

*Contributo di riflessione al position paper*

# VALORE E POTENZIALE DELL'IMPRESA SOCIALE

Economie plurali per generare **progresso e impatto sociale**



## L'IMPRESA SOCIALE FRA MUTUALITÀ E SOCIAL BUSINESS

**Roberto Randazzo** – *R&P Legal*

La pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del D. Lgs. 112/2017 sulla "Revisione della disciplina in materia di impresa sociale, a norma dell'articolo 2, comma 2, lettera c) della legge 6 giugno 2016, n. 106", rappresenta indubbiamente una delle novità più attese, ma anche più dibattute della recente riforma del Terzo settore avviata con l'approvazione della Legge 6 giugno 2016 n. 106 "Delega al Governo per la riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale".

Prima di analizzare, se pur sommariamente, gli aspetti salienti del nuovo decreto e di provare a comprenderne la concreta portata innovativa, vale la pena affacciarsi all'interno del contesto europeo al fine di comprendere se ed in che modo gli altri Stati membri stanno orientando le proprie scelte politiche per favorire lo sviluppo dell'imprenditoria sociale nei rispettivi contesti nazionali.

Al riguardo vale la pena ricordare come dal 2012, la Commissione Europea ha promosso una serie di politiche nell'ambito della cd. della Social Business Initiative (SBI), mirate a creare un ecosistema in grado di supportare la crescita e lo sviluppo di nuove imprese sociali. Secondo la SBI può dirsi impresa sociale l'ente "whose primary objective is to achieve social impact rather than generating profit for owners and shareholders, which uses its surpluses mainly to achieve these social goals, which is managed by social entrepreneurs in an accountable, transparent and innovative way, in particular by involving workers, customers and stakeholders affected by its business activity" [Commissione Europea, 2011a].

Nell'aprile del 2013, sempre la Commissione Europea, ha lanciato inoltre un Mapping Study sull'impresa sociale, facendo seguito alla SBI, intitolato "Una mappa delle imprese sociali e del loro ecosistema in Europa" e da tale studio è emerso come la mancanza di riconoscimento legale dell'impresa sociale in diversi stati

renda difficile per i governi progettare e applicare degli incentivi specifici, rendendo complicata una loro piena affermazione [Commissione Europea, 2015].

Attualmente sono già sedici i paesi Europei, compresa l'Italia, che hanno introdotto, all'interno del proprio sistema normativo, una qualche forma di riconoscimento e disciplina dell'impresa sociale ed al riguardo emerge come in gran parte degli ordinamenti, si tenda però ad andare verso l'utilizzo e l'adattamento di forme giuridiche già esistenti piuttosto che ad introdurre modelli giuridici ad hoc.

Sul punto, occorre tuttavia effettuare un distinguo tra la codificazione di una vera e propria "forma" e la creazione invece di una "qualifica", che può essere acquisita da organizzazioni aventi una struttura giuridica già definita, in funzione di aspetti che possono variare a seconda dell'ordinamento e che normalmente riguardano gli obiettivi, l'oggetto sociale, le attività svolte e le eventuali modalità di distribuzione dei dividendi.

Il menzionato Mapping Study ha rilevato che, a seconda dei vari Stati membri, le imprese sociali si presentano in Europa essenzialmente come: (i) forme giuridiche esistenti (associazioni, fondazioni, cooperative, etc.), (ii) forme giuridiche di impresa sociale (appositamente e esclusivamente ideate per le imprese sociali attraverso l'adattamento delle forme giuridiche esistenti), (iii) qualifiche legali di impresa sociale, che possono essere ottenute da determinate categorie, a fronte del rispetto di una serie di criteri specifici.

Volendo citare alcuni modelli attualmente presenti in Europa possiamo ricordare le Société Cooperative D'interet Collectif e Entreprise de l'économie Sociale et Solidaire (Entreprise ESS) in Francia e le cooperative sociali in Italia, Grecia e Polonia. Alcune giurisdizioni hanno introdotto invece delle qualifiche, partendo dalla definizione di impresa sociale elaborata nell'ambito della SBI - la Social Purpose Company (SPC) in Belgio, l'impresa sociale ex lege in Italia, l'impresa ESUS in Francia e la Community Interest Company (CIC) nel Regno Unito - ed anche Lettonia, Lussemburgo, Malta e Polonia, stanno lavorando in questa direzione.

Si rileva come, tuttavia, la maggior parte delle giurisdizioni non si sia ancora dotata di forme specifiche, di conseguenza gli imprenditori che operano in questo ambito dovranno normalmente adattare o utilizzare modelli esistenti, legati all'implementazione di iniziative imprenditoriali "tradizionali". Ciò comporta spesso un incremento dei costi e dei rischi, riducendo inoltre il valore aggiunto, anche in termini di visibilità, rendendo più complessa l'identificazione e, di conseguenza, l'incentivazione dell'impresa.

La frammentarietà del panorama normativo europeo è ulteriormente complicato dalla circostanza che molti paesi hanno introdotto norme, genericamente identificate come "leggi sull'impresa sociale", ma che in realtà si concentrano maggiormente sui concetti di pubblica utilità, integrazione ed economia sociale piuttosto che sulla definizione più ampia ed onnicomprensiva della SBI. È il caso, ad esempio, della Finlandia, della Lituania, della Svezia e della Slovacchia, che hanno ad esempio emanato dei provvedimenti normativi focalizzati solamente sul reinserimento lavorativo, oppure delle norme in materia di cooperative sociali o economia sociale emanate in Croazia, Repubblica Ceca, Ungheria, Portogallo e Spagna.

Venendo infine all'Italia ed all'analisi del D. Lgs. 112/2017 (che ha contestualmente abrogato il D.lgs 155/06), pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 19 luglio, non si può prescindere dal fare un cenno agli elementi che hanno caratterizzato, ma anche limitato fino ad oggi una significativa diffusione delle imprese sociali ex lege.



