

## Prefazione

Il presente lavoro analizza l'economia della gestione degli enti del terzo settore. Gli enti del terzo settore comprendono realtà composite e variegate riferibili all'ambito delle aziende istituite e rette per finalità diverse dal profitto. Tali finalità possono essere ricondotte alla mera filantropia, al desiderio di aiutare l'altro o di accrescere la cultura, il progresso scientifico e culturale dei popoli. Le aziende di cui si discorre possono essere mosse anche da finalità mutualistiche e possono svolgere attività economica, al pari delle imprese *tout court*, e dunque destinare la produzione realizzata allo scambio di mercato, per finalità distinte rispetto al profitto o in generale al tornaconto personale.

Le riflessioni presentate in questo saggio si prefiggono di integrare la letteratura esistente attraverso una prospettiva di indagine economico-aziendale che osserverà le aziende non profit dall'interno, analizzandole nello svolgimento della gestione, della quale saranno delineati principi e fondamenti, nonché le condizioni di equilibrio ed economico sviluppo.

Il saggio presenta un'analisi puntuale di alcuni dei modelli organizzativi della produzione riconducibili agli enti non profit. Le imprese sociali, innanzitutto, imprese di grande interesse dal punto di vista economico-aziendale per le loro caratteristiche "ibride", che le pongono a metà strada tra le imprese *tout court* e le aziende filantropico-erogative. Tali caratteristiche, inoltre, rendono le imprese sociali un modello flessibile e adatto non solo alla realizzazione di servizi e attività di interesse generale, anche in *partnership* con l'ente pubblico, ma una sorta di "laboratorio" scientifico sul quale i ricercatori possono tentare nuove modellizzazioni in termini di *governance*, *disclosure*, finanziamento, modalità di programmazione e realizzazione delle attività di interesse generale. Un capitolo è dedicato in particolare alla misurazione del valore creato per gli *stakeholder* sociali, un tema di grande interesse non solo per gli enti del terzo

settore, ma per le imprese tutte, sempre più attente alla sostenibilità sociale delle proprie attività.

Nei capitoli dedicati all'impresa sociale, si tratta anche del processo di formazione del reddito offrendo un contributo originale che può ispirare i *policy maker* alla definizione di un adeguato regime impositivo per le imprese in discorso, che da un lato tenga conto delle peculiarità *sui generis* dell'impresa sociale, dall'altro favorisca la crescita e lo sviluppo di realtà fondamentali per il raggiungimento del benessere sociale del paese.

Il secondo modello analizzato è quello dell'azienda mutualistica con mutualità tra utilizzatori di beni e servizi. Si tratta di una tipologia di azienda non molto trattata dagli studiosi economico-aziendali, perlomeno secondo il profilo dell'economia della gestione, poiché erroneamente si ritiene che ricopra un ruolo marginale nell'economia generale. Non è così. Non solo esistono diverse tipologie di siffatte aziende nell'ambito delle produzioni legate al soddisfacimento di bisogni urgenti e improcrastinabili non soddisfatti né dallo stato né dal mercato, ma ne esistono diverse applicazioni in tema di garanzie e mutualità finanziaria. Con riferimento a queste aziende si analizzerà in dettaglio il processo di formazione delle tariffe, ovvero del processo di definizione della quota parte dei costi di produzione da attribuire agli associati / utilizzatori nonché destinatari della produzione. La modellizzazione proposta è originale e definita sulla base di anni di ricerche sul campo condotte dall'autrice.

Costituisce oggetto di approfondimento di un ulteriore studio, al momento ancora incompleto, il modello organizzativo della produzione riguardante gli enti filantropico-erogativi. Le loro caratteristiche e la complessità della loro gestione ne richiedono una trattazione distinta, che integrerà in un momento successivo quella sinora condotta.

Il presente saggio contribuisce alla letteratura economico-aziendale principalmente incentrata sulle imprese e a quella che tratta gli enti del terzo settore, curata principalmente da economisti e giuristi. L'Economia Aziendale può dare il suo significativo contributo. Illustri Studiosi ci guidano in questa direzione.

