale in generale, e di un'autentica imprenditorialità sociale in particolare, può essere importante per modificare in positivo almeno quattro principali fattori problematici dell'area (squilibrata dotazione di capitale umano; bassa dotazione di capitale sociale; inefficienze delle istituzioni; criminalità organizzata). Le imprese sociali, infatti, possono aumentare la dotazione di capitale sociale dell'area, contribuire a elevare la dotazione di capitale umano, ridurre l'inefficienza delle istituzioni e prendere parte attiva nella lotta alla criminalità organizzata. Più nel dettaglio:

1) Relazioni di vicinanza e prossimità, amicizia, fiducia in sé stessi e negli altri, senso di rispetto per le regole della comunità contribuiscono in modo rilevante allo sviluppo economico. Le imprese sociali rappresentano già di per sé stesse, dunque, capitale sociale e con le loro attività realizzano anche occasioni d'incontro, di relazioni, ecc.; producono, cioè, capitale sociale in quantità tanto maggiore quanto più esteso è il *network* di relazioni positive che esse contribuiscono a creare.

2) Un'autonoma imprenditorialità sociale, inoltre, agisce in modo positivo sulla creazione e sul buon funzionamento di istituzioni e regole che premiano i comportamenti positivi e pro-sociali e puniscono i comportamenti antisociali. È proprio del Dna dell'impresa sociale (in quanto istituzione che persegue anche e soprattutto un interesse pubblico) l'impegno a rafforzare i legami tra le persone e i gruppi in modo da far crescere il senso di appartenenza alla comunità, la convinzione dell'importanza del rispetto di regole di solidarietà, legami di amicizia, partecipazione positiva alla vita economica, politica e sociale. Questo effetto positivo,

ovviamente, si genera solo a condizione che siano le imprese sociali per prime a muoversi in un'ottica di rispetto delle regole e che esse stesse pratichino per prime una sana interazione con le istituzioni e il potere politico.

3) L'impresa sociale, inoltre, può agire sulla dotazione di capitale umano delle persone che sono coinvolte in essa, può ampliare, per dirla con linguaggio seniano, lo spazio delle *capabilities* delle persone. Ciò avviene in molti modi: attraverso le numerose iniziative di formazione che si realizzano a favore di operatori e soci di cooperative sociali, organizzazioni di volontariato, associazioni, ecc., poi attraverso l'esperienza di coinvolgimento in attività lavorative o quasi lavorative, cioè per mezzo di quel potente motore di accumulazione di conoscenze ed esperienze che è il *learning by doing*; ma anche per via del fatto che in alcuni casi l'*output* delle imprese sociali è un *asset* di conoscenza o esperienza, che fa parte del capitale sociale degli individui che con l'impresa stessa entrano in relazione.

4) La diffusione di una sana imprenditorialità sociale, infine, diffonde una cultura della partecipazione e della solidarietà che intacca la cultura di disinteresse per i beni comuni e per i valori della convivenza civile su cui prospera la criminalità organizzata (Musella 2008).

In definitiva, il rafforzamento delle imprese sociali nel Mezzogiorno è utile per raggiungere diversi obiettivi. Il primo, sostenere la riduzione delle disuguaglianze sociali attraverso un'offerta di servizi che non sempre e solo il pubblico è in grado di dare. Il secondo, creare lavoro qualificato nel campo delle politiche sociali. Il terzo, generare forme d'innovazione e di pratiche per il sociale.

Ovviamente, l'elenco prospettato va inquadrato nel grande tema della riduzione delle risorse pubbliche per il sociale. Il terzo settore, e in esso l'imprenditoria sociale, per quanto negli ultimi anni si è avvalso di capitali privati, del sostegno delle Fondazioni e via di seguito, senza un piano programmatico di finanziamenti pubblici atto a svilupparlo, ha naturalmente più difficoltà di crescita.

