Il terzo settore in Europa e negli USA

1. Le imprese sociali in Europa – 2. L'impatto delle imprese della social economy in Europa – 3. Il terzo settore negli USA – 4. Le fondazioni filantropiche degli Stati Uniti – 5. Caratteristiche e tipologie delle fondazioni americane

1. Le imprese sociali in Europa

Recentemente nel panorama dell'Economia Sociale europea e mondiale sono emerse le Imprese Sociali. Sebbene non vi sia ancora una definizione comune del termine impresa sociale, in Europa il concetto si sta diffondendo per identificare un "modo differente di fare impresa" in cui le imprese sono create per perseguire un obiettivo sociale. La Commissione Europea le definisce come: *"attori dell'economia sociale il cui obiettivo principale non è generare utili per i suoi proprietari e azionisti ma esercitare un impatto sociale. Essa opera sul mercato producendo beni e servizi in modo imprenditoriale e innovativo e destinando i propri utili principalmente alla realizzazione di obiettivi sociali. È gestita in modo responsabile e trasparente, in particolare coinvolgendo dipendenti, clienti e altri soggetti interessati dalle sue attività commerciali".*

Più completa e articolata è la definizione di impresa sociale elaborata dal network Emes e che si articola in due dimensioni: economico-imprenditoriale e sociale. La prima prevede la sussistenza di quattro requisiti: una produzione di beni e/o servizi in forma continuativa e professionale; un elevato grado di autonomia sia nella costituzione che nella gestione; l'assunzione da parte dei fondatori e dei proprietari di un livello significativo di rischio economico; la presenza, accanto a volontari o utenti, di un certo numero di lavoratori retribuiti. La dimensione sociale richiede invece il possesso delle seguenti caratteristiche: avere come esplicito obiettivo quello di produrre benefici a favore della comunità nel suo insieme o di gruppi svantaggiati; essere un'iniziativa collettiva, cioè promossa non da un singolo imprenditore, ma da un gruppo di cittadini; avere un governo affidato esclusivamente o prevalentemente a portatori di interesse diversi dai proprietari del capitale; garantire una partecipazione ai processi decisionali allargata, in grado di coinvolgere tutti o quasi i gruppi interessati all'attività; prevedere la non distribuzione degli utili, o al più una distribuzione limitata, e quindi la loro assegnazione ad un fondo indivisibile tra i proprietari, sia durante la vita dell'impresa che in caso di suo scioglimento. Il concetto di impresa sociale si sovrappone quindi a quello tradizionale di organizzazione di economia sociale e supera i vincoli dettati dalla forma giuridica, in quanto un'organizzazione che scegli di operare secondo i principi dell'impresa sociale può costituirsi secondo la forma che più le si addice. Ciò che distingue le imprese sociali da un'associazione è la fonte dei ricavi: in un'impresa sociale almeno il 50% dei ricavi proviene da attività commerciali, riducendo sensibilmente la dipendenza da finanziamenti pubblici o donazioni.

Figura 1 - Settori di attività delle imprese sociali europee

75% dei casi	Servizi sociali	**16,70%**
	Occupaione e formazione	**14,88%**
	Ambiente	**14,52%**
	Educazione	**14,52%**
	Economico, sociale e sviluppo della comunità	**14,34%**
	Cultura, arte e svago	7,08%
	Salute	6,90%
	Housing	2,72%
	Associazioni imprenditoriali	2,00%
	Diritto, advocay e politica	1,63%
	Altri	4,72%
		100,01%

Source: SELUSI, i dati includono tutte le osservazioni attraverso tutti gli stati (N=581)

Nella definizione di "impresa sociale" la Commissione intende quindi includere le imprese:

- Per le quali l'obiettivo sociale o socio-culturale di interesse comune è la ragione d'essere dell'azione commerciale, che spesso si traduce in un livello elevato di innovazione sociale;

- I cui utili sono principalmente reinvestiti nella realizzazione di tale obiettivo sociale;
- Di cui le modalità di organizzazione o il sistema di proprietà riflettono la missione, in quanto si basano su principi democratici o partecipativi o mirano alla giustizia sociale.