*La Sapienza – Università di Roma, giugno 2020*

## Capitolo 1

# Le aziende non profit. Riflessioni introduttive

### 1. Inquadramento del campo di indagine nell'ambito della letteratura internazionale

Gli studi sistematici sulle organizzazioni non profit sono piuttosto recenti. Il primo lavoro organico si deve a Salamon e Anheier che nel 1996, nel noto “The emerging nonprofit sector: An overview”, hanno fornito i risultati di singole valutazioni empiriche condotte su scopo, struttura e finanziamento delle organizzazioni del terzo settore in venti paesi, tra cui l'Italia. Sino agli anni '80 pochi Autori avevano approfondito il tema (Newhouse, 1970; Nelson & Krashinsky, 1973). La situazione oggi appare molto diversa e gli enti non profit entrano a pieno titolo negli studi economico-aziendali nazionali e internazionali. Le questioni di cui si discute sono molteplici e vanno dagli aspetti meramente definitivi delle varie tipologie di enti, all'analisi del contributo che offrono ai sistemi di *welfare* moderno.

A decorrere dal 1989, il progressivo smantellamento delle forme produttive dei paesi ad ispirazione collettivista che avevano ampiamente dimostrato di non essere in grado di attuare i fini previsti (Capaldo, 2013a) ha determinato il prevalere del modello organizzativo dell'impresa capitalista e la progressiva riduzione del ruolo attivo dello stato nel campo della produzione economica e in tutta l'area del welfare (Borzaga e Galea, 2016). I sempre più stringenti vincoli di bilancio e di indebitamento, conseguenti all'appartenenza all'Unione Europea, hanno determinato da un lato una riduzione della spesa pubblica per servizi essenziali e dall'altro una modifica del ruolo, della posizione e della prospettiva dello stato nell'offerta dei servizi pubblici (Capaldo, 2013a; 2015). Gli ampi spa-

zi lasciati da un lato dallo stato, a causa dei vincoli di bilancio, dall'altro dalle imprese, per ragioni di mera convenienza economica, ha fatto sì che si affermassero sempre più nuovi modelli organizzativi della produzione, originali rispetto ai due tradizionali (lo Stato e le Imprese) ed espressione della libertà di iniziativa privata in campo economico e sociale (Borzaga & Spear, 2004; Bruni e Zamagni, 2016; Zamagni, 2008).

Il cosiddetto *terzo settore* si compone di enti e organizzazioni che producono, erogano e/o scambiano sul mercato beni e servizi e contribuiscono alla realizzazione di fini di interesse generale. Essi compongono l'economia civile (Bruni e Zamagni, 2015) e, nel tempo, hanno ampiamente dimostrato di supplire ai vuoti di offerta lasciati, per ragioni diverse, dagli altri due attori principali dei sistemi economici, lo stato e il mercato. Lo stato è costretto a ridurre la presenza in molte aree del *welfare* a causa degli stringenti vincoli di bilancio, le imprese orientate al profitto abbandonano invece tutti gli ambiti in cui le condizioni di mercato non consentono la realizzazione di congrui margini di profitto (Capaldo, 2013a). Le conseguenze di tali abbandoni o riduzioni che dir si voglia sarebbero state devastanti per il sistema, senza il ruolo attivo ricoperto dagli enti del terzo settore, poiché in molti casi riguardavano proprio la produzione di beni e servizi essenziali. Giacché sono i governi a determinare di volta in volta quali beni e servizi devono intendersi come essenziali, o meglio il livello al di sotto del quale le prestazioni non possono scendere, gli enti non profit, e tra questi le imprese sociali, hanno trovato ampi spazi di operatività soprattutto nell'offerta di servizi ad impatto sociale (Capaldo, 2010, 2013a).

Gli economisti hanno fondato sulla teoria istituzionalista le ragioni della nascita e dello sviluppo degli enti non profit e in generale di tutte le organizzazioni rette da soggetti diversi dai meri investitori, interessati unicamente al perseguimento di congrui margini di profitto. Un contributo decisivo si deve senz'altro ad Hansman (1980) il quale attribuisce la nascita delle *non-profit organizations* alla loro vocazione a non sfruttare l'asimmetria informativa tra produttori e consumatori rispetto alla qualità dei beni e servizi prodotti. Ben-Ner (1986) approfondisce questo aspetto con particolare riguardo al controllo esercitato dal consumatore sulla produzione in fase di acquisto, estendendo così la sua analisi ad altre fattispecie di enti non profit, come ad esempio quelli che destinano la produzione ai soggetti aderenti. Interessante il contributo di Weisbrod (1977;

1988) che considera gli enti non profit come la risposta privata al fallimento dello stato nel soddisfacimento della domanda di *public goods*.

