



European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

WORKING PAPERS N. 021 | 11

**LE IMPRESE SOCIALI E COOPERATIVE NEL NUOVO
PARADIGMA: PERCHE' IN EUROPA I FATTI SMENTISCONO
L'IDEOLOGIA**

Gianluca Salvatori

JEL codes: D02, D60, H53, I00, L38

Fondazione Euricse

Salvatori. G. (2011), *Le imprese sociali e cooperative nel nuovo paradigma: perché in Europa i fatti smentiscono l'ideologia*, Euricse Working Papers, N.021 | 11

LE IMPRESE SOCIALI E COOPERATIVE NEL NUOVO PARADIGMA: PERCHE' IN EUROPA I FATTI SMENTISCONO L'IDEOLOGIA

Gianluca Salvatori

EURICSE - European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

Abstract

Il testo affronta il ritorno di interesse nel dibattito politico-istituzionale europeo per il tema dell'economia sociale. In particolare tratta del riconoscimento della diversità delle forme di impresa, dopo più di due decenni in cui il pensiero economico continentale e le strategie di sviluppo prevalenti nell'Unione europea sono state pressoché monopolizzate dal predominio di un modello di grande impresa capitalistica inquadrato all'interno di un duopolio Stato-mercato. La crisi scoppiata nel 2008 ha accelerato un processo, già avviato dal declino delle forme tradizionali di Welfare State, che vede l'emergere di forme di imprese sociali nonché un ruolo più attivo delle imprese cooperative. In questo quadro si inserisce il recente dibattito sulla *Social innovation*, che vede tra i partecipanti la stessa Commissione europea. Pur scontando riferimenti concettuali e terminologici che ancora non riescono a tradursi in un'adeguata teoria del pluralismo delle forme di impresa, questo dibattito costituisce una presa d'atto di come l'esperienza europea sia popolata di molti esempi, specialmente a livello locale, che mostrano come la realtà di tale pluralismo sia rimasta sempre viva e produttiva, ed oggi possa costituire una componente importante di una strategia di uscita dalla crisi finanziaria e di fiducia che affligge le società europee.

Keywords: impresa sociale, innovazione sociale, pluralismo organizzativo, sistemi di welfare europei

1. L'unificazione europea dopo Maastricht: ridurre la complessità per rilanciare la competitività

Venti anni dopo l'istituzione del mercato unico e a dieci anni dall'introduzione dell'euro, l'Europa appare oggi incerta e debole quanto alle sue prospettive di crescita economica ed al suo ruolo politico sulla scena mondiale. Anche dal punto di vista del modello sociale non sembra che la situazione sia migliore. Le piazze di molti paesi europei ribollono di proteste contro la crisi di prospettive che colpisce le generazioni più giovani, e le obbliga dentro una condizione di transizione senza fine verso la vita adulta. Spinti ai margini del mondo del lavoro, esclusi dall'esercizio del governo della vita sociale, sono molti i giovani europei che si sentono condannati a pensarsi non all'interno di progetti rivolti al futuro ma in un eterno presente senza stabilità e senza reale indipendenza.

Ma il senso di vulnerabilità è più generale e riguarda gran parte della società. La tradizione di coesione sociale che ha rappresentato il cuore della rappresentazione politica europea è messa a dura prova. Gli istinti difensivi prevalgono sulla fiducia nel futuro ed ogni mutamento nella realtà che li circonda rischia di scatenare una reazione di chiusura, di cui i sintomi più evidenti si riscontrano nelle politiche per limitare l'immigrazione e nella crescente insofferenza nei confronti dei paesi europei dalle economie più dissestate.

La riunificazione delle due Germanie – dopo la caduta del muro di Berlino - doveva essere l'inizio di una fase di nuovo slancio per l'Europa e per il suo "modello sociale". Sembrava infatti che la crisi del sistema sovietico, dopo una disputa durata quasi mezzo secolo, sancisse il successo definitivo di quel compromesso keynesiano tra capitalismo e democrazia rappresentativa che i paesi dell'Europa occidentale avevano affinato nel corso dei decenni post-bellici.

Il welfare pubblico è stato una delle invenzioni più innovative e longeve della moderna Europa¹. Per quanto indebolito dal ridimensionamento subito negli anni Ottanta sotto la spinta del conservatorismo inglese di Margaret Thatcher, come reazione alla crisi fiscale di un settore pubblico iperdilatato, il welfare europeo ha comunque continuato a svolgere un ruolo centrale anche negli anni successivi.

Si deve in fondo alla fiducia riposta nel collaudato modello sociale fondato sul welfare se negli anni Novanta si è imboccata con decisione prima la via dell'Unione europea (il Trattato di Maastricht, pietra miliare della storia comunitaria europea, è del 7 febbraio 1992), poi quella del mercato unico (entrato in vigore il 1 gennaio 1993) e infine quella dell'euro (la moneta unica è entrata in circolazione il 1 gennaio 2002).

