

Working Paper n. 133 | 24
ISSN 2281-8235

Carlo Borzaga e Gianluca Salvatori

SUL CONCETTO E LA RILEVANZA DELL'ECONOMIA SOCIALE

Please cite this paper as:
Borzaga, C. & Salvatori, G. (2024). Sul concetto e la rilevanza
dell'economia sociale, *Ericse Working Paper Series*, 133|24.

SUL CONCETTO E LA RILEVANZA DELL'ECONOMIA SOCIALE

Carlo Borzaga* e Gianluca Salvatori♦

Abstract

Di recente il concetto di economia sociale si è fatto strada sia nell'ambito di risoluzioni e raccomandazioni di importanti istituzioni internazionali (ILO, UN, OECD, Consiglio dell'Unione Europea) sia nelle policy di governi nazionali e della stessa Commissione Europea. Questa crescente attenzione richiede di analizzare le specificità del settore sotto vari profili, tra cui le forme giuridiche, la regolamentazione cui è soggetto, le modalità di governance e di gestione, e le politiche di sostegno, tenuto conto che le politiche ancora oggi prevalenti sono modellate sull'impresa di capitali. Il paper vuole contribuire a questa analisi, nella convinzione che l'economia sociale abbia un grande potenziale da esprimere per affrontare questioni come l'affievolimento della coesione sociale, la gestione equa della transizione ecologica o la rigenerazione di posti di lavoro dignitosi. Senza trascurare l'aspetto, ancor meno indagato, della sua valenza civica ovvero delle modalità con cui l'economia sociale favorisce la partecipazione alla vita pubblica.

Keywords

Economia sociale; Mutualismo; Meccanismi cooperativi; Coesione sociale

JEL Codes

D02; L31; M14; O35; P13; J54

* University of Trento (Italy); European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (Euricse).

♦ Euricse. Email: gianluca.salvatori@euricse.eu (corresponding author).

1. Introduzione

Con il concetto e il termine di “economia sociale” si sta cercando di “dare un nome”, un’identità riconoscibile, nei diversi contesti culturali, all’insieme delle organizzazioni, produttive e non, che si collocano tra il settore pubblico —di cui condividono gli obiettivi— e quello privato a scopo di lucro —con cui condividono la natura privata dei promotori e, in parte, le modalità di gestione. Rispetto ad altri termini utilizzati allo stesso scopo —volontariato, organizzazioni non governative, settore non-profit, terzo settore— il concetto di “economia sociale” presenta due importanti vantaggi: (1) è l’unico a ricomprendere tutte le forme organizzative che stanno tra i due settori — quello delle istituzioni pubbliche nel loro insieme (definite come Stato) e quello delle imprese convenzionali o for-profit (definite impropriamente come mercato)— incluse le cooperative, generalmente non comprese negli altri concetti, e (2) definisce il settore non per quello che non è, ma in positivo, sulla base del possesso di una serie di caratteristiche distintive. Ha tuttavia anche due limiti: (1) include organizzazioni che non fanno parte in senso stretto dell’economia, come molte associazioni senza scopo di lucro, ed (2) è riconosciuto e utilizzato, almeno per il momento, soprattutto nei paesi francofoni (Francia, Belgio e Québec) e in Spagna, anche se comincia a essere usato anche in Italia e nel Regno Unito. Mentre in Sud America e in diversi paesi in via di sviluppo si presenta spesso nella variante di “economia sociale e solidale”, sia per sottolineare gli effetti dell’azione delle varie organizzazioni sulle comunità locali, specie nelle realtà in cui è più avvertito il bisogno di un modello di crescita alternativo rispetto a quello dominante, sia per ricomprendere anche le molte realtà informali che dell’economia sociale condividono le caratteristiche distintive.

A ben vedere si tratta di organizzazioni che hanno una storia molto più lunga sia delle imprese capitalistiche che delle organizzazioni pubbliche, in particolare di quelle di welfare, ma che soprattutto della seconda metà del ‘900 hanno perso rilevanza. Più che i pregi ne sono stati sottolineati i limiti: la debolezza in presenza di comportamenti opportunistici, la cronica sottocapitalizzazione, i costi di governance elevati a causa dei processi decisionali. Alcune sono state fagocitate, già negli anni del dopoguerra, dentro i sistemi di welfare pubblici che ne hanno ripreso principi e organizzazione — come nel caso delle mutue sanitarie— altre, soprattutto nel settore finanziario e delle mutue non sanitarie, sono state assimilate alle imprese pubbliche e quindi trasformate —con l’accusa di inefficienza— in imprese private di capitali (non privatizzate in senso stretto, ma demutualizzate).