Il ruolo, la visione e le finalità di manager e “imprenditori sociali” sono fattori cruciali alla definizione delle finalità degli enti non profit (Young, 1983; Rose-Ackerman, 1987), come lo sono gli orientamenti politici e religiosi. Ad ogni modo, è stato il lavoro di Hansmann (1980) ad aver più incisivamente influenzato la letteratura che si è cimentata nella definizione degli enti del terzo settore, e le sue argomentazioni sul divieto di distribuzione del profitto, pur non essendo unanimamente condivise, hanno ispirato molti studi successivi, conducendo all’utilizzo dell’invalsa espressione di “organizzazioni non profit”.

Le organizzazioni non profit costituiscono la cosiddetta “social economy” (Quarter et al., 2003) che include tutte le organizzazioni “that have a social objectives central to their mission and practice” (Mook el al., 2007, p. 17) ovvero perseguono contestualmente obiettivi economici e sociali (Salamon & Anheier 1996). Le imprese sociali sono incluse in questo contesto e sono considerate una distinta categoria di organizzazioni, posizionate tra quelle profit: le imprese *tout court*, come le definisce Capaldo (2013a) – e quelle non profit in senso stretto (Dees & Anderson, 2006).

## **2. Inquadramento del campo di indagine nell’ambito dell’Economia Aziendale**

Adottando la prospettiva economico-aziendale italiana, possiamo osservare che le aziende riconducibili al novero degli enti-non profit comprendono un ampio spettro di realtà aziendali, in parte riconducibili al modello delle aziende di produzione, in parte a quello del consumo.

La definizione e classificazione delle aziende è un tema ampiamente trattato dagli studiosi economico-aziendali italiani. Esula dagli scopi di questo lavoro una trattazione sistematica della copiosa letteratura pertanto ci si limiterà a richiamare solo alcuni degli aspetti ritenuti più significativi ai fini del presente saggio.

La nostra analisi non può che partire da Gino Zappa, considerato il fondatore dell’Economia Aziendale, grazie al suo studio “Tendenze nuove negli studi di ragioneria” (1927). La visione dell’azienda che ci offre lo Zap-

pa evoca un concetto ben più ampio di quello utilizzato dalla letteratura internazionale. L'azienda, infatti, è una realtà economica, un sistema complesso di persone, attività e funzioni e include non solo le imprese (aziende di produzione), ma anche enti non profit e enti pubblici (Viganò, 2013). Nella nuova disciplina fondata da Zappa, l'azienda è osservata secondo una prospettiva interna, non dal punto di vista del mercato come invece fanno gli studi economici puri (Capaldo, 2010). Tutto ciò, come sottolinea Viganò “[It] implies that all fields of study about the firm, such as accounting, management, organizations, marketing, finance, and so on, are strictly interconnected (...) They are considered simply as specializations within an autonomous science” (Viganò, 2013:423).

Zappa propone, infatti, la cosiddetta visione istituzionale dell'azienda (Zappa, 1956) e vede l'azienda come un sistema vivente, autonomo e reale formato da elementi, cose e persone che interagiscono fra loro (Viganò, 2013). Zappa definisce l'azienda come “istituto economico atto a perdurare che, per il soddisfacimento dei bisogni umani, compone e svolge in continua coordinazione, la produzione o l'acquisizione e il consumo della ricchezza” (Zappa, 1956, I, p. 41).

Le aziende di consumo o di erogazione, cui afferiscono le realtà oggetto del presente studio, sono state oggetto della prima trattazione sistematica grazie proprio all'opera dello Zappa che, con il Suo magistrale volume “L'economia delle aziende di consumo”, non solo “colloca [le aziende di consumo] al centro del sistema economico, poiché nelle scelte che esse effettuano e nelle vicende che attraversano affondano le proprie radici tutti i fenomeni della vita sociale, anche quelli apparentemente ad esse estranei, come i progressi tecnici e gli avvenimenti politici”<sup>1</sup> ma dà valore a livello scientifico ad un “modello organizzativo della produzione”, come dirà vari decenni più tardi il Capaldo (2013a), prima di allora non particolarmente trattato dagli economisti aziendali, interessati soprattutto agli studi sulle imprese. Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, Zappa definisce l'azienda come “istituto economico atto a perdurare che, per il soddisfacimento dei bisogni umani, compone e svolge in continua coordinazione, la produzione o l'acquisizione e il consumo della ricchezza” (Zappa, 1956, I, p. 41). Lo studioso riprende questa definizione

---

<sup>1</sup> Giordano Dell'Amore e Carlo Masini nella Presentazione dell'Opera di Gino Zappa *L'economia delle aziende di consumo*, Giuffrè, Milano, 1962, p. X.