La costruzione dell'Unione europea nel corso degli ultimi due decenni ha dato per solida la base del suo patto sociale fondativo. Questa sicurezza sulla tenuta sociale ha

¹ Gøsta Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press & Princeton: Princeton University Press, 1990

avuto come effetto di assegnare priorità al recupero del deficit di competitività che dagli inizi degli anni Novanta è venuto aumentando rispetto all'altra grande economia occidentale, quella nord-americana. La conseguenza di questa scelta è stata che, per trarre vantaggio dall'apertura di un mercato di mezzo miliardo di consumatori, si è perseguito l'obiettivo di una graduale riduzione delle complessità e varietà nazionali, sedimentate in Europa nel corso di una storia lunga e complessa. Così facendo però si è messo a rischio anche quel patrimonio sociale che, grazie al grande pluralismo di forme organizzative a cavallo tra settore pubblico e privato, aveva controbilanciato il cammino delle liberalizzazioni e privatizzazioni europee.

Lo sforzo prevalente nella costruzione dell'unità europea è consistito soprattutto in una progressiva standardizzazione che è stata perseguita ad ogni livello ed in ogni settore della realtà europea, ma in particolare sul versante dei soggetti e dei processi economici. Le politiche comunitarie sono state monopolizzate da un programma mirato a realizzare la convergenza dei paesi membri attorno alle riforme necessarie per rendere l'economia del continente più competitiva su scala mondiale. Applicando un modello in cui il mercato predomina rispetto alle forme di impresa. Più concorrenza, guadagni di efficienza e sviluppo del commercio intraeuropeo sono stati i cardini di questo programma. Anziché far leva sulla propria esperienza di diversità e solidarietà l'Europa ha adottato il modello delle liberalizzazioni messo a punto dalle *business school* nordamericane.

Al prezzo però di un isomorfismo che ha gradualmente trasformato gli equilibri della costruzione comunitaria, privilegiando la tesi secondo cui la forma più efficiente di soggetto economico (e dunque la più competitiva a livello globale) fosse quella della grande impresa di tipo capitalistico. E riconducendo entro questa forma sia le imprese medie e piccole, la cui specificità è stata a lungo ignorata optando piuttosto per un loro riallineamento in deroga alle regole previste per le grandi imprese, sia la produzione e distribuzione di servizi di interesse generale, nel caso in cui questi non fossero più gestibili secondo criteri di economicità dal settore pubblico.

2. Teoria inadeguata dell'impresa e welfare indebolito: i limiti di una visione dualistica

Le attuali tensioni che attraversano l'Europa hanno quindi radici anteriori alla crisi finanziaria del 2008. Questa ha solo contribuito a rendere evidenti le conseguenze di un processo che ha gradualmente indebolito il contratto sociale europeo, a vantaggio di politiche centrate sulla competitività economica².

Malgrado però la priorità sia stata posta sul tema della crescita economica, non deve sorprendere il fallimento della Strategia di Lisbona con cui nel 2000 i governi europei si davano l'obiettivo di "diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con

² Nouriel Roubini, Stephen Mihm, *Crisis economics: a crash course in the future of finance*, Allen Lane, 2010

nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale"³.

A Lisbona l'Europa si è data obiettivi ambiziosi senza considerare che per partecipare alla nuova economia della conoscenza non sarebbe bastato ripetere le politiche del passato o adottarne i termini di riferimento, imitando i modelli USA. Soprattutto, la strategia di Lisbona ha affrontato il tema della competitività senza una adeguata teoria dei mercati e dell'impresa e ha trattato la questione sociale con una visione di welfare ancora condizionata dal monopolio delle istituzioni statuali⁴.

Proprio mentre la rivoluzione post-industriale⁵ stava archiviando il modello di rapporti tra Stato e mercato da cui il Novecento è stato dominato, i paesi europei – sotto l'influenza del neo-liberismo economico che tanto aveva contribuito alla rinascita industriale degli Stati Uniti – restavano prigionieri di una visione dualista in cui la responsabilità prevalente nello sviluppo socio-economico veniva ricondotta prevalentemente (se non esclusivamente) all'azione concertata di due soggetti in crescente difficoltà: da un lato la grande impresa capitalistica, messa in discussione dal nuovo paradigma della produzione decentrata e specializzata, e dall'altro le istituzioni pubbliche, non più in grado di far fronte alla domanda di servizi e di protezione emergente dalla società. Limitandosi ad un cambio di pesi tra questi due pilastri, nell'illusione che la privatizzazione si traducesse automaticamente in risparmi ed aumenti di efficienza. Mentre, come ha messo in evidenza l'OCSE in un rapporto del 2009⁶, con l'eccezione del settore delle telecomunicazioni non c'è settore in cui le privatizzazioni europee non abbiano provocato un aumento dei costi.

In sintesi, quanto è accaduto in questi venti anni sul versante dell'impresa è che la rivoluzione tecnologica a partire dagli anni Novanta ha favorito, proprio a partire dagli Stati Uniti, il superamento del primato del modello fordista che concepiva l'impresa industriale come realtà autosufficiente al cui interno venivano concentrate tutte le risorse necessarie alla produzione di beni per il consumo di massa. Contro questa impostazione, che ha dominato quasi tutto il Novecento, il nuovo paradigma – apparso verso la fine del secolo in connessione con la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione – è andato nella direzione di imprese come soggetti sempre più specializzati, non necessariamente di grandi dimensioni, inseriti in una fitta rete di rapporti interattivi con l'ambiente esterno⁷. I nuovi mercati sono venuti distinguendosi principalmente per una ragnatela di interazioni tra produttori e consumatori, con aree sempre più ampie di sovrapposizione ed interscambio. L'impresa si è aperta ad una pluralità di *stakeholder* e di centri, autonomi ma