Tuttavia, nonostante l’ambiente sfavorevole ne sono rimaste in vita molte più di quelle che letteratura economica e narrazioni di parte vogliono far credere, e negli ultimi decenni a fronte di nuovi problemi —o vecchi problemi rimasti irrisolti— ne sono nate

di nuove, determinando una crescita oggettiva di queste realtà e della loro importanza soprattutto in settori di particolare rilevanza sociale. Ridestando così una nuova attenzione nei loro confronti.

Si spiega così il recente e sempre più diffuso riconoscimento dell'importanza del contributo effettivo e potenziale delle organizzazioni dell'economia sociale al benessere delle persone e alla sostenibilità economica, sociale e ambientale da parte di studiosi di diversi governi e di organizzazioni internazionali come ILO (2022), OECD (2022) e Nazioni Unite (2023), ma soprattutto da parte della Commissione europea, che dopo aver approvato l'Action Plan per l'Economia Sociale (2021) ha recentemente (2023) formulato una raccomandazione del Consiglio europeo ai paesi membri, con la quale si chiede di promuovere specifiche politiche nazionali di sostegno all'economia sociale. Queste ultime prese di posizione, inserendo l'economia sociale come ecosistema autonomo all'interno della strategia industriale, sanciscono definitivamente il riconoscimento di questo settore come una componente essenziale delle strategie europee di sviluppo, in quanto riferite non solo alle politiche sociali, ma a tutto il complesso delle politiche economiche e industriali. Per le risorse a disposizione e per la volontà di coinvolgimento dei Paesi membri, questo nuovo orientamento —che modifica la storica propensione UE verso politiche orientate prevalentemente a rafforzare la componente del mercato— rappresenta al contempo sia un importante punto di arrivo, perché chiude la "fase del riconoscimento" dell'economia sociale, sia di partenza, stimolando la riflessione su come dare forza a tale riconoscimento e come innovare non solo le politiche di sostegno, ma anche le diverse politiche sociali e regolamentative. All'economia sociale viene in particolare riconosciuta la capacità di rimodellare lo sviluppo economico secondo principi di sostenibilità ambientale e sociale, stimolando la trasformazione di cui si avverte sempre più il bisogno. Peraltro in sintonia con l'analogo indirizzo su cui stanno convergendo altre le principali istituzioni globali, come appunto l'OECD e le Nazioni Unite, per le quali il tema dello sviluppo sostenibile non è più scindibile da una riflessione su quali siano le forme organizzative e imprenditoriali più adatte a conseguire gli obiettivi.

2. Cosa definisce l'economia sociale?

È possibile definire l'economia sociale e soprattutto tracciarne i confini individuando cosa accomuna le diverse esperienze e cosa le distingue da tutte le altre, pubbliche e private. Due sono le strade possibili: individuare le caratteristiche comuni oppure le forme giuridiche che ricadono nella definizione. Le caratteristiche comuni sono: essere entità private, costituite e gestite in modo indipendente dai poteri pubblici, in cui



l'interesse delle persone e le finalità sociali o ambientali prevalgono nettamente sulla ricerca del profitto, vincolate —per legge o per statuto— a reinvestire la maggior parte dei propri profitti in attività di interesse collettivo o generale, e gestite secondo criteri democratici o comunque partecipativi. L'individuazione di queste caratteristiche è il risultato di un percorso di progressivo chiarimento concettuale che trova le sue basi nell'attività di studio e ricerca in ambito accademico, e che più di recente si è tradotto nel linguaggio definitorio delle organizzazioni internazionali sopra citate, alle quali si deve quindi un'"istituzionalizzazione" del concetto a partire dalle sue caratteristiche sostantive.

Nel passare alle forme giuridiche che traducono in pratica questi principi va tenuto conto che culture e sistemi giuridici sono molto diversi, soprattutto quando riferiti alle organizzazioni che nei singoli paesi sono considerate riconducibili all'economia sociale. Viste in ottica europea, appartengono alla definizione di economia sociale cinque categorie di enti: cooperative, mutue, associazioni (incluse tutte le organizzazioni non profit), cui si sono aggiunte di recente le fondazioni, nonostante ad esse manchi la caratteristica della gestione democratica, e le imprese sociali. Queste ultime richiedono una precisazione: nate come una dinamica interna all'economia sociale in senso meno mutualistico e più solidaristico —cioè con una maggior attenzione ai bisogni dei non soci— sono nella maggior parte costituite da cooperative o associazioni. Tuttavia negli ultimi anni alcune legislazioni hanno consentito di creare imprese sociali anche con la forma giuridica della società di capitali, ma obbligandole a perseguire l'interesse generale, a una gestione democratica, e a non distribuire utili se non in parte molto limitata. Quindi, pur costituendo una quota minoritaria dell'insieme delle imprese sociali, anche quelle costituite come società di capitali sono ricomprese nell'economia sociale. Per quanto in ogni paese, in relazione al contesto nazionale, le forme giuridiche possano differenziarsi, queste cinque forme hanno in comune le caratteristiche e i principi sopraelencati. Ciò che cambia a seconda dei paesi sono semmai il riconoscimento e il grado di formalizzazione di queste esperienze che spesso sono ancora realtà di fatto prive di forma e riconoscimento giuridico o sono riconosciute con denominazioni diverse da quelle diffuse nel contesto europeo.