ne anche nel suo studio dedicato alle “aziende di consumo” (Zappa, 1962) ove ribadisce che l’azienda è “istituto economico destinato a perdurare nel tempo che per l’appagamento dei bisogni umani, ordina e svolge in continua unità la produzione, o il procacciamento dei redditi, i risparmi, gli investimenti e i consumi” (Zappa, 1962, p. 547). Tale definizione vale, a detta dello stesso Zappa, ad evidenziare meglio “la durevole vita delle aziende e a dichiarare l’ampiezza delle coordinazioni economiche forse attuate in diversi centri di gestione” (Zappa, 1962, p. 548) rispetto a quella, accolta dallo studioso in precedenza, dell’azienda come “coordinazione economica in atto, costituita e retta direttamente o mediatamente per l’appagamento dei bisogni umani” (Zappa, 1956, I, p. 41).

Lo Zappa sottolinea di aver “sostituito alla denominazione di aziende di erogazione quella di azienda di aziende di consumo” (Zappa, 1962, p. 616) che ritiene più congrua a designare tutte le aziende che non sono imprese e intende la voce erogazione riferita “alle spese di consumo mediante le quali i bisogni degli uomini sono direttamente appagati” (Zappa, 1962, p. 616). La visione zappiana dunque vuole sottolineare che nelle aziende sono attuati processi di produzione e di consumo (Pavan, 2001).

Onida, illustre allievo dello Zappa, distingue le aziende di erogazione e le aziende di produzione per lo scambio o per il mercato. “Le prime si occupano direttamente e durevolmente di soddisfare il complesso dei bisogni ordinari e straordinari di determinati soggetti od anche solo una classe di questi bisogni ed a tal fine provvedono ad impiegare convenientemente la ricchezza che ad esse perviene da una o più fonti e della quale curano la preliminare provvista e conservazione” (Onida, 1971, p. 6). Esse realizzano l’oggetto della propria attività “erogando o consumando beni per soddisfare i bisogni dell’ente al quale servono e quindi determinando «uscite» della ricchezza di cui dispongono grazie ad «entrate» provenienti da date fonti” (Onida, 1971, p. 7).

Le modalità attraverso cui la funzione produttiva è svolta sono varie e diversi possono essere gli output generati e, conseguentemente, le classi di aziende individuabili (Potito, 2014; Amaduzzi, 1978; Azzini, 1982). Un criterio utile ai fini della classificazione è quello che si fonda sulla “modalità con la quale [le aziende] si rapportano al mercato” e quindi in base alla “via di misurazione del valore creato attraverso la propria attività produttiva” (Potito, 2014, p. 11). Nelle imprese tale misurazione avviene confrontando i valori di scambio dei fattori produttivi acquisiti (va-

lori consumati) con quelli delle produzioni cedute (valori prodotti) (Onida, 1971; Capaldo, 2013a; Bertini, 1990; Cavalieri, 2010; Magistro, 2011; Mussari, 2011; Potito, 2014).

Ferrero (1968) evidenzia che l'azienda è strumento dell'umano operare nell'attività economica e assume una dimensione nello spazio e nel tempo (Puddo, 2010). Ogni operazione che l'azienda compie è ricompresa in un disegno prestabilito e armonico (Marchi, 2014) in cui "un dato stato d'ordine, una volta raggiunto, viene prima o poi superato dal semplice volgere degli eventi" (Giannessi, 1960). Ne consegue che, continua Giannessi, "la conservazione del medesimo richiede continue revisioni dei termini su cui è fondato" (Giannessi, 1960).

Le finalità delle aziende sono incentrare sui bisogni umani (Maslow, 1954) e il comportamento delle aziende, inteso come "un sistema di scelte volte ad adattare i mezzi scarsi a disposizione ai molteplici fini da definire" (Zanda, 2015, p. 7), è al centro degli studi economico-aziendali. L'analisi delle modalità e delle condizioni attraverso cui il sistema di decisione, esecuzione e controllo delle aziende realizza la produzione atta a soddisfare i bisogni umani consente di declinare le varie tipologie di aziende (Migliavacca et al., 2016).

L'azienda può essere anche intesa come "aggregazione di soggetti dotata di sufficienti caratteri di stabilità e durevolezza – gruppo sociale – osservata esclusivamente per quanto attiene ai fenomeni economici che in essa trovano attuazione o che comunque, in qualche modo, la riguardano" (Pavan, 2001, p. 23). L'azienda è comunque un sistema autonomo, dotato di possibilità di scelta (Giannessi, 1970; Cassandro, 1982; Coda, 1988).