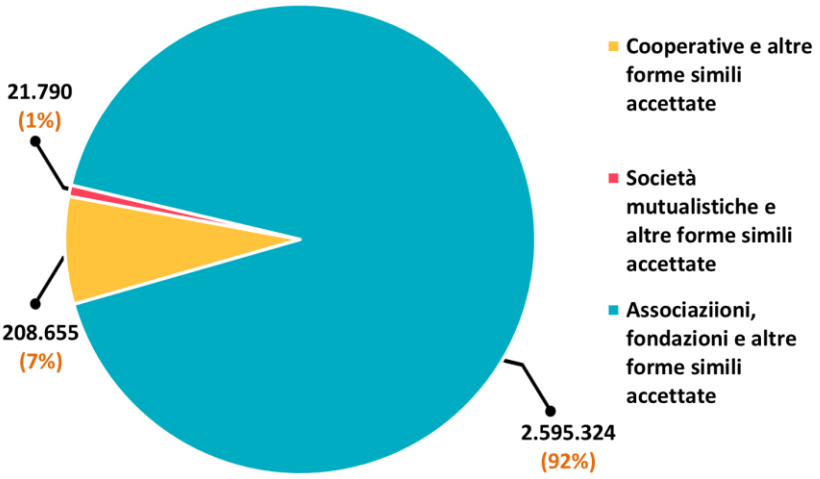
Può dunque trattarsi:

- Di imprese che forniscono servizi sociali e/o beni e servizi destinati a un pubblico vulnerabile (accesso all'alloggio e alle cure, assistenza a persone anziane o disabili, inclusione di gruppi vulnerabili, assistenza all'infanzia, accesso all'impiego e alla formazione, gestione della dipendenza…); e/o
- Di imprese le cui modalità di produzione di beni o servizi perseguono un obiettivo di natura sociale (integrazione sociale e professionale tramite l'accesso al lavoro di persone svantaggiate soprattutto in ragione di una scarsa qualificazione o di problemi sociali o professionali che ne determinano l'esclusione e l'emarginazione), ma la cui attività può riguardare beni o servizi non di natura sociale.

2. L'impatto delle imprese della social economy in Europa

Le imprese sociali si presentano in diverse varianti in ogni nazione e dipende dallo sviluppo del sistema di welfare, della società civile, del mercato di finanza sociale e da politiche dedicate. Come risultato, si hanno significative differenze, attraverso tutti i paesi, tra settori sociali e di attività in cui operano le imprese sociali. Per esempio, in Romania ed Ungheria, c'è una marcata predominanza dell'imprenditoria sociale legata ai settori della sanità, lavoro social ed educazione, mentre in altri paesi, come la Svezia o l'UK, mostrano un panorama molto diverso ma con dei punti in comune, la significativa presenza di imprese sociali che forniscono servizi alla comunità.

Figura 2 - Proporzioni delle diverse forme giuridiche presenti nella social economy in Europa (Fonte ricerca European Commission sulla social economy)



In altri stati (come l'Italia per esempio) i due settori di attività in cui si investono maggiori risorse sono l'integrazione al lavoro e la fornitura di servizi di assistenza sociale. Mentre i servizi al welfare sono largamente supportati da fondi pubblici, l'integrazione al lavoro spesso è ottenuto con la produzione di beni o servizi che saranno successivamente scambiati sul mercato. I servizi di integrazione al lavoro includono, per esempio, pulizie, giardinaggio, servizio di gestione di edifici, produzione di mobilio, eccetera. È possibile stimare che l'economia sociale in Europa (misurata come aggregato di società cooperative, società mutualistiche, associazioni e fondazioni) intraprende rapporti con oltre 14.5 milioni di dipendenti stipendiati, equivalente a circa il 6.5% della popolazione occupata nell'EU-27 e circa il 7.4% nei paesi EU-15. È interessante notare che la social economy è incrementata più che proporzionalmente tra il 2002-03 e il 2009-10, passando dal 6% al 6.5% dei lavori retribuiti e da 11 milioni a 14.5 milioni di lavori.