³ Lisbon European Council, Presidency Conclusion, 23 and 24 March 2000

⁴ Maria João Rodrigues, *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda* in collaboration with I. Begg, J. Berghman, R. Boyer, B. Coriat, W. Drechsler, J. Goetschy, B.Å. Lundvall, P.C. Padoan, L. Soete, M. Telò and A. Török, 2009 (http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/EU202020 Contributions_100112a.pdf)

⁵ Daniel Cohen, *Three Lectures on Post-Industrial Society*, The MIT Press, 2008

⁶ OCDE, *L'Emploi public: un Etat des lieux*, Paris, 2009

⁷ Susanne Berger, *How we compete*, The MIT Press, 2006

interconnessi, e dotati di iniziativa, risorse e competenze specifiche. Questa apertura ha anche comportato che la nuova impresa post-industriale assumesse obiettivi sempre più articolati e complessi, in diversi casi includendo anche la dimensione sociale.

Ma proprio mentre il sistema delle imprese diveniva meno monolitico, le politiche comunitarie europee promuovevano invece la fusione e la crescita dimensionale delle aziende, finalizzata ad ottenere quei campioni globali che si riteneva avrebbero potuto competere alla pari con i nuovi giganti dell'economia mondiale. Impostando una politica pensata più sulla misura della grande impresa automobilistica ed aerospaziale che sulla taglia delle *start-up* innovative della *new economy*. Secondo una visione che sottovalutava di considerare come nel nuovo paradigma economico lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi innovativi sarebbe stato sempre più dipendente dall'interazione tra imprese e contesto sociale, anziché dalla reiterazione del modello tradizionale e tendenzialmente autarchico di impresa.

Solo con il tempo si sarebbe capita la profondità della trasformazione avvenuta negli anni Novanta. Una vera e propria rivoluzione che, pur nella crescente globalizzazione, ha aperto lo spazio di un'inarrestabile tendenza verso la differenziazione e la personalizzazione della domanda e dell'offerta di beni e servizi. Cosicché oggi è sempre più difficile individuare una domanda "media" appartenente ad una classe sociale "media" su cui costruire le sorti di un'industria di beni di massa, come invece avveniva negli anni ruggenti della grande crescita economica dei paesi occidentali, nel trentennio seguito alla fine della Seconda guerra mondiale.

La realtà contemporanea è fatta piuttosto di una domanda frammentata e variabile, come evidenzia bene la dinamica dei consumi, che la grande impresa centralizzata appare sempre meno attrezzata a soddisfare con la sua produzione di beni standardizzati. Mentre in questa realtà si muovono a proprio agio le nuove imprese, capaci di interagire con la dimensione socio-culturale, legate al territorio e alla società locale, basate su reti di relazioni di natura anche extra-economica (capitale sociale). In un rapporto di osmosi tra impresa e comunità che rovescia il primato della dimensione esclusivamente economica e di mercato⁸.

E sono proprio questi nuovi nessi tra questione economica e questione sociale che la politica europea di sviluppo ha mancato di mettere a tema. Trovandosi esposta, negli anni cruciali dell'allargamento e del consolidamento dell'Unione, al duplice problema di un ulteriore peggioramento della competitività economica e della progressiva rottura della pace sociale, di cui gli avvenimenti di questi ultimi mesi sono una eloquente testimonianza.

In una situazione oltretutto aggravata da un contesto di crescita economica troppo

⁸ Arnaldo Bagnasco et al., a cura di Giacomo Becattini e Fabio Sforzi, *Lezioni sullo sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, 2002; Enrico Ciciotti e Paolo Rizzi (a cura di), *Politiche per lo sviluppo territoriale: teorie, strumenti, valutazione*, Carocci, 2005

debole per garantire il livello di servizi pubblici e di ammortizzatori sociali ai quali i paesi europei erano stati abituati a partire dagli anni del grande sviluppo. Senza un livello sufficiente di crescita, sottoposta alla tensione che oppone gli interessi dei paesi debitori a quelli dei paesi creditori, con il rischio di fallimento della moneta unica, l'Europa, come purtroppo capita spesso in questi casi, vede venire al pettine tutti insieme molti dei nodi che negli anni passati sono stati trascurati.

3. L'innovazione sociale è la nuova strategia per lo sviluppo europeo?

Rispetto a questo quadro la necessità di un ripensamento oggi si sta facendo strada anche presso le istituzioni europee. Emerge, forse tardivamente, l'esigenza di una nuova strategia di sviluppo in grado di affrontare il senso di vulnerabilità e di incertezza che domina il panorama sociale europeo.

La Commissione europea, nelle parole del suo presidente Barroso, punta alla riscoperta della lunga e ricca tradizione che l'Europa nei secoli ha sviluppato sui temi dell'economia sociale. Con la *Social Innovation Europe Initiative*⁹ la Commissione europea sta cercando di porre fine ad un lungo silenzio, prendendo atto che per uscire dalla situazione attuale la ripresa non si può fondare sul *business as usual*, come se un semplice ritorno al punto di partenza pre-crisi fosse possibile.

Il nome sotto il quale questa nuova strategia sta prendendo forma è quello di "innovazione sociale"¹⁰. Un'espressione che ricorre in molti dei documenti più recenti delle istituzioni europee, ma sempre di più è presente anche nei dibattiti nazionali. Tra i primi a sollevare il tema a livello di governo di un paese europeo c'è stato David Cameron: le sue tesi sulla *Big Society*¹¹, benché non si limitino al tema della *social innovation*, hanno voluto introdurre una discontinuità nel dibattito politico europeo.