In ambito extra-europeo la questione è resa ancor più complessa per via della presenza —specialmente nei paesi africani e dell'America centro-meridionale— di una rilevante componente di economia informale (alla quale in qualche caso ci si riferisce anche con il concetto di "economia popolare") che per definizione sfugge alle categorie giuridiche, ma che sempre più spesso vede nelle forme dell'economia sociale una modalità per gestire la transizione dall'informalità alla formalità. A maggior ragione quindi, nell'esperienza internazionale il concetto di "economia sociale" tende ad essere

definito soprattutto a partire dalle caratteristiche intrinseche alle organizzazioni e alle attività, mentre la trasposizione in forme giuridiche mantiene spesso ampi margini di flessibilità.

In ogni caso quello che emerge dall'incrocio tra principi e forme giuridiche è un identikit abbastanza preciso, in grado di tenere fuori dal proprio perimetro tutta la gamma di imprese e istituzioni finanziarie che affiancano alla loro attività tradizionale qualche attenzione al sociale o all'ambiente, come B-corp, low profit company, imprese ad impatto e società benefit. Tutte iniziative importanti, ma che continuano a far parte del secondo settore, quello del mercato, magari più attente alle conseguenze sociali della loro attività, ma sempre comandate dalla logica del profitto per gli investitori. E, tanto per fare chiarezza fino in fondo va anche ribadita la differenza tra "economia sociale", intesa come l'insieme di organizzazioni definite come sopra, ed "economia sociale di mercato", che costituisce un concetto su cui è stato modellato l'approccio economico dell'Unione europea, ma che nella sua formulazione originale risale al periodo della ricostruzione post-bellica della Germania occidentale, in cui era dominante la necessità di teorizzare un capitalismo "temperato" in grado di collocarsi tra le economie pianificate dell'Est europeo e un liberalismo atlantico insofferente nei confronti dello Stato. Nella sua accezione originaria l'economia sociale di mercato si colloca in una prospettiva strettamente bipolare, non prevedendo spazi significativi diversi da quelli del mercato regolamentato e dello Stato. Mentre la novità introdotta con il concetto di economia sociale consiste in una prospettiva tripolare, che riconosce il ruolo di una serie di soggetti i cui principi e le cui modalità operative non sono riconducibili né al polo dell'autorità pubblica né al polo di un'economia orientata al profitto.

Per restare nell'ambito delle definizioni, infine, è da notare con riferimento alla situazione italiana che il concetto di economia sociale non coincide neppure con quello di terzo settore, comunemente usato nel nostro paese specie dopo la recente riforma, in quanto quest'ultimo esclude tutte le cooperative, con l'eccezione di quelle sociali, e le mutue non sanitarie. Restringendo di fatto il perimetro ad un sottoinsieme delle organizzazioni che a livello internazionale sono diffusamente ricondotte alla famiglia dell'economia sociale. Da questa diversa perimetrazione derivano conseguenze non trascurabili in termini di rilevanza complessiva del settore e dunque del suo impatto sulle attività economiche in termini di potenziale trasformativo.

3. La rilevanza dell'economia sociale

Una delle conseguenze della crescente attenzione all'economia sociale è stato in questi anni l'impegno per una sua quantificazione, resa difficile da una carenza di dati dovuta sia al fatto che gli istituti di statistica non tengono generalmente conto della forma giuridica delle imprese sia, in molti paesi, dalla scarsa formalizzazione di alcune tra queste realtà. Gli studi condotti fino ad oggi dimostrano comunque che l'economia sociale è già una realtà importante, non una promessa per il futuro. In Europa, sintetizzando i diversi tentativi di quantificazione, la Commissione europea (2021) stima che operino 2,8 milioni di organizzazioni dell'economia sociale, pari a circa il 10% di tutte le imprese europee. L'occupazione del settore è calcolata in circa 13,6 milioni di addetti, pari al 6,2% del totale UE, ai quali si aggiungono diversi milioni di volontari. In Italia le organizzazioni dell'economia sociale con un qualche livello di formalizzazione sono più di 379 mila, l'8% di tutte le organizzazioni private, occupano un milione 590 mila addetti, il 9,1% del totale nazionale, di cui un milione 494 mila dipendenti, il 12,7% del totale nazionale; e possono contare su più di cinque milioni di volontari (Istat e Euricse, 2021).