Bibliografia

- Borzaga C., Zandonai F. (2015), *Oltre la narrazione, fuori dagli schemi: i processi generativi delle imprese di comunità*, Impresa Sociale n. 5-2015.
- Censis (2012), *Primo rapporto sulla cooperazione in Italia*, Roma.
- De Vivo P. (2017), *L'impresa come istituzione sociale*, il Mulino, Bologna, (pp. 1-233).
- De Vivo P. (2019), *Mezzogiorno e questione sociale*, in Corvino A. e Coppola F. S. (a cura di), *Mezzogiorno in progress? Non siamo meridionalisti*, Rubettino Editore)
- Euricse (2015), *Economia Cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*, Terzo rapporto Euricse 2015, Trento.
- Fici A. (a cura di) (2018), *La riforma del terzo settore e dell'impresa sociale. Una introduzione*, Editoriale Scientifica, Napoli.
- Flora, A. (2008), *Lo sviluppo economico: i fattori immateriali, nuove frontiere della ricerca*, Franco Angeli
- Magatti M., Gherardi L. (2014), *Una nuova prosperità. Quattro vie per una crescita integrale*, Feltrinelli, Milano.
- Maiolini R., Rullani F., Versari P. (2013), *Rendere sociali le imprese. Impatto sociale, confini dell'impresa e rete di stakeholder*, Impresa Sociale, 0-2013, pp. 3-20.
- Musella M. (2008), *Impresa sociale e sviluppo del Mezzogiorno*, Imprese sociali n. 2/2008 Prospettive Sociali e Sanitarie
- Musella M. (2012), *L'infrastrutturazione sociale del Sud. Una riflessione iniziale* in Quaderni di Economia Sociale, *La valenza economica della solidarietà, del non profit e della partecipazione civica*, numero 1, giugno 2012
- Sacchetti S. (2018), *Perché le imprese sociali devono avere una governance inclusiva*, Impresa sociale, numero 11 / 11-2018

Paola De Vivo

Insegna Sociologia Economica, Sociologia dell'Amministrazione e Politiche territoriali presso il Dipartimento di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Napoli Federico II. Ha tenuto corsi in altre ex-Facoltà (Sociologia, Architettura, Medicina), in Master interfacoltà, in Scuole di specializzazione e di Dottorato. Ha insegnato in corsi del Formez, della Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione e nel Master privato Stoà. Ha ricoperto ruoli di coordinamento, direzione e partecipazione in programmi di ricerca nazionali e internazionali. È stata Visiting Research Fellow in diverse università e centri internazionali, tra cui l'Institute for Applied Social Science (Varsavia), il Max Planck Institute for the Study of Societies, (Colonia), il Dipartimento di Sociologia della Chuo University (Tokio), l'Università di Belém (Brasile), l'Università del Kent (Department of Anthropology), lo Stockholm Center of Organizational Research (SCORE). Ha scritto numerosi articoli, saggi e monografie.

Ornella Fasano

Giovane studiosa di Scienza Politiche e vincitrice nel 2017 del prestigioso Premio Guido Dorso, attribuito a personalità che si sono distinte per il lavoro che svolgono a sostegno del Mezzogiorno, patrocinato dal Senato e dalla Presidenza della Repubblica, con la sua la tesi di laurea.

L'impresa sociale, che in Italia fino oggi ha una storia fortemente legata alla cooperazione sociale, si presenta con elementi assai più adatti dell'impresa capitalistica ad affrontare le crisi, poiché può fare appello proprio alla forza degli elementi che la caratterizzano: la cooperazione e la partecipazione alle decisioni dei diversi *stakeholder*, come si dice oggi, come principio di coordinamento delle decisioni degli agenti economici. Se l'impresa profit è tradizionalmente una forma di organizzazione basata su decisioni che qualcuno prende e qualcun altro subisce, l'impresa sociale (la cooperazione sociale in particolare) si muove secondo principi nei quali è più forte la collaborazione tra i diversi agenti e ciò favorisce, in presenza di crisi o, comunque, di difficoltà dell'organizzazione, la sua resilienza. Naturalmente la situazione potrebbe essere molto migliorata, a mio parere, se si adottassero regole che riconoscono la terzietà dell'impresa sociale e di tutto il terzo settore. Mettendo in campo una legislazione più adatta alla particolarità del mondo delle imprese sociali, e delle organizzazioni di terzo settore tutte, si favorirebbe il loro sviluppo e la loro capacità/possibilità di essere resilienti nelle situazioni di difficoltà. Non è questa la sede dove posso adeguatamente sviluppare l'argomento, ma è mia convinzione che, oltre ad una prima definizione dei profili civilistici che ha trovato sede nel codice del terzo settore e nella recente legislazione sull'impresa sociale, abbiamo bisogno, quanto meno, di un diritto del lavoro e di un diritto amministrativo per il terzo settore e per l'impresa sociale: il primo per regolare in modo diverso i rapporti tra i lavoratori e le organizzazioni dell'economia sociale, un'economia dove le organizzazioni produttive non perseguono il profitto, ma il benessere delle comunità (o di specifiche comunità di persone fragili); il secondo che regoli i rapporti tra pubblica amministrazione e organizzazioni, nate sì dall'iniziativa privata, ma con finalità di realizzazione di vantaggi per la collettività o per suoi segmenti tendenzialmente esclusi dai benefici dello sviluppo, organizzazioni che, quindi,

non possono essere assimilate alle organizzazioni private *for profit* con cui le pubbliche amministrazioni hanno tradizionalmente a che fare.