L'azienda è anche definita come "sistema aperto e interattivo" (Bertini, 1990), ovvero una combinazione di parti o sub-sistemi che agiscono in mutua dipendenza, sistema che intrattiene una fitta rete di relazioni con altri attori del mondo economico e sociale, rinnovandosi costantemente alla ricerca di un equilibrio dinamico (Bertini, 1988).

"[L]'azienda – quali che siano le finalità che la orientano, le attività svolte e le condizioni di contesto – deve intendersi sempre e comunque come un "fatto di produzione" (Capaldo, 2006, p. 5). "L'azienda è lo «strumento» attraverso il quale si realizza la produzione sistematica di beni e servizi" (Capaldo, 2013a, p. 21). Independentemente dalla forma giuridica che assume, dal sistema di *governance* adottato, dalle caratteristiche dei mercati in cui opera, ogni azienda affronta problemi strategici



(Bertini, 1988), operativi, organizzativi, di relazioni interne ed esterne (Pal-dam, 2000; Gleaser et al., 2000; Coleman, 1990) simili (Potito, 2014). La produzione che essa realizza non va intesa come mera trasformazione fisica dei beni ma come realizzazione di “ogni bene, ogni servizio, ogni elemento materiale o immateriale che, non illimitatamente disponibile in natura, presenta un’utilità per l’individuo – perché in grado di appagarne bisogni e desideri – il quale, pertanto, è disposto a pagare un prezzo o, comunque, a fare un sacrificio per procurarselo” (Capaldo, 2013a, p. 21). L’azienda, evidenzia ancora il Capaldo, “non ha fini suoi propri: i fini sono quelli delle persone che la costituiscono e che di tempo in tempo la conducono” (Capaldo, 2013a, p. 94) e si fonda su diversi modelli organizzativi che in qualche modo “riflettono” i fini delle persone che la guidano. Lo studioso definisce “modello economico-organizzativo della produzione (...) l’insieme delle condizioni e dei rapporti economici che regolano lo svolgimento della produzione per quanto attiene alle modalità di acquisizione e di remunerazione dei fattori, alla copertura del fabbisogno finanziario, all’assunzione del rischio, al potere di decisione” (Capaldo, 2013a, p. 93). Tale visione è fondamentale per comprendere il funzionamento delle aziende non profit, poiché getta nuova luce sul modello organizzativo – lo strumento – piuttosto che sulla produzione – l’oggetto – e consente di analizzare le condizioni di economico e equilibrato sviluppo delle aziende non profit.

Sulla base di tale impostazione, il Capaldo distingue vari “modelli organizzativi della produzione. Il primo è il “modello capitalistico”, riferito all’impresa *tout court*, ovvero all’impresa che scambia la produzione sul mercato in vista del conseguimento di un profitto. In tale modello tutti i rischi impliciti nell’attività di produzione, ivi compreso quello di mercato, ricadono sul capitale proprio (Capaldo, 2013a, p. 133 e ss.).

Altro modello organizzativo è quello mutualistico nel quale si rileva un aumento all’interno dell’azienda dei rapporti partecipativi e la correlativa riduzione di quelli di scambio. Ne consegue che il rischio della gestione e il potere di decisione non ricade, se non marginalmente, sul capitale bensì i) sugli utilizzatori di beni e servizi nel cui interesse l’azienda è istituita e retta, ii) sui lavoratori che pongono la propria remunerazione in posizione residuale, iii) sui fornitori di alcuni fattori produttivi, che conferiscono il proprio fattore nell’azienda invece di cederlo ad altre imprese alle condizioni di mercato (Capaldo, 2013a, p. 185 e ss.).

È evidente che nei casi sub ii) e sub iii) l'aspettativa di coloro che partecipano all'azienda è quella di ottenere un'occasione di lavoro o comunque una remunerazione, per il fattore produttivo di cui dispongono e che "conferiscono" in azienda, maggiore di quella che otterrebbero alle normali condizioni di mercato. Il non realizzarsi di tale aspettativa fa comprendere in quali modi il rischio di mercato si manifesta nei succitati modelli organizzativi della produzione. Dei modelli mutualistici solo il primo può annoverarsi tra quelli riconducibili alle aziende non profit. Ad esso è dedicato il capitolo quinto del presente studio al quale si rinvia per una trattazione sistematica.