Si tratta quindi di una realtà già consistente, ben radicata nelle diverse economie e attiva con successo in una molteplicità di ambiti, molti dei quali cruciali per il conseguimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile (Michie, Blasi e Borzaga, 2017). Una realtà che contribuisce sia alla coesione sociale che alla crescita economica e, specialmente, occupazionale. Inoltre i dati smentiscono molte delle convinzioni diffuse fino ad oggi: la loro operatività non ha limiti settoriali e quando questi sono presenti in genere è perché la legge ne impedisce o ne circoscrive l'operatività; oltretutto, si ha evidenza del fatto che le organizzazioni dell'economia sociale non sono affatto destinate a restare piccole, ma possono assumere dimensioni economiche anche molto rilevanti, da sole o in associazione tra loro. Come è apparso evidente nel momento in cui si è iniziato a disaggregare i dati non solo per settori, ma anche per tipologie di impresa, in molti paesi ci sono ambiti economici di grande rilevanza —come l'agroalimentare, i servizi sociali o le assicurazioni sanitarie— in cui cooperative, mutue e associazioni garantiscono una parte rilevante, se non maggioritaria, dell'offerta. Così come del resto gli studi smentiscono che l'economia sociale soffra costitutivamente di sottocapitalizzazione. Dall'analisi dei dati disponibili emerge come il fattore che determina il livello di capitalizzazione sia correlato principalmente all'anzianità delle organizzazioni: nella fase di avviamento anche tra le organizzazioni dell'economia sociale si osservano le stesse difficoltà di gran parte delle imprese ordinarie, mentre nelle successive fasi di consolidamento e crescita sono spesso le organizzazioni dell'economia sociale a godere di una situazione patrimoniale più favorevole, in

ragione della priorità del reinvestimento degli utili rispetto alla loro distribuzione che nel tempo si traduce in livelli più alti di capitalizzazione (Borzaga, 2018).

4. Quale posto per l'economia sociale nei sistemi economici?

Una volta preso atto della rilevanza e dei vari riconoscimenti, la domanda fondamentale a cui bisogna rispondere è sulla collocazione dell'economia sociale dentro un sistema economico dicotomico, basato su soli due attori e al momento dominato dall'ideologia neoliberista, fondata sulla convinzione che i mercati siano sempre in grado di autoregolarsi e che la ricerca della massimizzazione del profitto da parte delle imprese e del proprio esclusivo interesse da parte di tutti gli agenti economici comporti al contempo il massimo benessere sia individuale che collettivo. Se l'ideologia neoliberista è stata messa in crisi nel corso dell'ultimo quindicennio, l'alternativa o meglio il correttivo resta ancora per molti solo l'intervento pubblico, da potenziare seguendo il movimento pendolare Stato-mercato che ha caratterizzato il '900. Se si accetta questa impostazione le organizzazioni dell'economia sociale, e in particolare le cooperative, sono utili nelle fasi di crisi del modello, quando il loro intervento serve a limitare la disoccupazione o soccorrere le famiglie più colpite dalla crisi, o nella migliore delle ipotesi a sopperire ai ciclici fallimenti del mercato o dello Stato. Da non sostenere però in modo strutturale o di cui dimenticarsi appena i mercati riprendono a funzionare con piena efficienza o quando l'intervento pubblico è finalmente riuscito a farsi carico dei problemi. Relegando implicitamente l'economia sociale in un'area residuale delimitata dai fallimenti o dal disinteresse degli altri attori, nella convinzione che essa "arriva dove Stato e mercato non riescono ad operare", come nelle esperienze dell'inserimento lavorativo di persone con difficoltà occupazionali. Riconoscere l'importanza dell'economia sociale, specie in una fase di disorientamento come l'attuale, rischia quindi di non comportare che il suo ruolo sia riconosciuto come strutturalmente centrale.

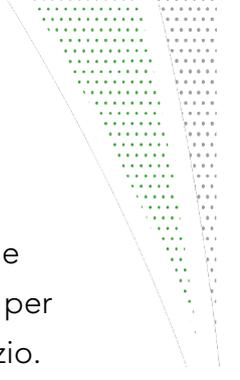
Per riuscire a comprendere il vero ruolo dell'economia sociale è allora necessario dimostrare che essa ha in sé la forza di affermarsi ed espandersi in tutte le situazioni, almeno quanto le altre forme di impresa, approfondendo il significato economico delle sue caratteristiche. A partire dalla presa d'atto che da almeno due decenni non solo il neoliberismo, ma lo stesso modello economico basato su due soli attori si sta rivelando sempre più insufficiente. L'eccessiva libertà concessa negli ultimi vent'anni al mercato, cioè alle imprese private, come soluzione a un lungo periodo di stagflazione ha causato meno crescita del previsto, accompagnata da crisi periodiche, da elevate e crescenti disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e della ricchezza, dalla creazione di ampie