Finanza e imprese sociali

Su finanza e imprese sociali ci sarebbe tanto da dire: soprattutto oggi che un dibattito non sempre attento alle caratteristiche delle imprese sociali e della finanza ha proposto lo schema della finanza d'impatto come rimedio a tutti i problemi dell'economia sociale e ha fatto immaginare che un'espansione di cooperative e imprese sociali fosse vincolata, soprattutto o esclusivamente, dall'assenza di una finanza dedicata. Anche in questo caso non è possibile entrare nei meandri di un dibattito spesso confuso e poco basato su evidenze empiriche, mi limiterò, quindi, ad esporre il mio pensiero sul punto in estrema sintesi. Il terzo settore tutto e le imprese sociali in particolare, hanno certo bisogno di finanza, di una finanza sociale (ma quindi anche regolata in modo chiaro e, per quanto mi riguarda, caratterizzata da vincoli precisi sui rendimenti e su altre questioni in materia di caratteristiche dei prodotti, trasferibilità dei diritti, etc.) dedicata sia a consentire alle imprese sociali di gestire meglio la propria quotidianità (finanza di gestione) sia dedicata a facilitare l'espansione e lo sviluppo di iniziative sociali nei tanti settori nei quali è oggi possibile realizzare avanzamenti importanti nella soluzione di problemi sociali (si pensi alle potenzialità dell'applicazione delle nuove tecnologie). Tuttavia non si può ritenere che sia la finanza il vero problema dello sviluppo dell'impresa sociale perché tanta, e forse più rilevante, la hanno fattori quali la carenza di una regolamentazione adeguata, risorse umane non sempre adeguate ai bisogni di gestione e sviluppo, politiche pubbliche più disattente e discontinue di quanto non avvenga in altri ambiti. È importante perciò tener ben presente che oggi la finanza e alla ricerca di nuovi impieghi, anche per diversificare i portafogli e per realizzare una massimizzazione più sicura della funzione obiettivo delle agenzie che offrono finanza. È necessario allora evitare che il terzo settore finisca nelle mire della

finanza speculativa che, inevitabilmente, finirebbe per alterarne la natura di realtà il cui obiettivo unico è – e deve rimanere – la massimizzare della funzione sociale della propria azione. In concreto questo significa, per esempio, che le modalità con cui sono costruiti i “prodotti” della finanza sociale vanno attentamente valutati, così come va ben costruito il mercato dei titoli sociali e vanno regolati in modo equilibrato i “poteri” della finanza (sociale?) di interferire nella *governance* delle imprese sociali.

Sviluppo del Mezzogiorno e terzo settore

Quanto al rapporto tra terzo settore e Mezzogiorno e, cioè alla questione se il Mezzogiorno possa beneficiare per il proprio sviluppo di un sistema d'impresе sociali in grado di svolgere appieno le proprie funzioni, la risposta che mi sento di dare è nella direzione di ritenere che lo sviluppo del Mezzogiorno sia fortemente legato alla capacità di mettere in campo una molteplicità di strumenti che favoriscano la diffusione d'iniziative produttive, la capacità di offrire strumenti di socialità e di coesione sociale nella direzione della valorizzazione delle risorse, di cui quest'area del paese è ricca. Intendo dire che se da un lato è sbagliato pensare che lo sviluppo del sud possa essere guidato da imprese sociali che operano nei campi del sociale, del sanitario e dell'educativo (per citare i principali ambiti d'intervento), dall'altro è sbagliato pure pensare che questi ambiti siano irrilevanti per lo sviluppo (nel senso che, quanto meno, vengono dopo, a valle dello sviluppo delle forze produttive del sud e dell'aumento della capacità produttiva e della produttività dei fattori dell'area). Qualche parola va spesa per specificare meglio quest'ultimo punto: se lo sviluppo è aumento dello spazio di libertà delle persone (l'idea di Amartya Sen) sociale, sanitario ed educativo (in qualche modo innanzitutto quest'ultimo) sono priorità da non rinviare in qualunque percorso che voglia avviare il Mezzogiorno su un sentiero di sviluppo sostenibile, autonomo, amico dell'ambiente... e l'impresa sociale in questo modello di economia dal volto umano può certo essere un alleato importante.