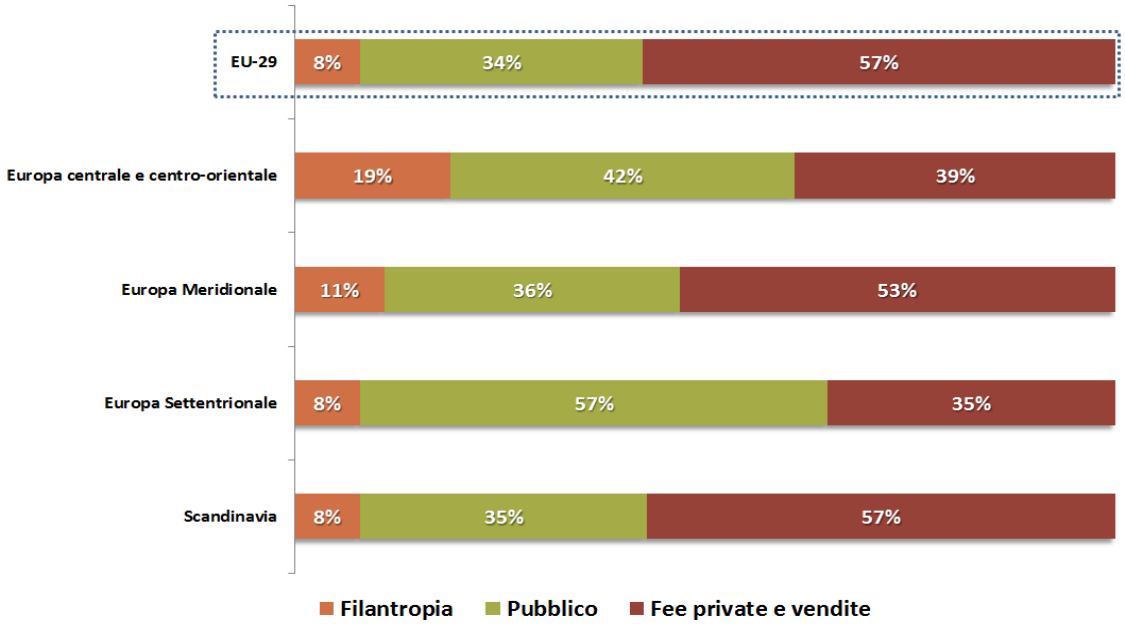


Figura 3 - La struttura dei ricavi degli enti della social economy
(Fonte ricerca European Commission sulla social economy)

Dando uno sguardo ai differenti tipi di organizzazioni nella social economy (figura 2) è possibile notare come la maggioranza si costituisca in forma di associazioni, fondazioni e altri forme simili: basti pensare che la somma dei lavoratori dipendenti e dei volontari sia il 65% degli occupati della social economy Europea.
Dalla figura 3 è possibile vedere le fonti della struttura dei ricavi da parte degli attori della social economy. Partendo dall'aggregato delle nazioni appartenenti all'EU-29 è possibile notare come le FEE private e le vendita assumano un ruolo dominante nei ricavi, come in Scandinavia che ha lo stesso peso. Ulteriore entrata è sicuramente proveniente dal pubblico tramite bandi, finanziamenti ed altri tipi di agevolazioni e costituiscono un ricavo importante per l'avanzamento dei progetti.
Fin qui è possibile affermare come gli enti della social economy debbano ragionare con criteri economici e di business model per aumentare la quota di ricavi provenienti da fees e vendite per incrementare gli investimenti destinati alla missione della struttura.
La storia fornisce delle evidenze del grande potenziale della social economy nel supportare lo sviluppo economico e migliore il benessere collettivo.
Per capire le ragioni del grande impatto positivo socio economico che raggiungono le imprese sociali bisognerebbe fare un passo indietro considerando i motivi per il quale sono nate. **Le organizzazioni sociali nascono con l'obiettivo di coordinare una pluralità di attori che decidono di lavorare insieme per offrire beni o servizi ai loro membri o alle loro comunità in condizioni più vantaggiose del mercato**. Nel complesso, le imprese sociali adottano un **meccanismo di coordinamento che si basa sulla cooperazione e reciprocità**, che è radicalmente differente da cosa accade nel mercato (dove il meccanismo di scambio è basato sull'interesse individuale) o addirittura dallo stato (dove il meccanismo di coordinamento è basato sulle giurisprudenza e procedure burocratiche). La natura collettiva delle organizzazioni dell'economia solidale necessità di un grado maggiore di coinvolgimento da parte di tutte le persone che hanno contribuito alla nascita della società e allo stesso tempo di conferire il potere decisionale a un vasto numero di stakeholders. Per questo motivo tipicamente si adotta una forma di governance democratica che assicura la partecipazione agli stakeholders. In questo senso le imprese sociali sono basate sulla fiducia e genere fiducia tra le persone che vi partecipano.
L'impatto sociale di queste organizzazione e quindi diretta conseguenze sia della missione e sia della loro struttura**: il coinvolgimento degli stakeholders alla gestione della società assicura che l'organizzazione resta fedele all'interesse dei loro membri e della loro comunità**. L'impatto degli attori del terzo settore non è solo sociale ma anche economico. La convivenza, insieme alle società di profitto, di una pluralità di