fasce di popolazione in condizione di povertà, mentre la ricerca del massimo profitto ha accelerato la crisi ambientale. Dopo che il modello neoliberista è stato scosso in profondità a partire dalla grave recessione seguita alla crisi finanziaria del 2008, e dalle successive emergenze —sanitaria, bellica, energetica e climatica— che hanno segnato gli ultimi quindici anni, e che si è rivelato insostenibile, si è di nuovo puntato sulla soluzione di un maggior intervento pubblico. Ciascuna delle crisi susseguitesì in questo periodo ha così riportato al centro dell'attenzione il ruolo imprescindibile dell'autorità pubblica, come unico modo per rimediare agli evidenti fallimenti di un modello troppo incentrato sul mercato. Così è avvenuto con il salvataggio tramite iniezioni di risorse pubbliche del sistema finanziario colpito dalla crisi dei mutui sub-prime; e di nuovo con il soccorso pubblico alle imprese messe in difficoltà dalle misure per arginare la pandemia; o anche per far fronte alla crisi energetica derivata dal conflitto russo-ucraino. La mano visibile del settore pubblico è intervenuta senza risparmio per mettere in sicurezza situazioni che minacciavano la vita sociale ed economica, e che le imprese da sole non sarebbero state in grado di affrontare. Il pendolo ha invertito direzione.

Tuttavia l'azione degli Stati, pur avendo per ora salvato le economie dal fallimento, si è dimostrata insufficiente sia sul piano della regolamentazione che, ancora di più, su quello della redistribuzione del reddito ed è destinata a restarlo sia per le dimensioni ormai sovranazionali di alcuni oligopoli privati, sia per la ridotta capacità di spesa dovuta all'elevato indebitamento in parte determinato anche dai massicci interventi resi necessari per affrontare le varie crisi. Al contrario, nello stesso periodo, l'economia sociale, sia nel suo insieme, sia in alcune sue specifiche componenti, ha svolto una chiara funzione anticiclica.

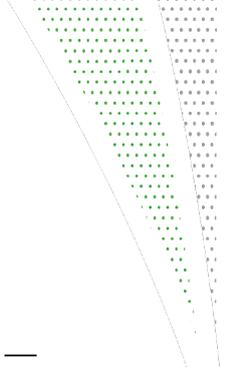
È quindi nel contesto non solo del fallimento del neoliberismo, ma della crisi del modello bipolare che va inserita oggi la riflessione sull'economia sociale intesa come un modo di organizzare non singole attività, ma qualsiasi attività economica, un modo diverso da quello delle imprese a scopo di lucro e delle istituzioni pubbliche, basato su propri principi e proprie modalità di gestione. Un vero e proprio terzo sistema che opera in autonomia accanto a Stato e mercato, da solo o in collaborazione con essi, ma diverso sia dall'uno che dall'altro perché fondato su principi propri, non meno generali né meno solidi di quelli che sottostanno agli altri sistemi. Riconoscendo così che questo tipo di economia è in grado non solo di garantire livelli di efficienza pari o superiori alle altre forme d'impresa, ma anche di favorire uno sviluppo più sostenibile e inclusivo e di promuovere l'attiva partecipazione dei cittadini nel determinare il proprio destino. Senza al contempo negare che esistono ambiti di specializzazione, inclusi quelli caratterizzati dai fallimenti (o più spesso dal disinteresse) di Stato e mercato.



La diversità delle imprese dell'economia sociale dalle altre imprese e dalle amministrazioni pubbliche dipende da qualcosa di più profondo delle caratteristiche richiamate nella definizione: dipende dal meccanismo economico di base utilizzato per coordinare i diversi attori che concorrono alla realizzazione di un bene o di un servizio. Fino ad oggi la letteratura economica ha considerato rilevanti esclusivamente due meccanismi di coordinamento: quello dell'autorità, se il coordinamento è affidato allo Stato o ai proprietari e ai manager dell'impresa, o quello del mercato, inteso non come generico scambio, ma nella sua definizione più precisa di "scambio per il guadagno" (Heath, 2006), se il coordinamento è affidato a scambi —tra produttore e consumatore, o tra lavoratore e impresa— che si avverano solo se tutte le parti sono convinte di trarne un guadagno. Nessuno di questi meccanismi è però alla base delle organizzazioni dell'economia sociale, dove l'autorità, se prevista, è delegata dai partecipanti e limitata dalla loro supervisione e gli scambi avvengono, soprattutto tra i partecipanti, sulla base della mutua assunzione di obbligazioni o, detto in altri termini, del principio di reciprocità e spesso, come ad esempio nelle imprese sociali e in molte associazioni, anche su quello di solidarietà.