Marco Musella

Professore ordinario di economia politica presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università Federico II di Napoli dal 1 novembre 2002.

È stato Ricercatore dal 1990 al 1998 e Professore Associato dal 1998 al 2002. Preside della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università Federico II di Napoli per il triennio 2010-2013. È Presidente del Corso di laurea in Scienze Politiche. È stato Direttore del Dipartimento di Teoria Economica e Applicazioni nel periodo 2004-2007.

Le ricerche e i rapporti di EURICSE (2015) e ISTAT (2019) evidenziano una notevole capacità di resilienza alla crisi delle istituzioni del settore non profit, segnatamente quelle della cooperazione sociale, oltre a funzioni anticicliche per aver elevato occupazione e stipendi. La finalità non profit ha giocato un ruolo centrale nel potenziare queste capacità, poiché, ha consentito di utilizzare queste risorse finanziarie, non distribuibili come utili ai soci, per contrastare gli effetti diretti e indiretti della crisi.

Per effetti diretti intendiamo quelli manifestatisi tra sistemi finanziari internazionali sia nel blocco nello scambio di liquidità tra le banche, sia nell'effetto *credit crunch*, come contrazione dell'erogazione di credito alle imprese. Il divieto di distribuzione degli utili, strumentale alla finalità di produrre utilità sociale, ha consentito alle cooperative sociali di utilizzare, le risorse prodotte dalla loro attività, per rafforzare la consistenza patrimoniale offrendo così maggiori garanzie al sistema bancario per l'erogazione di finanziamenti. Al contrario, nel settore profit, il *credit crunch* si è manifestato con tutta la negatività dei suoi effetti, innescando catene d'insolvenza e fallimenti delle imprese.

Gli effetti indiretti della crisi, dovuti alla caduta verticale della domanda globale nel 2009, aggravati dalle politiche di austerità adottate nell'Unione Europea, in particolare, nei confronti dei Paesi con elevato debito pubblico, hanno condotto, a loro volta, ad un crollo della domanda europea che ha seriamente danneggiato le imprese limitandone gli sbocchi di mercato. Questo non è avvenuto per le cooperative sociali poiché, a fronte di un taglio delle risorse destinate al welfare, hanno costruito un loro spazio d'intervento, a fronte di una domanda di servizi sociali non soddisfatta dal settore pubblico. Ciò spiega perché le cooperative sociali sono aumentate di numero, mentre le imprese profit sono state falciate dagli effetti della crisi.

Per rendere più chiaro il ruolo svolto dalla finalità sociale delle imprese non profit, in confronto alla logica guida di quelle profit, basta richiamare il

Piano Unicredit 2020-2013 che, con la finalità di raggiungere, nel 2023, utili pari a 16 miliardi di euro, dei quali 8 miliardi da distribuire ai soci, taglia 8mila posti di lavoro, di cui 6mila in Italia, oltre alla chiusura di 500 filiali. Certo il settore bancario è investito da una profonda ristrutturazione del suo *modus operandi*, grazie all'uso delle tecnologie informatiche che rendono superflui i livelli occupazionali antecedenti ai processi di automazione. Il modo asettico con cui questo percorso viene comunicato, senza informazioni su come verrà gestito, è tipico della logica prevalente delle imprese profit, che guardano al personale puramente come un costo. Certo non tutte le imprese profit hanno seguito tale logica durante gli anni più duri della crisi. In diversi casi, gli imprenditori hanno sacrificato se stessi e gli utili, per evitare licenziamenti e garantire reddito ai lavoratori. Un comportamento che dipende sia dalla struttura organizzativa dell'impresa, meno sensibile agli aspetti sociali quanto più è grande, complessa e internazionalizzata, sia dalla distanza dei centri decisionali dai territori, dalla separazione dalla comunità socio-territoriale in cui l'impresa opera. Le imprese sociali, più che utili producono beni relazionali, sia al loro interno, sia con la popolazione servita. È questa rete di relazioni che fa privilegiare, nella crisi, la difesa del reddito e del benessere dei lavoratori, condizionandone le strategie. In realtà l'impresa è essa stessa un'istituzione sociale (De Vivo, 2017) e le sue scelte sono condizionate dall'ambiente in cui opera, dal suo grado di fiducia e correttezza di comportamenti, che ne influenzano i costi di transazione.