business model con diverse strutture di proprietà che perseguono diversi obiettivi contribuisce a migliorare la competitività generale del mercato, offrendo più scelte al consumatore, aiutando a prevenire la formazione di monopoli, abbassamento dei prezzi al dettaglio, opportunità di sviluppo di competenze e innovazione e limita l'asimmetria informativa.
Le cooperative in particolare giocano un ruolo importante nello stabilizzare l'economia, specialmente nei settori caratterizzati da considerevole incertezza e volatilità del prezzo, come la finanza e l'agricoltura. Nel mercato agricolo, ad esempio, le cooperative riducono la volatilità del prezzo che spesso contraddistingue la produzione agricola, dando più stabilità all'attività del produttore. In finanza, invece, le cooperative bancarie in Europa e le credit unions in Nord America hanno dimostrato una stabile influenza al sistema bancario. È giusto dire che le cooperative migliorano la capacità delle società di rispondere ad incerti cambiamenti futuri.
Le organizzazioni dell'economia sociale spesso forniscono anche beni di interesse pubblico e generale attingendo da un pool di risorse che va oltre le casse pubbliche, integrando così la fornitura di questi beni da parte del settore pubblico. Come risultato si ha che le imprese sociali contribuiscono significativamente ad allargare l'offerta di beni e servizi sociali, creando nuovi posti di lavoro e contribuendo alla crescita dei redditi. Inoltre, contribuiscono a ridurre le sproporzioni fra gruppi di persone che tradizionalmente hanno difficoltà nella ricerca di lavoro in imprese for-profit (per esempio donne, giovani o lavoratori svantaggiati).
Il ruolo di queste imprese non è confinato a specifici settori di attività, piuttosto, possono intraprendere diverse e spesso innovative attività economiche, inclusa la creazione di networks di piccole e medie imprese nel settore della manifattura.

3. Il terzo settore negli USA

Gli USA si caratterizzano per la presenza di molte affinità con il principio di sussidiarietà nell'articolazione dei rapporti tra il governo e le cosiddette formazioni sociali. Come in Italia il terzo settore ha anticipato lo Stato, si è diffuso prima di esso per rispondere alle esigenze che nessun'altra realtà era capace di soddisfare. Lo sviluppo che il non-profit ha avuto in questi due contesti è stato però completamente differente. Il governo italiano ha manifestato infatti una certa ostilità nei confronti delle organizzazioni senza scopo di lucro ed ha sempre cercato di sostituirsi a queste ultime. Si è così affermata una concezione assai riduttiva di non-profit che identifica tale fenomeno con il semplice volontariato volto a colmare le inefficienze dell'ente pubblico. In realtà nel nostro Paese il terzo settore si caratterizza per la realizzazione di opere ed iniziative sociali destinate alla persona e alla collettività che costituiscono a tutti gli effetti *"l'espressione vivente del principio secondo il quale interesse pubblico non significa necessariamente 'gestito dallo Stato'".*
Negli USA invece, come già detto, ha semplicemente trovato applicazione il principio di sussidiarietà: l'intervento governativo integra e completa le azioni poste in essere dai gruppi sociali per soddisfare i propri bisogni. In altri termini gli istituti non aventi finalità di lucro appaiono tutt'altro che confinati in aree e settori marginali ed operano a pieno titolo senza alcuna necessità di essere autorizzati o legittimati dal governo come erogatori di servizi di pubblica utilità. Ne deriva uno stretto rapporto di collaborazione tra Stato e Non-Profit Organizations.