L'ultimo "modello organizzativo" declinato dal Capaldo è quello filantropico-erogativo della produzione. A questo modello ricorrono i soggetti mossi da intenti filantropici, religiosi, culturali, di solidarietà sociale "per raggiungere i quali essi approfondono – senza corrispettivo – impegno personale e, a volte, risorse finanziarie" (Capaldo, 2013a, p. 213). Pertiene a questo modello anche la cosiddetta impresa filantropica o sociale la quale destina la produzione allo scambio di mercato, esattamente come le imprese *tout court*, ma per finalità diverse dal profitto e, più precisamente, per dare lavoro a persone svantaggiate che per varie ragioni non riescono ad inserirsi nel circuito produttivo ovvero per offrire beni e servizi destinati a soddisfare bisogni di ceti economicamente deboli. Alle imprese sociali è dedicato il capitolo secondo di questo studio, al quale facciamo rinvio.

L'impostazione di Capaldo (Capaldo, 2013a; 2013b) ci è particolarmente utile per offrire un contributo all'analisi delle aziende non profit secondo una prospettiva economico-aziendale. In questo saggio analizzeremo solo due dei tre modelli succitati, ovvero le aziende mutualistiche, con mutualità tra utilizzatori di beni e servizi, e le imprese sociali, rinviando ad un successivo lavoro una trattazione compiuta delle aziende filantropico-erogative.

Scegliamo di utilizzare la classificazione di Capaldo (2013a) poiché ci consente di analizzare non solo la funzione di produzione aziendale nelle sue tre fasi – quella dell'acquisizione all'esterno delle risorse, quella del loro consumo al fine della realizzazione del processo produttivo, quella della destinazione della produzione ottenuta all'esterno tramite scambio o erogazione (Potito, 2014), ma anche di soffermarci sulle condizioni i) di acquisizione e remunerazione dei fattori produttivi, ivi compreso il capi-

tale, ii) di assunzione del rischio della gestione e del potere di decisione, iii) di sostenibilità economico-finanziaria dell'azienda.

### 3. La dimensione del terzo settore in Italia

Prima di procedere all'analisi dei due modelli organizzativi della produzione oggetto del presente studio, ovvero le imprese sociali e le aziende mutualistiche con mutualità tra utilizzatori di beni e servizi, riteniamo utile fornire qualche dato sulla dimensione del Terzo Settore in Italia anche al fine di offrire evidenza empirica del "peso" che gli enti non profit hanno oggi nel nostro paese.

Dall'ultimo Censimento generale dell'Industria, dei Servizi e delle Istituzioni non profit dell'Istat<sup>2</sup> risulta che al 31 dicembre 2011 le organizzazioni non profit attive in Italia sono 301.191, il 28% in più rispetto al 2001 con una crescita del personale dipendente pari al 39,4%. La parte più "imprenditoriale" del non profit, quella relativa alle istituzioni con addetti, ha registrato un aumento del 9,5%. Le unità locali delle istituzioni non profit sono 347.602 (+ 37,3% sul 2001, data dell'ultimo censimento generale). L'86% delle istituzioni si finanzia per oltre il 50% con fondi privati e solo per il 14% con fondi pubblici, contraddicendo di nuovo una percezione diffusa, che immagina il Terzo settore gestore ormai quasi esclusivo del *welfare* statale. Le entrate complessive del non profit ammontano a 64 miliardi di euro, circa il 3,5% del Pil, e sono gli enti di maggiori dimensioni – quelli cioè con entrate superiori a 500 mila euro, che rappresentano solo il 5% del totale – ad assorbire l'82% delle entrate complessive del settore. Il 91% degli enti non profit ha un'attività *market oriented*, ovvero ottiene risorse non unicamente da convenzioni con gli enti pubblici o da donazioni di privati, ma anche dalla vendita di beni e

---

<sup>2</sup> Il Censimento generale dell'industria e dei servizi 2011 ha censito anche le istituzioni non profit e le loro unità locali alla data del 31 dicembre 2011. Nel censimento sono state coinvolte 474.765 istituzioni non profit inserite in una lista pre-censuaria predisposta dall'Istat mediante l'integrazione di fonti amministrative e statistiche. La rilevazione ha inteso rilevare vari aspetti del settore non profit, in particolare la struttura organizzativa, le attività svolte e servizi resi, le reti di relazioni instaurate, le risorse umane ed economiche impiegate, la tipologia di utenza, gli strumenti di comunicazione, le modalità di raccolta fondi, <http://censimentoindustriaeservizi.istat.it/>.

servizi. Tuttavia tra le cooperative sociali prevalgono quelle che traggono le proprie risorse dal convenzionamento pubblico (87,9% del totale)<sup>3</sup>.