L'impresa sociale, infatti, nasce con più forza e dimensione là dove i territori hanno sedimentato, nel tempo, accumuli di relazioni e capitale sociale, in cui le istituzioni locali sono integrate e sensibili alla cultura produttiva e sociale dei loro territori, dove tra Famiglia e Stato si è sviluppata, quella che Fukuyama (1995) chiama "socialità spontanea", una dotazione di relazioni, non obbligate da legami forti e non motivate dall'interesse personale, ma che può rigenerare socialmente uno spazio sovente riempito

di disgregazione sociale, contrastando così comportamenti illegali e il proliferare di criminalità diffusa e organizzata (Flora, 2010).

Il Terzo settore in Italia

Mentre l'economia globale si è progressivamente spostata sul fronte finanziario, immettendo fattori d'instabilità e vettori di crisi, il Terzo settore ha verificato in Italia, una continua crescita delle sue istituzioni, cresciute più di centomila unità tra il 2001 e il 2016, fino a superare le 343mila unità, aumentando così la loro incidenza sul totale delle imprese, passate dal 5,8% del 2001 al 7,8 del 2016. Parimenti, nello stesso arco temporale, è cresciuto il livello di occupazione, fino a superare gli 800mila addetti, con un aumento della loro incidenza sull'occupazione totale, dal 4,8% del 2001 al 6,9% del 2016 (ISTAT, 2018). Un settore in notevole espansione, quindi, la cui crescita deriva sia da una domanda di servizi in continua evoluzione e non soddisfatta dal settore pubblico, sia dalla ricerca di modalità autonome di creazione di lavoro, fondate sulla cooperazione e basate su valori di solidarietà e fiducia reciproca.

La loro distribuzione nelle diverse ripartizioni del territorio italiano, verifica la maggiore dotazione, per omila abitanti nel Nord-Est (68,2%), seguito dal Centro (63,3%) e dal Nord-Ovest (59,6%), mentre il Mezzogiorno si presenta come fanalino di coda: Sud (42,2%) e Isole (48,1%). Differenze che affondano le proprie radici nella storica maggiore dotazione di capitale sociale presente nelle aree del Centro-Nord, fattore che predispone alla collaborazione e alla soluzione del problema occupazionale e della fornitura di servizi di cura (sanitari, educazionali, sportivi e culturali) senza aspettare passivamente che sia il settore pubblico a fornirli. Una capacità, rilevata da de Tocqueville (1840), nel suo viaggio negli USA, in cui aveva colto l'attitudine dei cittadini americani ad associarsi per risolvere i problemi che si presentavano nella vita quotidiana.

Tale atteggiamento, creatore di beni relazionali, è, da un lato, ispiratore del perseguimento del bene

comune, dall'altro, si propone come fattore di sviluppo locale (Trigilia, 2001). La stessa teoria dello sviluppo economico, ha prodotto un salto qualitativo della sua impostazione, mettendo capo ad una nuova generazione di studiosi, che ha superato l'originaria impostazione della prima generazione, tutta improntata sul ruolo guida dei fattori materiali (capitale e infrastrutture materiali) per rilevare la necessità d'integrarli con fattori immateriali virtuosi, quali il ruolo delle istituzioni e gli incentivi da esse emanati, capitale sociale ed umano (Meier, 2001).

La *governance* nelle cooperative

Il settore della cooperazione presenta dimensioni ridotte, relativamente alla presenza e al rilievo delle imprese profit, ma può svolgere un ruolo cruciale, come presenza sociale e democratica. Infatti, anche grazie ad una *governance* partecipativa, fondata com'è sul voto capitario (una testa, un voto) indipendente dal capitale versato, esalta il modello democratico della partecipazione. Un modello che può spingersi fino ad includere gli *stakeholders* con cui la cooperativa è in rapporto. Questo legame con portatori d'interesse, pubblici e privati, veri e propri attori territoriali, con cui si stabiliscono relazioni continuative, immette fiducia nel sistema locale, riduce il peso di comportamenti opportunistici e coinvolge nella *mission* cooperativa le diverse istituzioni e organizzazioni. Il risultato è non solo quello di migliorare l'offerta di servizi, bensì di gettare le basi per affrontare le problematiche dello sviluppo locale e della sua sostenibilità.