4. Le fondazioni filantropiche degli Stati Uniti

Negli USA la realtà delle fondazioni, nata alla fine del XVIII secolo, costituisce un contesto sociale piuttosto attuale, derivante da un lato dalla ricchezza di grandi industriali e dall'altro dalla tipica cultura statunitense, la quale si è sempre dimostrata disposta a servirsi di queste istituzioni per distribuire tale sovrappiù e perseguire finalità di interesse generale. Volendo sintetizzare, le principali ragioni che determinarono la crescita del fenomeno sono riconducibili essenzialmente a due fattori fondamentali: lo spirito filantropico e quella particolare condotta sociale che si è soliti indicare con il termine "pluralismo". Tale comportamento

politico si fonda sul presupposto che la collettività dei cives americani sia in grado di autoregolarsi sulla base di un sentire comune. Un mondo estremamente composito ed eterogeneo ha reso possibile la diffusione di sistemi capaci di esprimere interessi e specificità culturali senza passare attraverso gli enti pubblici e l'uniformità che li caratterizza. *"La fede nel 'sogno americano' e l'etica della frontiera hanno fatto il resto*". Se da una parte il pluralismo si è rivelato un elemento importante per la nascita di quell'associazionismo strettamente contiguo al fenomeno delle fondazioni, dall'altra bisogna ricordare che senza l'ideale filantropico difficilmente queste ultime avrebbero potuto svilupparsi nel mondo anglosassone. Dopo una fase di rapido sviluppo, dovuta anche alle grandi fortune accumulatesi con la crescita dell'industria pesante, seguì un attivismo notevole per tutti i primi trent'anni del secolo che permise di sopravvivere alla drammatica esperienza della prima guerra mondiale.

Anzi, proprio quest'ultima ed altri motivi riconducibili al timore del socialismo e ad una sostanziale sfiducia nelle condotte del governo, soprattutto nel settore sociale, spinsero i ricchi capitani d'industria ad intraprendere un'azione filantropica quasi come alternativa a quella pubblica.

Si formò così un concetto di "**welfare capitalism**" che ottenne e mantenne un alto grado di legittimazione fino alla "grande depressione" degli anni Trenta. Per comprendere a fondo come le fondazioni americane fossero interpreti di una politica sociale attiva è opportuno analizzare la funzione decisiva che esse svolsero nella prima metà del secolo per la diffusione delle scienze sociali, oltre che di quelle naturali e della medicina. Fino agli anni Venti non esistevano praticamente stanziamenti pubblici per le ricerche di queste discipline; gli unici fondi disponibili, in aggiunta ai tradizionali bilanci universitari, giungevano per lo più da fondazioni private.

THE DETROIT JOURNAL

LAST EDITION

HENRY FORD GIVES $10,000,000 IN 1914 PROFITS TO HIS EMPLOYES

HOUSES SWEPT INTO ATLANTIC BY STORM; CREW OF 32 DROWNS

NATION-WIDE STRIKE IS BEING DISCUSSED BY LABOR LEADERS

GOV. FERRIS IS ON WAY TO CALUMET

Motor Kings Who Share Profits With Worker

DOUBLES PAY OF 25,000 IN AUTO WORKS

GRANT EIGHT-HOUR DAY AT $5 WAGE

Ricordano Martin e Joan Bulmer: *"Il fiorire dell'attività filantropica coincise con l'emergere e il diffondersi dell'idea che uno studio tenace e metodico della società fosse una condizione necessaria per una giusta azione di governo e per il benessere dei cittadini (…). Le più importanti istituzioni filantropiche muovevano da una certa idea di ordine sociale e del ruolo delle istituzioni scientifiche in quell'ordine"*.