Anche i dati occupazionali sono particolarmente interessanti. Secondo il Censimento risultano prestare la loro attività in istituzioni non profit 4,8 milioni di volontari, 681 mila dipendenti, 271 mila lavoratori esterni, 6 mila lavoratori temporanei, il 6,4% delle unità economiche attive.

Riguardo la forma giuridica assunta dagli enti del terzo settore, il Censimento generale ha rilevato che quella prevalente (67%) è l'associazione non riconosciuta, priva cioè di personalità giuridica, assunta dal 67% degli enti non profit<sup>4</sup>. Seguono le associazioni riconosciute (22%), le fondazioni, le cooperative sociali e altre forme minoritarie.

---

<sup>3</sup> Per una lettura articolata dei dati del Censimento è molto utile il Rapporto Iris Network 2014, *L'impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma*, a cura di P. Venturi, F. Zandonai.

<sup>4</sup> Secondo Iorio, il legislatore del 1942 mostra una tendenziale diffidenza verso gli enti non lucrativi e in particolare verso le associazioni e le fondazioni tanto che solo attraverso il "riconoscimento governativo" tali enti possono pienamente dispiegare la propria attività. Le preoccupazioni del legislatore erano comprensibili per l'epoca, ma certamente vengono meno nel prosieguo del tempo man mano che gli enti non profit acquisiscono un ruolo significativo affiancando lo stato e gli enti pubblici nell'erogazione di servizi di interesse generale (Commentario del Codice Civile diretto da Enrico Gabrielli, Delle Persone, a cura di Angelo Barba e Stefano Pagliantini, Capo III, Delle Associazioni non riconosciute e dei Comitati, art. 36).

Come avremo modo di osservare, un punto essenziale della riforma prevede il definitivo abbandono del regime concessorio a favore di quello del riconoscimento. L'autorità pubblica non dovrà più concedere agli enti del terzo settore che intendono perseguire fini di utilità sociale l'autorizzazione o il permesso ma, da un lato, prendere atto di tale volontà ed esigere il rispetto delle regole di comportamento, dall'altro, esercitare i poteri di controllo. Recita infatti l'art. 2 della L. 106/2016: "I decreti legislativi di cui all'articolo 1 sono adottati nel rispetto dei seguenti principi e criteri direttivi generali: a) riconoscere, favorire e garantire il più ampio esercizio del diritto di associazione e il valore delle formazioni sociali liberamente costituite, ove si svolge la personalità dei singoli, quale strumento di promozione e di attuazione dei principi di partecipazione democratica, solidarietà, sussidiarietà e pluralismo, ai sensi degli articoli 2, 3, 18 e 118 della Costituzione; b) riconoscere e favorire l'iniziativa economica privata il cui svolgimento, secondo le finalità e nei limiti di cui alla presente legge, può concorrere ad elevare i livelli di tutela dei diritti civili e sociali; c) assicurare, nel rispetto delle norme vigenti, l'autonomia statutaria degli enti, al fine di consentire il pieno conseguimento delle loro finalità e la tutela degli interessi coinvolti; d) semplificare la normativa vigente, garantendone la coerenza giuridica, logica e sistematica". Il mutato atteggiamento del Legislatore è di tutta evidenza.

In realtà è opportuno rilevare che le cooperative sociali, dovrebbero essere a rigore escluse dal campione censuario giacché, nell'ambito del censimento, l'Istat definisce le istituzioni non profit come "unità giuridico-economiche dotate o meno di personalità giuridica, di natura privata, che producono beni e servizi destinabili o non destinabili alla vendita e che, in base alle leggi vigenti o a proprie norme statutarie, non hanno facoltà di distribuire, anche indirettamente, profitti o altri guadagni diversi dalla remunerazione del lavoro prestato ai soggetti che l'hanno istituita o ai soci"<sup>5</sup>. Al contrario, la normativa consente alle cooperative sociali, e oggi anche alle imprese sociali, di distribuire dividendi, pur entro certi limiti<sup>6</sup>. La confusione su ciò che debba intendersi per profitto è dunque evidente. Torneremo su questo aspetto nelle pagine successive.