Se si considerano nel loro insieme le caratteristiche dell'economia sociale emerge chiaramente che il meccanismo di coordinamento principale su cui si basano i rapporti tra gli attori è diverso dai precedenti. Esso è stato chiamato in diversi modi, tra cui oggi il più comune è mutualismo, anche se probabilmente è meglio chiamarlo in termini più generali, comprensivi anche degli scambi su base solidaristica, "meccanismo cooperativo" nel senso proposto da Elinor Ostrom (1990). Questo meccanismo è ampiamente presente sotto varie forme e in una molteplicità di situazioni, non solo di tipo economico, ma finora l'analisi economica lo ha assunto come un dato della cui operatività e della cui manutenzione poteva disinteressarsi e quindi, con poche eccezioni, non ne ha mai davvero approfondito il ruolo. Esso invece sta alla base di molte interazioni economiche fondamentali: lo si vede in azione tutte le volte che un gruppo di persone (o istituzioni) che condividono un bisogno o identificano un obiettivo comune, anziché aspettare che la soluzione emerga dal mercato o venga imposta da una autorità, scelgono insieme e liberamente di organizzarsi per soddisfarlo, decidendo direttamente il modo di affrontarlo per loro più idoneo e conveniente, suddividendo tra i partecipanti, sia quelli che sottoscrivono l'accordo, sia quelli che si aggregheranno in futuro, responsabilità, costi e benefici. Senza necessariamente garantire che a maggiori costi corrispondano anche maggiori benefici e spesso senza garantire ex-ante l'ammontare esatto sia dei primi che soprattutto dei secondi.

Un meccanismo che si distingue da quello del mercato non perché non comporti necessariamente un guadagno, ma perché non è basato solo o prevalentemente sul



guadagno individuale, e perché è frutto di un accordo consapevole e non di una reazione automatica alla comparazione tra bisogno da soddisfare e prezzo. Esso si distingue anche dal meccanismo dell'autorità perché chi vi aderisce lo fa per libera scelta. Un meccanismo che assume una concezione dell'uomo come essere sociale — né egoista puro né altruista ad oltranza— dotato di un insieme di motivazioni all'azione anche economica molto più complesso e realistico dell'unica concezione sottesa agli altri due meccanismi: l'autointeresse o l'obbedienza (che pure non esclude), ma che fa leva soprattutto su motivazioni intrinseche, comprese quelle altruistiche. Oppure su motivazioni per il processo che caratterizza queste forme di impresa: possibilità di partecipare alle decisioni, maggiore equità sia nelle procedure che nella distribuzione del valore, autonomia, rapporti più soddisfacenti con superiori e colleghi. Motivazioni che sono in grado, a parità di condizioni, sia di ridurre i costi di transazione, sia di contribuire in modo originale alla creazione di valore economico e sociale. E che gli altri due meccanismi semplicemente sprecano e comunque fino ad ora hanno ben poco coltivato, salvo accorgersene di recente.

Il fatto di assumere che le organizzazioni dell'economia sociale non sono un ibrido che si distrae tra due meccanismi non coerenti con le loro caratteristiche, prendendo un po' dall'uno e un po' dall'altro, ma sono supportate da un proprio meccanismo, è un passaggio fondamentale per porle alla pari con tutti gli altri istituti economici e quindi per riconoscere che possono operare in tutti i settori, adattando gli aspetti formali, ad esempio gli statuti e le basi sociali, al tipo di iniziativa che intraprendono. Pur restando consapevoli, naturalmente, che anche il meccanismo cooperativo ha dei limiti e quindi funziona meglio in alcuni ambiti piuttosto che in altri. Infatti quanto era squilibrata e inadeguata a descrivere la realtà la polarizzazione tra principio di autorità e principio di scambio per il guadagno, tanto lo sarebbe una visione che volesse considerare il meccanismo cooperativo applicabile in ogni circostanza e per ogni necessità.

Passando dai meccanismi alle istituzioni di coordinamento e in particolare alle imprese, è chiaro che esse hanno alla base della loro costituzione e gestione uno dei tre meccanismi, ma non si fondano solo su di esso, incorporando anche elementi degli altri due. Ciò che le differenzia è la prevalenza dell'uno o dell'altro. Senza la cooperazione spontanea o incentivata dei lavoratori nessuna iniziativa economica sopravviverebbe, ma ciò non fa delle imprese e delle istituzioni che selezionano e remunerano i propri dipendenti solo o soprattutto sulla base dello scambio lavoro-salario delle cooperative. Per contro, anche le organizzazioni dell'economia sociale presentano sia vantaggi che svantaggi. Oltre a fidelizzare più facilmente delle altre imprese i loro "proprietari" e mettere a frutto motivazioni diverse e più complesse rispetto alle altre imprese, e quindi poter contare sul loro impegno anche con meno incentivi o controlli, esse sono più