I risultati positivi, sintetizzati nella nota introduttiva del Forum, in termini di crescita delle imprese e dell'occupazione, di resilienza agli effetti della crisi, oltre che di funzionalità anticicliche, sono particolarmente significativi, in particolare se confrontati con quanto avvenuto nel mondo dell'impresa profit. Per approfondire le cause che hanno determinato queste positive *performance*, nel testo che segue, si esaminano i diversi punti di criticità.

Il vincolo finanziario

Il vincolo finanziario rappresenta il limite maggiore per ogni tipologia d'impresa, sia essa profit o non profit, poiché il ruolo e il potere dell'imprenditore si qualifica oggi proprio in base alle capacità di accesso al credito per fronte ad investimenti e garantire la crescita dell'impresa.

Il nostro sistema finanziario è essenzialmente "banco-centrico", caratterizzato dalla prevalenza delle banche nella fornitura di credito alle imprese e alle famiglie, seguendo una logica prudenziale. Tale logica, se da un lato garantisce una maggiore stabilità del settore, poiché si basa sulla richiesta di garanzie reali, dall'altro ne limita le capacità propulsive in termini di sviluppo, poiché non finanzia idee e progetti innovativi. All'avvento dell'ultima crisi, l'effetto *credit crunch*, inteso come restrizione delle condizioni di offerta di credito, è stato selettivo poiché ha penalizzato maggiormente le piccole imprese, rispetto a quelle di maggiore dimensione, peggio ancora se allocate nell'area meridionale rispetto al Centro-Nord. Le imprese sociali, particolarmente le cooperative, sono riuscite ad allentare tale vincolo finanziario proprio grazie all'utilizzo degli utili maturati per sostenere investimenti e occupazione, crescendo dimensionalmente e aumentando anche il monte salari dei dipendenti.

Ciò è stato possibile *in primis* perché il fabbisogno di capitali è minore in tale settore, essendo prevalentemente ad intensità di lavoro; inoltre il loro modello di crescita è più lento ed opera in periodi temporali più lunghi, distribuendo così, nel tempo, il fabbisogno di capitali.

Un'analisi separata meriterebbe, infine, il ruolo delle Banche di Credito Cooperativo, guidate da una logica relazionale, che si è rivelata un'arma a doppio taglio, poiché da un lato ha consentito durante la crisi, particolarmente nel periodo 2009-2010, contrariamente al comportamento delle banche tradizionali, di aumentare la fornitura di credito alle imprese, ma con tassi di crescita in calo nel Nord-Est e Nord-Ovest, tranne che per il Mezzogiorno, dove è

continuata ad aumentare. Dal 2011, i prestiti erogati dal credito cooperativo, inizieranno a calare, poiché la crisi del debito sovrano si manifesterà con tutti i suoi effetti negativi sull'economia reale, abbassando anche la domanda di credito e abbassandone la qualità.

Infatti, la maggiore criticità rilevata è quella dell'accrescimento del livello dei crediti deteriorati, fenomeno che ha interessato anche il sistema bancario tradizionale, con un aumento del rapporto sofferenze lorde/impieghi. Questo risultato è frutto, oltre che della crisi, anche di errori gestionali poiché le BCC hanno continuato a finanziare il settore delle costruzioni, uno dei più colpiti dalla crisi.

La vicinanza delle BCC alle imprese e alle famiglie dei territori in cui sono operative potrebbe far avanzare dubbi sull'analisi del merito di credito adottato ed evidenziare il pericolo che l'approccio relazionale sia catturato da gruppi d'interesse locale, che possono indurre una logica clientelare e portare ad un allentamento dei criteri di valutazione.

Bisognerebbe tener conto di come, nell'area meridionale agiscono anche "appropriazioni indebite" della dizione d'impresa sociale, da parte di gruppi d'interesse, a volte anche illegali (Musella, 2008).

A sminuire questo pericolo il dato, evidenziato nel Terzo Rapporto Euricse, che rileva come la percentuale d'impresе manifatturiere e di servizi, finanziate dalle BCC e che hanno investito in innovazione, è superiore a quella finanziate da altre banche, evidenziando una funzione generalmente positiva del credito alle imprese.