Per ora con "innovazione sociale" si intende soprattutto un desiderio o piuttosto un'istanza culturale, più che un quadro teorico ben definito. In essa confluiscono concetti diversi e spesso anche divergenti. Non è facile fare sintesi nella grande varietà di approcci che si ricollegano al tema dell'innovazione sociale ma volendo distinguere le principali famiglie interpretative se possono individuare alcune che ricorrono più frequentemente¹²:

⁹ La *Social Innovation Europe Initiative* è stata lanciata il 16-17 marzo 2011 dalla Commissione europea, con l'obiettivo di divenire "the meeting place - virtual and real - for social innovators, entrepreneurs, non-profit organisations, policy makers and anyone else who is inspired by social innovation in Europe" (<http://socialinnovationeurope.eu/>)

¹⁰ Per una esposizione argomentata delle tesi che la Commissione europea ha assunto a riferimento nel dibattito sulla Social innovation si veda il recente rapporto del BEPA (Bureau of European Policy Advisors): *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*, 2010 (http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf)

¹¹ Per una esposizione del programma del Governo Cameron sul tema della Big Society si veda: <http://www.cabinetoffice.gov.uk/news/building-big-society>

¹² Per alcuni degli argomenti sintetizzati qui di seguito si veda: James A. Phills Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller, "Rediscovering Social Innovation", *Stanford Social Innovation Review*, 2008

i. la "sussidiarietà strumentale", secondo cui la crisi dell'offerta pubblica di servizi e interventi, specie nei settori che le imprese a scopo di lucro non considerano economicamente appetibili, può essere affrontata solo trasferendo competenze e responsabilità a soggetti che riescono a farsi carico di risposte a basso costo, in quanto combinano elementi di volontariato, con l'impiego di personale non retribuito, e un'organizzazione produttiva caratterizzata da una conoscenza puntuale della domanda, e quindi più efficiente in quanto direttamente modellata sulla specificità del bisogno al quale si intende dare risposta. In questa interpretazione l'innovazione sociale interviene come puntello da parte dei soggetti della società civile ad un sistema in cui gli agenti principali restano le istituzioni dello Stato e del mercato, le cui carenze vengono così compensate senza modificare gli equilibri complessivi. L'elemento di innovazione qui consiste principalmente nel modo in cui, tramite il ruolo di supplenza esercitato dalle organizzazioni sociali, in particolare quelle nonprofit, la divisione dualista di compiti tra Stato-mercato resta inalterata, anche in un contesto in cui entrambi questi poli hanno perso la presunta efficacia di *problem solver* universali;

ii. il "business responsabile", secondo cui una nuova strategia per lo sviluppo deve prendere le mosse dalla mobilitazione di risorse di tipo non economico con le quali riformare i tradizionali modelli di business, contaminandoli con metodi e valori ripresi dalla sfera della società civile. Il punto focale in questo caso consiste nel sostenere che le imprese, in quanto sono a tutti gli effetti delle istituzioni sociali, per il loro funzionamento devono integrarsi all'interno di un sistema di relazioni in cui la dimensione economica non è l'unica a contare. Al centro di questa interpretazione si trovano diverse applicazioni. Tra queste occupa un ruolo di rilievo il tema della responsabilità sociale delle aziende (*corporate social responsibility*). La CSR nasce come strategia per consentire ai processi aziendali di tenere conto degli interessi degli *stakeholder* – e in particolare di quelli meno rappresentati o protetti nell'ambito delle transazioni di mercato, ma questa accezione si è progressivamente ampliata fino a definire come imprese socialmente responsabili quelle in cui il *business* è presentato come un mezzo in grado allo stesso tempo di far guadagnare denaro all'impresa e di migliorare la società. La CSR oggi è vista soprattutto come opportunità per migliorare la reputazione di imprese che operano in settori non direttamente riconducibili a temi sociali, ma che si preoccupano di incrementare le proprie prestazioni su mercati "socialmente" sensibili.

Un'altra accezione, parzialmente diversa, è invece quella di *social business*. Qui prevale un'accezione simmetrica e complementare rispetto alla precedente. In una realtà in cui, si sostiene, i tradizionali confini tra profit, no-profit e settore pubblico sono destinati ad assottigliarsi sempre più, aprendo il futuro a quei modelli ibridi capaci di rimescolare gli approcci tradizionali, le competenze maturate dal mondo del business possono essere valorizzate promuovendone il trasferimento a problemi di natura sociale. Il "social business" costituisce quindi una modalità per individuare nuovi segmenti di domanda generata a partire da tematiche di natura sociale, ai quali si rivolgono imprese con scopo di lucro e caratterizzate da finalità sociali. Il loro ingresso in scena va visto come un ampliamento della sfera di intervento del mercato,

dovuto sia all'arretramento dell'intervento pubblico per restrizioni di bilancio e/o per scelta ideologica sia come conseguenza della creazione di nuove categorie di beni e servizi in risposta alla nascita di nuovi bisogni sociali. In entrambi questi casi la dimensione innovativa sta ad indicare la capacità della sfera dei soggetti *for profit* di rigenerarsi ampliandosi a nuove aree, alcune delle quali in precedenza presidiate dal settore pubblico, ovvero creando nuove soluzioni e nuovi strumenti di intervento. Qui la priorità, prendendo in prestito una semantica da *business school*, è la creazione di *social value* attraverso forme e strumenti derivati dal dominio delle imprese a scopo di lucro¹³;