Preliminarmente occorre fare una breve digressione con riferimento alle cooperative sociali ed ai loro consorzi che, come previsto dall'articolo 1 comma 4 del decreto acquisiscono di diritto la qualifica di imprese sociali ed a cui le nuove disposizioni del nuovo decreto si applicano nel rispetto della normativa specifica delle cooperative ed in quanto compatibili.

Le riflessioni che seguono, quindi, non riguarderanno tanto le cooperative sociali, né tantomeno le imprese sociali costituite in forma associativa o fondazionale, quanto piuttosto quelle di matrice societaria.

Al riguardo sono note a tutti le motivazioni – che in alcuni casi hanno una valenza trasversale riguardando sia gli enti del Libro I che quelli del Libro V del Codice Civile – che hanno sancito l'insuccesso dell'impresa sociale ex lege, fra le quali vanno sicuramente citate la mancanza di incentivi e agevolazioni, anche di natura fiscale, l'impossibilità di distribuire (seppure limitatamente) dividendi e conseguentemente di remunerare il capitale, l'obbligo di operare in settori di attività ben determinati, diversi vincoli legati alla gestione ed alla governance che di certo non hanno incentivato gli imprenditori sociali ad optare per questa nuova qualifica.

Tramite la riforma si cerca ora di creare una nuova occasione di rilancio, andando ad intervenire sugli aspetti maggiormente rilevanti primo fra tutti, quello relativo ai settori di attività.

All'interno del dibattito che ha accompagnato l'approvazione della legge delega si era inizialmente presa in considerazione la possibilità di superare un sistema basato su una elencazione analitica dei singoli settori; in una prima stesura della legge delega si parlava, infatti, dell'impresa sociale come di un soggetto "avente come obiettivo primario il raggiungimento di impatti sociali positivi misurabili". Un elemento davvero innovativo considerato che la misurabilità degli outcome costituisce uno snodo cruciale, verso un sistema svincolato da qualsiasi definizione normativa.

Come noto è stata poi utilizzata una soluzione diversa e con il decreto di attuazione che, oggi, detta la disciplina per la (nuova) impresa sociale, il legislatore ha optato per un meccanismo diverso: mantenere un sistema legato all'elencazione dei settori di attività – che sono stati però sensibilmente integrati ricomprendono ora ambiti quali la ricerca scientifica, la cooperazione allo sviluppo, il social housing, il microcredito, l'agricoltura sociale – prevedendo tuttavia la possibilità di integrarlo ed aggiornarlo tramite un apposito provvedimento.

L'altro passaggio cruciale è rappresentato dalla possibilità, ovviamente per le imprese sociali costituite in forma societaria, di distribuire dividendi.

Dalle esperienze sviluppate in altri Paesi emerge come l'attenuazione di tale vincolo possa creare delle opportunità per implementare soluzioni in grado di coniugare gli interessi di tutti i soggetti coinvolti nell'attività dell'impresa, realizzando una sintesi virtuosa fra profitto e finalità sociale. Le Community Interest Companies britanniche, ad esempio, rappresentano un caso interessante come anche le Low Profit-Limited Liability Company (L3C) americane, un veicolo societario in cui i dividendi non distribuiti sono reimpiegati per il finanziamento di nuovi progetti a beneficio della collettività. Si tratta di strumenti che, sebbene presentino caratteristiche molto diverse tra loro, hanno in comune una matrice low dividend scegliendo di distribuire, agli azionisti, solo parte degli utili generati e incentrato sulla piuttosto sulla valutazione dell'impatto generato dall'impresa.



Anche in Italia da anni si discute della possibilità di applicare alle imprese sociali un meccanismo analogo a quello previsto per le cooperative a mutualità prevalente, possibilità che il decreto ha recepito in pieno prevedendo come gli enti costituiti in forma societaria possano “destinare una quota inferiore al cinquanta per cento degli utili e degli avanzi di gestione annuali, dedotte eventuali perdite maturate negli esercizi precedenti (...) ad aumento gratuito del capitale sociale sottoscritto e versato dai soci, nei limiti delle variazioni dell’indice nazionale generale annuo dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e di impiegati, calcolate dall’ISTAT per il periodo corrispondente a quello dell’esercizio sociale in cui gli utili e gli avanzi di gestione sono stati prodotti, oppure alla distribuzione, anche mediante aumento gratuito del capitale sociale o l’emissione di strumenti finanziari, di dividendi ai soci, in misura comunque non superiore all’interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato”.

Se a ciò si aggiungono anche le misure fiscali e di sostegno economico introdotte dal legislatore - fra le quali ricordiamo la detassazione degli utili non distribuiti e destinati allo svolgimento delle attività istituzionali, le agevolazioni per gli investimenti effettuati nel capitale, l’istituzione di un “fondo” dedicato, la possibilità per le imprese sociali di raccogliere capitali attraverso piattaforme di crowdfunding - può senz’altro affermarsi che sono stati fatti dei passi avanti rispetto all’impostazione del D.Lgs 155/06 che non permetteva nulla di tutto ciò.

Certo questa sarebbe stata una vera innovazione se fosse arrivata qualche anno fa, oggi il mercato degli investimenti ad impatto dà segnali diversi e sembra guardare verso una direzione che vede la forma giuridica come una variabile del tutto neutra, rispetto invece all’impatto sia economico che sociale che ci si aspetta dalle imprese, aspetto - questo sì - rilevante e di grande attualità. Tuttavia non si può negare come la riforma contenga - comunque - delle novità che, si spera, possano agevolare un dialogo costruttivo fra finanza ad impatto ed imprenditoria sociale.