I progressivi tagli alla fornitura di servizi pubblici e l'esternalizzazione di alcune funzioni, hanno offerto maggiore spazio alle cooperative sociali nella fornitura di servizi alla popolazione e alle stesse amministrazioni, anche in base alla loro capacità di adeguare i servizi offerti alle nuove domande emerse. Secondo alcune interpretazioni, questa tipologia d'impegno, avrebbe aumentato la loro dipendenza dai fondi pubblici. Certo il problema esiste e può mettere in difficoltà le istituzioni dell'economia sociale, per i cronici – ed oramai storici – ritardi di

pagamento della Pubblica Amministrazione, ma l'evoluzione manageriale della loro conduzione ha portato ad una maggiore efficienza del capitale investito in termini di ricavi prodotti, producendo un effetto leva superiore a quello delle società di capitali (Borzaga, 2018).

L'innovazione

L'adozione d'innovazioni nelle istituzioni dell'economia sociale appare come il punto debole, anche se è comprensibile che imprese, a prevalente impiego di lavoro, rivolgano una minore attenzione agli investimenti in innovazione. Eppure, nel periodo 2011-2013, gli investimenti materiali e immateriali hanno interessato il 31,6% delle cooperative, livello superiore a quello delle società di persone (30,7%) e inferiore a quello delle società di capitali (40,5%). In termini d'innovazione, il 12,3% delle cooperative ha introdotto forme d'innovazione nelle imprese e il 7,7% ha svolto attività di R&S.

In tale periodo, il limite all'introduzione di fattori innovativi è individuabile nell'onerosità degli investimenti in uno scenario di crisi, caratterizzato da notevole incertezza sulle prospettive economiche, che ha interessato l'insieme delle imprese italiane. Secondo un'indagine MET, citata nel Terzo Rapporto Euricse, anche nella cooperazione, così come nelle imprese profit, gli investimenti in innovazione e in attività di R&S sono correlati alla dimensione per addetti delle imprese. Infatti, nel periodo 2011-2013, la percentuale di cooperative che ha introdotto innovazioni, passa dal 26,2% delle cooperative con almeno 250 addetti, all'11,7% di quelle con massimo 9 addetti. Analogamente per attività in R&S la quota maggiore (34,1%) è delle cooperative con almeno 250 addetti, quota che scende al 7,2% per cooperative con massimo 9 addetti, mentre ha interessato l'11% delle cooperative fino a 49 addetti. Inoltre, rispetto al passato, in cui le innovazioni sono state, nella cooperazione, prevalentemente di carattere organizzativo, nel 2011-2013 sono aumentate le innovazioni di prodotto. La dimensione per addetti influenza anche i processi d'internazionalizzazione,

che si rilevano come prevalentemente tradizionali, nelle attività di export ed import, mentre rari sono gli investimenti diretti esteri.

Se questo è il quadro generale dell'adozione d'innovazione nella cooperazione, rimane la necessità di adeguare l'offerta di servizi alla trasformazione digitale dell'economia. Non solo per una gestione più efficiente delle imprese sociali, ma soprattutto per costruire reti sociali di partecipazione alle attività proposte. I processi di automazione e digitalizzazione stanno cambiando il modo di lavorare, automatizzando molte fasi ed introducendo la robotica nei processi produttivi. Un'introduzione molto complicata nell'ottica delle imprese sociali, poiché queste privilegiano il rapporto umano nell'interazione sociale, proprio per produrre beni relazionali. La possibilità d'introdurre innovazioni andrebbe studiata nei diversi casi, mirando ad elevare l'efficienza e l'efficacia nei servizi offerti senza eliminare l'apporto umano. Un problema simile si è già posto nei distretti industriali produttivi di beni tipici, non standardizzati e qualitativamente differenziati. La migliore integrazione con i processi di automazione si è verificata là dove la si è limitata alle fasi a monte del processo produttivo, lasciando all'intervento degli artigiani la rifinitura manuale, che rappresenta il suo elemento di forza, basata su tipicità e di cultura locale del prodotto.

Le imprese sociali, particolarmente nel campo dell'assistenza sanitaria e nell'educazione, dovrebbero adottare procedure simili, dotandosi di strumenti innovativi nella cura della persona, senza mai limitare la presenza umana che solo può contribuire a creare relazioni fiduciarie.