iii. L'"innovazione pervasiva" è invece un terzo approccio in cui l'enfasi è posta sulla tesi secondo cui ogni processo o risultato di tipo nuovo, e più efficace di soluzioni preesistenti, che abbia per oggetto un problema relativo alla sfera sociale (dall'invecchiamento della popolazione alla salute, ai servizi assistenziali, dall'educazione all'ambiente, all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate) è potenzialmente riconducibile all'ambito dell'"innovazione sociale". Il corollario di questa tesi è che non conta la distinzione tipologica tra soggetti (imprenditori individuali, imprese *profit*, imprese *nonprofit*, imprese pubbliche) e neppure il tipo di *outcome* che deriva dall'attività (prodotto, processo, tecnologia, norma legislativa, comportamento o movimento sociale) ma solo il suo risultato: se questo è riconducibile ad un cambiamento sociale, ovvero "*a novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value accrues primarily to society as a whole rather than private individuals*"¹⁴, chiunque ottenga un tale risultato rientra nella definizione.

Una versione ancora più estensiva – e quindi poco significativa dal punto di vista ermeneutico – è poi quella di chi sostiene che qualunque innovazione, in qualsiasi settore (includendo quindi anche l'ambito scientifico e tecnologico) ha in sé una dimensione sociale, in quanto dipende da un sistema di relazioni sociali che ne condizionano l'accettazione e la diffusione in contesti reali. E in quanto produce effetti che modificano la realtà sociale: come dimostrano molteplici casi di tecnologie (dalle automobili ai farmaci, dai computer ai telefoni cellulari) che hanno indotto profonde trasformazioni sociali, benché non fossero state ideate inizialmente con questo preciso scopo.

Ma anche senza arrivare ad un'interpretazione tanto ampia e vaga è evidente che se il concetto di innovazione si definisce primariamente in rapporto all'oggetto, lasciando in secondo piano la dimensione dei soggetti e delle organizzazioni, esso si concentra inevitabilmente sulla dissoluzione dei confini tra settori (*business*, *nonprofit* e pubblico) e di conseguenza il suo argomento si risolve nella tesi – formalmente corretta ma di non grande aiuto empirico – secondo cui chiunque potenzialmente può divenire un *changemaker*.

¹³ Una posizione originale sulla *shared value creation* da parte delle imprese *for profit* è stata recentemente argomentata da Michel Porter, nell'articolo *Creating Shared Value*, Harvard Business Review, 2011

¹⁴ James A. Phillips Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller, "Rediscovering Social Innovation", Stanford Social Innovation Review, Fall, 36, 2008

4. L'economia sociale nel nuovo paradigma

Questa porosità dei concetti di "innovazione" e di "sociale", con effetti di fertilizzazione incrociata tra idee e settori che le teorie classiche hanno sempre tenuto rigidamente separati, in termini di pensiero rappresenta un'evoluzione positiva dopo decenni di monocultura neoliberista.

E' il segno di un profondo cambiamento dei tempi constatare come questa attenzione all'importanza dello scambio di valori, ruoli ed obiettivi, cominci a guadagnare spazio nella teoria così come anche nella pratica economica. Le implicazioni non sono rilevanti solo per gli studiosi e gli accademici, ma per chiunque sia impegnato attivamente nel cercare soluzioni a problemi sociali che non possono essere affrontati senza il concorso di più approcci, attraverso la collaborazione di imprenditori, attivisti, *policy maker*, soggetti della società civile. La complessità di argomenti come il cambiamento climatico¹⁵ o la crisi alimentare basta da sola a chiarire come sia finito il tempo in cui era possibile pensare a soluzioni concepite e gestite in isolamento, sotto la responsabilità di un unico agente di cambiamento, individuato alternativamente nel mercato o nello Stato¹⁶.

Per lasciarci alle spalle questo dualismo semplificatorio non basta però teorizzare che chiunque può essere un *changemaker*. Tantomeno basta affermare che contano solo i risultati delle azioni: nella realtà anche i soggetti contano, in quanto le azioni non sono indifferenti rispetto alle intenzioni di chi le compie. Perciò è necessario individuare e spiegare i meccanismi per cui alcuni agenti di cambiamento oggi possono essere più efficaci di altri. E favorirne lo sviluppo. Servono azioni affermative per correggere il riduzionismo che ha preteso di ricondurre ogni dinamica all'interno di quel rapporto dualistico. Per questo motivo il confronto, pur prendendo spunto dall'esigenza di promuovere più innovazione sociale ad ogni livello ed in ogni settore, oggi va portato sui temi al centro del cambiamento di paradigma, ed in primo luogo sulla teoria e la pratica dell'impresa.