Come precedentemente annunciato l'idea di un welfare capitalism perdurò fino al momento della "grande depressione"; tuttavia la nascita e la graduale crescita del welfare state che si manifestò negli anni successivi costituì un forte stimolo per il settore non-profit americano. Ciò avvenne in parte grazie al fatto che il Tax Act del 1936 garantì per la prima volta alle società industriali e commerciali la possibilità di dedurre dal proprio reddito imponibile le donazioni cosiddette "charitable" e, in parte, perché il governo decise di contribuire all'operato delle organizzazioni non lucrative attraverso l'erogazione di contributi finanziari. Verso la metà del Novecento sorse una nuova generazione di fondazioni, frutto non soltanto di un rinnovato sentimento filantropico ma anche della volontà di aggirare la pressione fiscale che con il New Deal roosveltiano era andata aumentando per far fronte ai compiti dello Stato: economia di guerra prima, affermazione del welfare state e riarmo per la guerra fredda più tardi. Ben presto ci si accorse dei molteplici benefici non riconducibili strettamente al lucro o al profitto derivanti dall'attività fondazionale come quelli relativi al miglioramento delle relazioni pubbliche, allo sviluppo della ricerca applicata da utilizzare in sede industriale o al prestigio sociale come vantaggio sui propri concorrenti. Nonostante le forti ostilità manifestate da parte del settore pubblico, il fenomeno delle fondazioni basato sulla filantropia trovò, fra gli anni Cinquanta e Settanta, una legislazione favorevole.

5. Caratteristiche e tipologie delle fondazioni americane

Con fondazione filantropica si intende *"un'organizzazione non avente fini di lucro, non governativa, dotata di un patrimonio suo proprio, gestito da suoi fiduciari o amministratori e creata per effettuare o sostenere attività sociali, educative, caritatevoli, assistenziali o altre attività finalizzate al perseguimento del benessere comune"*.

Negli ultimi anni le aziende americane hanno cambiato atteggiamento nei confronti delle collettività con cui esse interagiscono: si sono rese conto che esiste una relazione diretta tra la propria stabilità e le condizioni economiche e sociali del contesto in cui operano. Le aziende e la società sono infatti strettamente legate e l'orientamento filantropico costituisce una modalità di risposta alle esigenze non soddisfatte della popolazione e di supporto a programmi sociali.

Più specificamente l'utilizzo delle fondazioni come strumento di erogazione di fondi da parte di una comunità consente di ottenere numerosi benefici in quanto tali istituti costituiscono:

- un simbolo importante del proprio impegno a essere un "buon cittadino", rappresentando un'organizzazione che implica una certa stabilità professionale e finanziaria;
- un utile veicolo organizzativo perché assicurano che il programma di erogazione sia più efficace possibile, ben gestito e orientato al perseguimento di specifici risultati;
- un importante mezzo di pianificazione finanziaria;
- un modo per usufruire di un regime fiscale più favorevole;

Alcuni svantaggi tuttavia sono connessi a fattori quali:

- la perdita di controllo dei contributi erogati alla fondazione, che non possono essere recuperati;
- l'assoggettamento a numerosi obblighi e controlli, che richiedono maggiore personale e procedure amministrative laboriose.

Indipendenza, autonomia e libertà di operato rappresentano le caratteristiche riconosciute che rendono le fondazioni diverse dalle altre istituzioni. Questi fattori distintivi garantiscono a tali istituzioni una certa flessibilità permettendo ad esse di svolgere attività che altri soggetti non possono o non vogliono. Ciò contribuisce in larga misura a far sì che le fondazioni assumano un ruolo maggiore rispetto a quello derivante dalla dimensione dei contributi finanziari erogati. Tuttavia, se da un lato l'autonomia e l'indipendenza costituiscono un considerevole punto di forza, dall'altro queste medesime peculiarità rischiano di diventare un elemento di debolezza nel momento in cui, rendendo non necessario e non obbligatorio il confronto con altre realtà, contribuiscono al sostanziale isolamento della fondazione causando comportamenti, atteggiamenti e attitudini poco condivisi e tali da poter compromettere l'efficacia nel perseguimento delle proprie finalità. Se infatti altre istituzioni devono in qualche modo rispondere a forme di "controllo esterno" derivanti per esempio dal mercato o da meccanismi elettorali, le fondazioni sono sostanzialmente lasciate a se stesse, salvo soltanto il rispetto di pochi vincoli imposti dalle norme esistenti, frutto a loro volta di critiche rivolte nel passato dal pubblico, dai media e dalle altre organizzazioni non-profit.