Cooperazione sociale e sviluppo locale

Come già affermato, la teoria dello sviluppo economico ha tempo abbandonato l'idea che per promuovere sviluppo economico e sociale sia sufficiente investire in fattori materiali, senza curarsi dei fattori immateriali. La persistenza di divari e squilibri territoriali, all'interno dei Paesi avanzati, è

la dimostrazione di come lo sviluppo non si estenda automaticamente tra aree confinanti e che i dualismi territoriali, come nel caso del Mezzogiorno in Italia, possono persistere nel lungo periodo. Se, in una determinata area, i fattori immateriali, prima citati, sono deboli e le istituzioni emanano incentivi diretti ai cacciatori di rendite, allora anche generose politiche di aiuto non riusciranno a smuovere quel territorio dalla condizione di crisi e povertà in cui può essere precipitato (Acemoglu, Robinson, 2012). La soluzione a questo dilemma non può prescindere dall'animazione territoriale, dalla costruzione dal basso di relazioni fiduciarie, dalla partecipazione delle popolazioni alla vita relazionale nei territori in cui vivono, rappresentano anche un vettore di controllo sull'operato delle Amministrazioni Pubbliche.

I frammenti di economia sociale, seminati e veicolati dalle istituzioni no profit, rappresentano potenzialmente i primi tasselli di un puzzle territoriale per ricostruire quella coesione sociale, considerata un fattore propulsivo di uno sviluppo sostenibile. La crescita di tali forme auto-organizzate della popolazione civile, in una condizione di aumento delle diseguaglianze sociali e della povertà, sia assoluta sia relativa, rappresenta un elemento di speranza per larghe fasce della popolazione, di dimostrazione di come, attraverso la cooperazione, sia possibile uscire dall'isolamento e creare occupazione e reddito, senza ricorrere ad attività illegali.

Non è un compito facile da assumere nel Mezzogiorno. I dati virtuosi evidenziati dai Rapporti Euricse si manifestano prevalentemente nei territori del Centro-Nord, là dove la cooperazione ha una presenza storicamente radicata e le istituzioni pubbliche sono più efficienti ed efficaci, condizionate come sono da una popolazione maggiormente partecipe, informata e critica. La cooperazione semina nel Mezzogiorno frammenti di coesione sociale, ma è compito delle politiche pubbliche fare in modo di accrescere concretamente la speranza di attivare uno sviluppo inclusivo, coniugando investimenti materiali e partecipazione sociale.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012), *Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown, New York.
- Borzaga C. (2018), a cura di, *Cooperative da riscoprire. Dieci tesi controcorrente*, Donzelli, Roma.
- de Tocqueville A. (1840), *De la democrazia in Amérique*, trad.it. : *La democrazia in America*, Rizzoli, Milano, 1999.
- De Vivo P. (2017), *L'impresa come istituzione sociale*, il Mulino, Bologna.
- Euricse (2015), *Economia Cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*, Terzo Rapporto, sito web.
- Flora A. (2010), *Economia sociale, sviluppo locale e innovazione*, Prefazione a Iorio P., *Impresa sociale, innovazione e legalità. Il Sud che resiste*, EDIESSE, Roma.
- Fukuyama F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- ISTAT (2018), *Struttura e profili del settore non profit. Anno 2016*, sito web.
- ISTAT (2019), *Struttura e performance delle cooperative italiane. Anno 2015. Rapporto di ricerca*, Roma, sito web.
- Meier G. M. (2001), *The Old Generation of Development and the New. The Future in Perspective*, in Meier G. M., Stiglitz J. E., (eds), *Frontiers of Development Economics*, A Copublication of the World Banks and Oxford University Press, Oxford-New York.
- Musella M. (2008), *L'economia politica dell'impresa sociale*, Giappichelli, Torino.
- Triglia C. (1999), *Capitale sociale e sviluppo locale*, Stato e Mercato, n. 57.

Achille Flora

Professore aggregato di "Politiche per lo sviluppo territoriale" nella Seconda Università di Napoli (SUN). Dal 2000 ricercatore universitario in Politica Economica. Ha compiuto i suoi studi nella facoltà di Economia dell'Università Federico II, dove si è laureato con lode (relatore prof. M. D'Antonio) in *Economia e Commercio* (1976), per poi specializzarsi in "Economia dello sviluppo" presso il Centro di specializzazione e ricerche economico-agrarie per il Mezzogiorno, sotto la guida del prof. A. Graziani (1978/79). Afferente al Dipartimento di Scienze Politiche della SUN, è membro della Società Italiana degli Economisti (S.I.E.) e componente del Comitato Tecnico-Scientifico del progetto di ricerca internazionale LIFE+ 2009 ENV/IT/115 "SUN-EAGLE – Endorsement for Governance of Local Environment" e del Comitato Tecnico-Scientifico dell'Agenzia Locali di sviluppo "Città del Fare".