Anche riprendendo quanto detto in precedenza a proposito del percorso recente dell'Unione europea, occorre superare l'unilateralità del *mainstream* ideologico che ha segnato la storia di questi ultimi due decenni. Adottando politiche che hanno ristretto l'orizzonte ad un unico modello di impresa, l'Europa si è messa nella condizione di non cogliere tempestivamente la portata della trasformazione che stava avvenendo nella realtà economica. Separato da una comprensione dei cambiamenti profondi nel mondo dell'impresa, l'appello alla crescita ed al recupero di produttività è risuonato invano in un continente che ha visto contrarsi le proprie capacità di sviluppo economico e, di conseguenza, ha messo a rischio la tenuta del proprio modello sociale. Per questo motivo, dentro il tema dell'innovazione sociale, la questione dei nuovi modelli di

¹⁵ Nicolas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, London: HM Treasury. 2007

¹⁶ Joseph E. Stiglitz, "Moving Beyond Market Fundamentalism to a More Balanced Economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 80, Issue 3, 345-60, 2009

impresa e della cosiddetta "economia sociale" assume un'importanza critica.

La rivoluzione industriale degli anni Novanta è stata una forza che nei fatti ha spinto verso il superamento del predominio esclusivo della grande impresa capitalistica. Ma alla evidenza dei fatti non è seguita una trasformazione della teoria. L'approccio dominante è rimasto ideologico, e ciò ha impedito di vedere una realtà diversa che pure si stava affermando.

Altri tipi di impresa, a lungo considerati marginali, sono più adeguati del modello tradizionale ad interpretare le caratteristiche del nuovo paradigma di sviluppo economico. Le imprese che non assumono come unico obiettivo la massimizzazione del profitto non sono un'eccezione trascurabile. L'economia sociale non è una deviazione rispetto al corso principale dell'agire economico.

Al contrario, se si individua nell'impresa un meccanismo attraverso il quale una pluralità di soggetti coordinano le proprie azioni allo scopo di risolvere un problema o soddisfare un bisogno attraverso la produzione di un bene o un servizio, una teoria adeguata e completa dell'impresa non può fare a meno di abbracciare una pluralità di forme organizzative, ciascuna caratterizzata da un diverso equilibrio di motivazioni, interessi, incentivi e relazioni. E' la varietà il tratto distintivo di una teoria dell'impresa appropriata alla realtà contemporanea. E nella coesistenza tra forme diverse si colloca legittimamente il modello delle imprese sociali e cooperative.

Se non si vuole replicare l'errore generato dal riduzionismo neo-liberista è bene chiarire che le imprese dell'economia sociale non hanno la pretesa di costituire un modello efficiente e migliore in tutte le circostanze e in tutti i settori. Ci sono ambiti in cui è importante che i comportamenti degli attori economici siano ispirati da motivazioni sociali e altruistiche (si pensi alle imprese che hanno l'obiettivo di inserire lavoratori svantaggiati), ed altri in cui invece queste contano di meno. Situazioni in cui la natura dei diritti di proprietà è decisiva per garantire la durata intergenerazionale dell'impresa (come nel caso di organizzazioni nate per la gestione di beni pubblici), ed altre in cui al contrario il perdurare nel tempo non porta vantaggi o addirittura è un ostacolo all'innovazione.

Oggi in Europa gli ambiti in cui le imprese dell'economia sociale possono operare con successo sono cresciuti come effetto della crisi del modello tradizionale di *Welfare State*. Ma una lettura di questo fenomeno troppo condizionata dalla tesi della supplenza temporanea ha impedito di cogliere il potenziale di questo nuovo ruolo, assunto da organizzazioni che non si possono ricondurre né al settore pubblico né al tradizionale settore privato *for profit*.

Un modo semplice per definire le imprese dell'economia sociale è quello di identificarle come organizzazioni, basate su principi di inclusione e partecipazione (e dunque rette da forme di *governance* democratica), in cui l'obiettivo principale è di natura sociale mentre la dimensione economica è considerata al tempo stesso un mezzo ed un vincolo. In realtà rispetto a questa definizione le combinazioni intermedie sono

molteplici e il campo dell'economia sociale è più popolato e complesso di quanto non appaia ad un primo sguardo¹⁷. Per quanto più ristretto e focalizzato dell'approccio centrato sull'innovazione sociale, anche qui le distinzioni non mancano. Così come anche la pluralità di forme giuridiche e organizzative. Basti pensare alla differenza tra il punto di vista che insiste sull'imprenditorialità sociale come fenomeno individuale, modellato sulle qualità personali di colui che avvia un'attività economica, e l'approccio che privilegia invece la dimensione delle organizzazioni collettive come fattore più efficace per promuovere il cambiamento, teorizzata dai sostenitori dell'impresa sociale.

Ma anche nell'ambito delle imprese sociali si potrebbe distinguere tra quelle che operano nel settore dei servizi sociali in relazione stretta con il settore pubblico, dal cui supporto finanziario dipendono largamente, e le imprese sociali in cui invece le attività a scopo sociale sono finanziate con ricavi che derivano esclusivamente da attività commerciali. O ancora, si potrebbero differenziare le imprese cooperative in cui la priorità è assegnata all'obiettivo sociale, ed i cui i beneficiari coincidono con l'intera comunità, da quelle in cui invece si concentrano maggiormente sugli interessi dei propri soci. E l'elenco delle distinzioni e delle sottocategorie potrebbe allungarsi ancora.