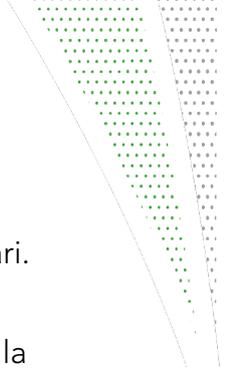
flessibili perché l'accordo cooperativo è, almeno in teoria, sempre rinegoziabile, il che le pone in posizione di vantaggio nell'affrontare, ad esempio, situazioni di incertezza informativa. Al contempo però sono più esposte ai comportamenti opportunistici perché meno in grado di controllarli, e rischiano di perdere i propri vantaggi al crescere delle dimensioni o di non riuscire a raggiungere dimensioni sufficienti per restare competitive.

Netti sono invece i vantaggi sociali: le organizzazioni dell'economia sociale sono molto più attente alla distribuzione equa del valore prodotto e quindi contrastano le disuguaglianze, tendono a farsi carico dei bisogni dei più deboli, attraverso la gestione in comune delle loro risorse e sono meno soggette al ciclo economico perché non hanno ad obiettivo la tutela del capitale, ma quella dei lavoratori e soprattutto di utenti e consumatori.

5. Una valenza che va oltre la dimensione economica

Un aspetto ancor meno indagato dell'economia sociale è quello della sua valenza civica. Il contesto di riferimento è quello che nel corso degli ultimi decenni ha visto una netta inversione di tendenza nel rapporto tra politica ed economia. Dopo la stagione del compromesso keynesiano tra capitalismo e democrazia, in cui è prevalsa l'esigenza di una regolazione del mercato in nome di uno sviluppo guidato anche da esigenze di equità e coesione sociale, motivate dalle necessità della ricostruzione post-bellica, a partire dalla fine degli anni '80, nel nuovo scenario geopolitico creatosi dopo il crollo dell'Unione Sovietica, si è affermata l'idea che l'azione del mercato non andasse più ostacolata o limitata. Lo spazio della politica andava contenuto per lasciare più margine di azione alle forze dell'economia. Venuto meno il confronto tra il modello dell'economia pianificata e quello di un'economia basata sul mercato, con la vittoria di quest'ultima, nei due decenni seguiti alla caduta del muro di Berlino la forza trainante è stata una globalizzazione dei mercati mondiali che ha travolto la capacità di regolazione delle istituzioni politiche nazionali. Dopo un ciclo trentennale di primato della politica sull'economia, gli anni della globalizzazione hanno visto un'inversione di rotta, con la tendenziale prevalenza delle ragioni di un'economia di mercato su quelle di una politica preoccupata della coesione sociale.

Sul piano sociale questa trasformazione è stata accompagnata, attraverso una complessa dialettica di dinamiche economiche e culturali, dalla progressiva affermazione di una "generazione del sé" per la quale si è imposta come priorità la libera espressione delle capacità individuali e la rimozione dei vincoli e dei condizionamenti derivanti da una società tradizionale. Un forte orientamento



individualista ha costituito il sostrato della stagione neoliberista, portando valori culturali e visione economica a convergere su un allentamento dei legami comunitari. Sugli effetti che questa fase ha prodotto sul corpo sociale, in termini di disintermediazione e relativa scomposizione delle forme sociali di partecipazione alla vita pubblica, di accresciuta distanza tra cittadini e autorità, di svuotamento della rappresentanza politica, e di autoreferenzialità del sistema dei partiti, si è scritto e detto in abbondanza. Quanto rileva qui è la percezione che tra i due meccanismi sopra menzionati, quello dello scambio per il guadagno abbia preso il sopravvento rispetto a quello dell'autorità, mettendo in luce e in parte favorendo l'impotenza di questa di fronte ai processi economici globali. Con la conseguenza di considerarne gli effetti, quali la crescente disuguaglianza e la polarizzazione sociale, come esiti inevitabili e connaturati all'idea stessa di sviluppo economico. Come già ricordato questa rappresentazione è stata scossa in profondità dalle varie crisi che si sono susseguite dall'inizio del nuovo secolo.