Interessanti appaiono i risultati emersi a proposito delle attività svolte. Gli enti non profit in Italia operano principalmente nel settore della cultura, dello sport (associazioni sportive dilettantistiche) e delle attività ricreative rappresentando il 65% delle istituzioni censite, il 31% delle quali svolgono attività sportive. L'assistenza sociale e quella sanitaria sono svolte dal 12% delle associazioni, meno di quanto sia percepito dai cittadini, e solo l'1,6% degli enti opera nella promozione del volontariato. In questa classe sono incluse unicamente le fondazioni private mentre l'attività svolta dalle associazioni di volontariato è inclusa all'interno dei vari campi di attività.

Dal 2016 i dati restituiti dal tradizionale censimento generale decennale vengono aggiornati grazie al censimento permanente delle istituzioni non profit attraverso una rilevazione di tipo campionario. La restituzione dei dati ottenuti è di tipo censuario garantendone l'analisi in serie storica<sup>7</sup>.

Nel 2016, le istituzioni non profit attive in Italia sono 343.432 (+ 2,1% rispetto all'anno precedente) e salgono a 350.492 nel 2017 (+ 2,1%). Impiegano 812.706 dipendenti nel 2016 (+ 3,1% rispetto al 2015) e 844.775 nel 2017 (+ 3,9% rispetto all'anno precedente).

Il settore non profit continua a espandersi con tassi di crescita medi

---

<sup>5</sup> <http://censimentoindustriaeservizi.istat.it/>.

<sup>6</sup> Per approfondimenti sui limiti alla distribuzione degli utili nelle cooperative e nelle imprese sociali, si rinvia ai capitoli successivi.

<sup>7</sup> I dati del Censimento permanente sono disponibili sul sito Istat al link <https://www.istat.it/it/censimenti-permanenti/istituzioni-non-profit>.

annui superiori a quelli che si rilevano per le imprese orientate al mercato, in termini sia di numero di imprese sia di numero di dipendenti. Di conseguenza, aumenta la rilevanza delle istituzioni non profit rispetto al complesso del sistema produttivo italiano, passando dal 5,8% del 2001 al 7,8% del 2016 e all'8,0% del 2017 per numero di unità; dal 4,8% del 2001, al 6,9% del 2016 e al 7,0% del 2017 per numero di dipendenti.

Nel biennio 2015-2016, le istituzioni crescono di più al Nord-ovest (+ 3,3%), al Sud (+ 3,1%) e nelle Isole (+ 2,4%) mentre i dipendenti soprattutto nelle regioni meridionali (+ 5,8%) e al Nord-est (+ 4,4%). La distribuzione territoriale vede oltre il 50% delle istituzioni attive nelle regioni del Nord contro il 26,7% dell'Italia meridionale e insulare. Tale distribuzione è confermata anche per i dipendenti, il 57% dei quali è impiegato al Nord.

Nel 2017 invece, rispetto al 2016, la crescita del numero di istituzioni risulta più sostenuta al Sud (+ 3,1%), nel Nord-Ovest (+ 2,4%) e al Centro (+ 2,3%). Le regioni più dinamiche sono Campania, Molise, Provincia autonoma di Bolzano, Calabria e Lazio, mentre nel 2016 risultavano essere la Basilicata, il Molise e la Calabria <sup>8</sup>.

È di recente pubblicazione il report “Social enterprises and their ecosystems in Europe” (EC, 2020) il quale offre una visione d'insieme delle imprese sociali in Europa sulla base delle informazioni disponibili al mese di gennaio 2020. Le imprese sociali “exist in every European country. They are an important part of the social economy, in which some 13.6 million Europeans work today” (EC, 2020, p. 5) <sup>9</sup>. Il documento offre interessanti spunti tutti da approfondire.

---

<sup>8</sup> I dati sono tratti dalle Tavole dei dati con data di riferimento 31 dicembre 2016 (pubblicate il 10 ottobre 2018) e con data di riferimento 31 dicembre 2017 (pubblicate l'11 ottobre 2019). Istat: <https://www.istat.it/it/censimenti-permanenti/istituzioni-non-profit>.

<sup>9</sup> Per approfondimenti su (i) contesto storico e condizioni che hanno determinato la nascita delle imprese sociali; (ii) evoluzione del concetto, attuale politica nazionale e quadro giuridico per l'impresa sociale; (iii) caratteristiche dell'attività dell'impresa sociale; (iv) reti e meccanismi di mutuo supporto; v) ricerca, istruzione e sviluppo delle competenze; e (vi) risorse disponibili per le imprese sociali, si rinvia al report integrale, disponibile sul sito della Commissione Europea, Occupazione, Affari sociali e Occupazione <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8274&furtherPubs=yes>.