Ciò che qui però conta ribadire è che il superamento dell'idea monolitica di impresa sta al centro del nuovo paradigma economico e - anche se la teoria e spesso la politica hanno tardato a rendersene conto - in un contesto di pluralismo delle forme di impresa il ruolo dei soggetti dell'economia sociale non è più marginale. I fatti, in altre parole, hanno reso obsoleto l'approccio del pensiero unico che concepiva quella capitalistica come l'unica forma efficiente di impresa, dimostrando che la realtà è più complessa e plurale. E ciò anche in riferimento all'altro dogma, speculare, secondo cui la responsabilità di rendere disponibili dei servizi di interesse generale spetterebbe esclusivamente alle istituzioni del settore pubblico.

5. Imprese sociali e cooperative come agenti primari di sviluppo locale: il caso del Trentino

Uno dei terreni su cui si misura con maggiore evidenza questo nuovo ruolo di imprese sociali e cooperative è quello dello sviluppo locale. Una prima ragione consiste nel radicamento di questo tipo di imprese in uno specifico territorio, in quanto più direttamente collegate alle esigenze di una comunità e/o di un gruppo di persone. La delocalizzazione di una cooperativa o di una impresa sociale è impedita dal fatto che si tratta di organizzazioni la cui proprietà coincide con i beneficiari (produttori o consumatori), i quali non possono certo essere semplicemente rilocalizzati.

¹⁷ Carlo Borzaga, C. e Jacques Defourny (a cura di), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, 2001; Jacques Defourny e Martha Nyssens, "Conceptions of social enterprise in Europe and the United States: convergences and divergences", paper presented at the 8th ISTR International Conference and 2d EMES-ISTR European Conference, Barcelona, 9-12 July 2008; Jacques Defourny e Martha Nyssens, "Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", *Social Enterprise Journal*, Vol. 4, Issue 3, 2008

Ma questo aspetto indica a sua volta che il legame di queste imprese con il territorio non è di natura soltanto economica. Le imprese dell'economia sociale riflettono una dimensione civile, un impegno etico, che – manifestandosi in termini di solidarietà, collaborazione, fiducia, reti di relazioni interpersonali - appartengono direttamente alla sfera del cosiddetto capitale sociale. Anziché contare sul capitale finanziario come leva principale per svolgere le proprie attività, queste imprese utilizzano in larga misura risorse immateriali che derivano dalla diversità e complessità della realtà sociale in cui operano.

Il caso del Trentino rappresenta bene questo nesso profondo tra sviluppo locale e imprese dell'economia sociale, in particolare cooperative.

Oggi la realtà cooperativa costituisce una quota rilevante dell'economia trentina: circa il 14 per cento del prodotto interno lordo e il 15 per cento dell'occupazione. I settori di intervento nel corso degli anni si sono estesi dalle tre aree tradizionali del credito, della produzione agricola e del consumo (che oggi sono coperte dalla cooperazione rispettivamente con quote del 70, 90 e, per quando riguarda la distribuzione alimentare, circa il 50 per cento del mercato), a nuovi settori nati in risposta a bisogni e necessità emersi assieme alle trasformazioni della società trentina: educazione, servizi alla persona, servizi socio-assistenziali, inserimento lavorativo, ma anche edilizia abitativa, produzione di energia e servizi ambientali.

Questo ampliamento del raggio di azione delle cooperative trentine riflette il passaggio da una economia rurale e di sussistenza, in cui la cooperazione ha agito come principale motore di sviluppo mediante la creazione di opportunità di crescita e la distribuzione collettiva del rischio di impresa, ad una economia dinamica e pienamente sviluppata, in cui i bisogni più diffusi sono quelli tipici di una società del benessere.

In questo percorso verso lo sviluppo le imprese cooperative – che ha conosciuto fasi alterne, inclusa quella di una forte marginalizzazione negli anni Sessanta e Settanta, a fronte dei processi di industrializzazione del Trentino - non hanno rappresentato soltanto un'alternativa alle imprese di capitale, praticamente assenti nella realtà di un territorio sottosviluppato, ma anche un'alternativa all'intervento pubblico, che ai tempi dell'Impero austro-ungarico prima e poi del Regno d'Italia dedicava al Trentino le poche attenzioni riservate ad un territorio ultraperiferico, isolato rispetto alle grandi zone nazionali di sviluppo economico. In questo scenario la cooperazione ha rappresentato una leva di riscatto ed uno strumento di sviluppo, con il quale è stato forzato il destino nel quale la marginalità geografica ed economica aveva costretto il Trentino.

Lo sviluppo generato dalla cooperazione però non si è limitato alla crescita economica. La diffusione del modello cooperativo è stata infatti anche una delle ragioni che hanno prodotto il particolare assetto istituzionale della realtà trentina, inquadrata ormai da più di sessant'anni nella cornice di una provincia autonoma che legifera e amministra

in via diretta quasi tutti i settori della vita pubblica.

L'elevata autonomia istituzionale – che rappresenta un caso quasi unico in Europa – va letta in rapporto diretto con la storia di una comunità il cui sviluppo ha poggato su un forte senso di coesione sociale e su modelli di governo (alcuni dei quali risalenti a regole e usi civici fissati nel medioevo per la gestione dei beni comuni) fondati sul principio democratico e sulla partecipazione estesa dei cittadini. La trasformazione del Trentino da territorio povero e marginale a provincia tra le più ricche d'Europa è dipesa largamente dall'azione concomitante di questi due fattori: capacità di autogoverno sociale e autonomia istituzionale.