Il già ricordato ritorno dello Stato, tuttavia, come non basta per risolvere la crisi del modello duale, non è di per sé neppure in grado di ripopolare la vita pubblica. Specie dopo che decenni di progressivo e costante indebolimento dei legami sociali hanno condotto alla scomparsa di molti di quei corpi intermedi che in passato erano stati essenziali nello svolgere una funzione di aggregazione e di mediazione tra individui e istituzioni politiche. In una prospettiva di cicli nella partecipazione alla vita pubblica, che seguendo il pensiero di Hirschman (1979) vedono alternarsi fasi di disillusione e fasi di impegno, nei prossimi anni la prospettiva è tuttavia quella di una ripresa della partecipazione dei cittadini alla vita pubblica. Non mancano segnali in questa direzione, specie nelle generazioni più giovani. Ma il ritorno del valore della socialità dopo anni di primato dell'individuo, non senza venature narcisistiche, non può avvenire senza il confronto con il tema dell'agire economico. Dopo decenni in cui l'economia ha spodestato la politica, il discorso sulla partecipazione alla vita pubblica e sul rafforzamento delle istituzioni democratiche deve passare da una riflessione su forme di azione economica che sostengano questi valori, anziché corroderli come è accaduto nei ruggenti anni del primato del mercato. Ed è questo il punto in cui si inserisce la valenza civica della economia sociale.

La cultura economicista del nostro tempo non si rimpiazza volontaristicamente ma richiede di essere problematizzata attraverso l'esempio di attività economiche che incorporano un orientamento verso l'interesse generale e che si fanno carico di una responsabilità sociale strutturale e non marginale. L'economia sociale riflette questa componente "civica" in tutte le forme e in tutti gli ambiti in cui opera. Le organizzazioni dell'economia sociale nascono per produrre soluzioni e risposte più vicine ai bisogni dei

cittadini. Le modalità con cui operano favoriscono la partecipazione e educano all'esercizio della democrazia. I principi in base a cui agiscono richiamano un'idea comunitaria che contrasta la frammentazione individualista. Dalle imprese e cooperative sociali alle cooperative di comunità, dalle comunità energetiche alle esperienze di agricoltura sociale, l'economia sociale presenta una moltitudine di nuove forme di mediazione tra cittadini e istituzioni pubbliche, in cui l'attività economica espleta anche una funzione di rigenerazione dei legami sociali. Per questo la sua valenza non si limita alla dimensione economica ma rappresenta un vettore di nuovo impegno civico e partecipazione alla vita pubblica.

6. Conclusione

Una migliore conoscenza dell'economia sociale, oltre che aiutare a capire le specificità del settore aiuta anche ad analizzare criticamente le forme giuridiche disponibili, l'adeguatezza della regolamentazione, l'applicabilità del meccanismo della concorrenza, le modalità di governance e di gestione e, last but not least, le politiche di sostegno più adatte al suo sviluppo, considerato che le politiche oggi prevalenti sono perlopiù calibrate sul meccanismo del mercato e sull'impresa di capitali. L'economia sociale potrebbe fare molto di più se solo fosse maggiormente conosciuta, liberata e sostenuta. Fare di più per migliorare il funzionamento dei processi economici, ma anche per riattivare la partecipazione dei cittadini alla vita pubblica, rigenerando istituzioni democratiche altrimenti a rischio. Il suo ruolo è ancora ignoto a troppi, anche (e questo è più grave) ai decisori pubblici che, dovendo misurarsi con problemi come l'affievolimento della coesione sociale, la gestione della transizione ecologica o la rigenerazione di posti di lavoro dignitosi, avrebbero tutto l'interesse a mettere a frutto il potenziale inespresso dell'economia sociale. Riconoscere tutto ciò è oltremodo importante, anche per aiutare gli stessi operatori e dirigenti di imprese e organizzazioni del settore che sempre più spesso, a seguito del clima culturale sopra descritto, si percepiscono come operanti in contesti e organizzazioni residuali.

Bibliografia

- Borzaga, C. (2018)(a cura di). *Cooperative da riscoprire. Dieci tesi controcorrente*. Roma: Donzelli.
- European Commission (2021). *Building an economy that works for people: an action plan for the social economy*. COM(2021) 778 final.
- European Commission (2023). *Proposal for a Council recommendation on developing social economy framework conditions*. COM(2023)316.

- 
- Heath, J. (2006). The benefits of co-operation, *Philosophy & Public Affairs*, 34(4): 313-51.
- Hirschman, A.O. (1979). *Shifting involvements: Private Interest and Public Action*. Princeton: Princeton University Press.
- ILO (2022). *Resolution concerning decent work and the social and solidarity economy. ILC.110/Resolution II*.
- Istat & Euricse (2021). *L'economia sociale in Italia. Dimensioni, caratteristiche e settori chiave*. Trento: Euricse.
- Michie, J., Blasi, J. & Borzaga, C. (2017). *The Oxford Handbook of Mutual, Cooperative and Co-owned Business*. Oxford: Oxford University Press.
- OECD (2022). *Recommendation on the Social and Solidarity Economy and Social Innovation*.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- United Nation General Assembly (2023). *Promoting the social and solidarity economy for sustainable development*.