Attualmente le critiche mosse nei confronti delle fondazioni sono acuite da un contesto di continua riduzione dei programmi e degli interventi pubblici.

Procedendo a una classificazione basata sul soggetto fondatore, l'origine dei fondi ed il tipo di attività, il mondo delle fondazioni americane può essere suddiviso in quattro tipologie:

- le fondazioni indipendenti (*independent foundations*);
- le fondazioni operative (*operating foundations*);

- le fondazioni locali (*community foundations*);
- le fondazioni sponsorizzate da società (*corporate foundations*).

Le prime sono create da individui o famiglie generalmente attraverso la donazione di un patrimonio "una tantum", in vita o in via testamentaria. Si tratta quindi di realtà che dispongono di capitale proprio da cui ricavano risorse necessarie per il raggiungimento degli obiettivi.
Le **independent foundations** comprendono sia le fondazioni familiari che quelle controllate da amministratori, caratterizzate rispettivamente dall'aver mantenuto o meno uno stretto legame con la famiglia del donatore in termini di gestione e di influenza sul processo decisionale.
Le **operating foundations** sorgono grazie al conferimento di patrimoni modesti da parte delle imprese che alimentano l'ammontare delle risorse disponibili con quote di profitti.
Le **community foundations** sono costituite da una pluralità di individui e organismi della società civile e si caratterizzano per il fatto di avere un capitale composto da più fondi derivanti da fonti eterogenee e soggetti a vincoli più o meno restrittivi. La funzione di catalizzatori di persone e progetti che tali istituti svolgono consente a questi ultimi di beneficiare di donazioni e lasciti che alimentano
continuamente il patrimonio. Tra le community foundations è possibile individuare una particolare categoria di fondazioni rappresentata da un gruppo di individui focalizzato non tanto su un determinato territorio quanto piuttosto su un particolare problema o settore di intervento.
Infine le **corporate foundations** sono organismi caratterizzati da personalità giuridica privata e da un fondo patrimoniale distinto da quello dell'impresa, di cui questa può dotarsi per perseguire finalità non-profit. Molto spesso sono gli enti pubblici a concedere l'assegnazione di fondi per la costituzione del capitale; talvolta invece esso si forma autonomamente per iniziativa legislativa, quale sottoprodotto di altri interventi.

TIPOLOGIA	PATRIMONIO	CONTROLLO	AREE DI INTERVENTO
Indipendent Foundations	Da una singola fonte (es. una famiglia nel caso delle family foundations)	Sotto diretto controllo del fondatore o in amministrazione fiduciaria ad una banca o ad un terzo (trustee)	Operatività generica oppure vincolata a interventi in aree speciali
Operating Foundations	Prevalentemente da un'unica fonte	La direzione è solitamente affidata ad un comitato (board) indipendente	Eroga servizi o compie ricerche, pochi i contributi erogati
Community Foundations	Diverse fonti tra cui i contributi dei cittadini	La direzione è affidata ad un board rappresentativo degli interessi della comunità	Erogazioni limitate alle non-profit che operano in ambito locale
Corporate Foundations	Da un'unica fonte (la società madre)	Nel comitato siedono rappresentanti della società e a volte qualche membro indipendente	Erogazioni in tutti i settori, anche se privilegia il settore correlato all'aittività della casa madre

Tabella 1 - Griglia riepilogativa delle principali forme di fondazioni presenti negli USA.
(Fonte AA.VV. Fondazioni e organizzazioni non-profit in USA: percorsi possibili per la realità italiana)