Certo il caso trentino può sembrare un'eccezione, frutto di circostanze peculiari. Ed in parte lo è: la vicenda storica dell'autonomia istituzionale è scaturita da condizioni specifiche e difficilmente ripetibili. Per questo si è qui preferito ragionare sullo scenario europeo anziché illustrare nel dettaglio il caso di un territorio determinato, con le sue caratteristiche originali e il suo marchio di *path dependency*. Nulla è meno ripetibile della storia di una specifica comunità, nulla è più singolare del carattere di un territorio.

Ma quel che è paradigmatico della storia della comunità trentina non è la specifica traiettoria che ha seguito – con i suoi attori, le sue istituzioni, i suoi leader – bensì la constatazione di come il suo percorso di sviluppo si sia basato su fattori che il pensiero dominante non considerava strategici. Il Trentino è entrato nella modernità grazie all'economia sociale e alle istituzioni ad essa ispirate. A queste si deve la sua emancipazione da un passato di miseria ed incertezza. E quel che più conta ancora oggi, dopo aver colmato le lacune di sviluppo, questa storia continua.

L'importanza della cooperazione, dell'associazionismo diffuso, del volontariato, infatti non è diminuita, né tantomeno è stata archiviata come un fenomeno che riguarda soltanto un passato remoto. Anzi, sfidando i comandamenti delle tradizionali teorie dello sviluppo secondo cui le componenti culturali e sociali giocano un ruolo secondario rispetto a quelle economiche, il modello di economia sociale del Trentino si è trovato allineato con le tesi più recenti che fondano lo sviluppo sul sedimento di valori, saperi e istituzioni sociali che si esprimono nei sistemi locali.

Le teorie del fondamento endogeno dello sviluppo riconoscono all'agire economico una natura sociale che è radicata dentro luoghi, con la loro identità e il senso di appartenenza che li caratterizza. Tra sistemi produttivi e comunità locali c'è un rapporto stretto che alcune forme di impresa – tra cui quelle dell'economia sociale – riescono meglio ad interpretare di altre. Il Trentino è un esempio di come questa non sia solo teoria.

6. Conclusioni

La società europea è alla ricerca di nuove linee-guida alle quali ispirarsi per uscire dalle condizioni di crisi in cui versa. Questa crisi ha radici più lontane rispetto al

terremoto finanziario iniziato nel 2008. Tra le sue cause c'è la presunzione che il patto sociale, fondativo della costruzione europea, potesse attraversare indenne la rivoluzione industriale a partire dagli anni Novanta da cui il modello classico di impresa è stato sconvolto.

Priva di una teoria adeguata dell'impresa e dei mercati, la politica dell'Unione europea e dei suoi paesi membri ha inseguito l'obiettivo del recupero di competitività puntando su ricette fortemente influenzate dal neo-liberismo nordamericano. Senza rendersi conto che dietro quelle ricette agiva già una realtà di impresa nuova, ispirata da un paradigma che nei fatti smentiva il credo delle teorie ufficiali. Le imprese della *new economy*, al di là di alcuni aspetti di evanescenza ed estremismo, hanno rotto con il passato innovando in profondità i modelli imprenditoriali. La loro natura è stata improntata ad una valorizzazione della dimensione culturale e sociale, alla centralità dei beni relazionali, al superamento dei confini in direzione della varietà e del pluralismo organizzativo. Nel sottofondo della *New Economy* hanno agito le aspirazioni e le nostalgie di una generazione formata dalla protesta del Sessantotto, promossa al ruolo di classe imprenditrice e innovatrice.

Mancando di cogliere i nuovi termini del rapporto tra questione economica e questione sociale l'Europa ha sacrificato la sua tradizione di pluralismo sociale e di diversità economica. In nome della convergenza dei paesi membri all'interno dell'Unione è prevalsa una spinta all'isomorfismo e alla standardizzazione. Ma i risultati non sono stati all'altezza delle aspettative.

Ora è dunque il momento in cui a Bruxelles si riscopre il tema sociale, con il rischio – ancora una volta – che prevalgano letture semplificatrici o peggio di mera importazione. Laddove si potrebbe invece volgere lo sguardo alle molte esperienze che, malgrado il pensiero dominante fosse di segno opposto, hanno continuato a coltivare modelli alternativi. L'Europa è ricca di esempi che indicano come l'incertezza che domina la vita economica non può essere risolta senza la mobilitazione di energie culturali e sociali.

Su scala continentale la tradizione delle imprese cooperative, e più recentemente l'avvento delle imprese sociali, è uno di questi esempi. Su scala locale la storia di una comunità come il Trentino, pur con le sue specificità irripetibili, è un altro esempio.

L'esempio del Trentino mostra come tra i fattori che ancora oggi tengono vivo il modello sociale ci sia la convinzione, propria di una società dalle radici rurali e di recente modernizzazione, che per scongiurare il rischio di ricadere in un passato di emarginazione occorra conservare e rinnovare quel sistema di sviluppo locale basato su reti di protezione, mutualità e solidarietà, realizzato nel corso dei secoli per far fronte a situazioni di bisogno.

In Europa questo sentimento è più debole, perché fino a ieri prevaleva la convinzione che la storia potesse procedere solo in direzione di un ulteriore sviluppo e di un maggiore benessere. Oggi però questa idea di crescita ininterrotta è stata scossa alla

base. E nel nuovo paradigma le idee dell'economia sociale non sono più relegate ai margini. I fatti hanno smentito l'ideologia e lo spazio per un pensiero plurale è tornato ad aprirsi.