

COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE

IX EDIZIONE

PAPER

Walter Vesperi, Vittorio D'Aleo, Giacomo Morabito, Salvatore Lo Bue

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali, Ambientali e Metodologie Quantitative

Università di Messina

IMPRENDITORIALITÀ VS. RESPONSABILITÀ SOCIALE: LA STARTUP INNOVATIVA A VOCAZIONE SOCIALE

Paper presentato in occasione del

Colloquio scientifico sull'impresa sociale, 22-23 maggio 2015

Dipartimento PAU (Patrimonio, Architettura, Urbanistica)

Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria

ISBN 978-88-909832-2-1



Iris Network
Istituti
di Ricerca
sull'Impresa
Sociale



Abstract

Il lavoro è stato sviluppato in tre fasi. Nella prima, partendo dall'analisi della definizione del legislatore italiano di startup innovativa a vocazione sociale, si è cercato di definire il fenomeno oggetto di studio e le sue caratteristiche principali. Nella seconda fase, si è proceduto tramite una comparazione con le principali definizioni, presenti nella letteratura internazionale, di startup innovativa e impresa sociale a evidenziare le eventuali differenze o analogie esistenti con la definizione italiana. Nell'ultima fase, si è cercato di mettere in evidenza, come innovazione e imprenditorialità possono coesistere all'interno di una struttura organizzativa volta a generare non soltanto un ritorno economico ma anche un valore diffuso per la società.

Il paper rappresenta un primo elemento di riflessione sul fenomeno di startup innovativa a vocazione sociale in Italia. Dalla loro recente istituzione nell'ordinamento giuridico italiano, il dibattito scientifico si è maggiormente concentrato sugli aspetti di carattere sociologico o contabile, trascurando spesso le competenze manageriali necessarie per questo tipo di impresa. In effetti, le competenze richieste al management nelle imprese sociali, soprattutto innovative e in fase di startup, oltre a rispondere a logiche meramente di mercato (*market oriented*), devono necessariamente seguire valori etici e morali (*ethics oriented*).

Keywords: imprenditorialità, innovazione, impresa sociale, startup, startup innovativa a vocazione sociale

1. Introduzione

Il presente lavoro si pone come obiettivo quello di analizzare le Startup Innovative a Vocazione Sociale, quale complesso fenomeno imprenditoriale orientato all'innovazione, in settori tradizionalmente a carattere sociale.

Con l'articolo 25 comma 4 del D.L. 179/2012 convertito con Legge 221/2012, il legislatore ha introdotto nell'ordinamento giuridico italiano la qualifica di Startup Innovativa a Vocazione Sociale (d'ora in avanti per brevità denominate "SIAVS"), rappresentando un elemento importante di novità nel panorama del tessuto economico e sociale italiano. E' bene evidenziare, sin da subito, che le SIAVS non rappresentano una nuova forma giuridica di fare impresa bensì una qualifica; un nuovo modo di intraprendere un'attività economica.

L'interesse del dibattito scientifico, intorno a questa nuova "qualifica imprenditoriale", deriva da contemporanea presenza di diversi elementi di complessità aziendale. In particolare, è possibile individuare già dalla denominazione una serie di elementi di criticità:

- la fase di startup;
- l'elevato tasso di innovazione;
- il particolare valore sociale.

L'innovazione viene spesso considerata come una importante variabile economica nella crescita di un paese, ma completamente sconnessa dalla finalità sociale. L'intervento del legislatore è stato quello di "collegare" l'aspetto sociale con l'innovazione. Essa si trasforma in un primo tempo sia in nuove opportunità economiche\imprenditoriali, e in un secondo tempo traduce i suoi effetti sullo stato sociale della comunità.

I "classici" paradigmi delle organizzazioni *profit oriented*, non possono essere applicati in maniera semplicistica alle imprese sociali, o in generale al settore *no profit oriented*. Per tale motivo, lo studio e l'organizzazione delle SIAVS impongono una riflessione sull'imprenditorialità e sulle risorse manageriali necessarie per la gestione delle stesse.

Il lavoro, non ha l'ambizione di rappresentare una esaustiva analisi del fenomeno delle SIAVS, ma vuole rappresentare un primo elemento di riflessione nel vivace dibattito scientifico intorno alle SIAVS come strumenti di imprenditorialità e di promozione di valori sociali.

2. Tratti distintivi dell'impresa sociale e SIAVS: elementi di riflessione

L'impresa sociale e le SIAVS, introdotte dal Legislatore Italiano rispettivamente dal Decreto Legislativo 155/06 e dal Decreto Legge 179/2012, non rappresentano delle nuove forme giuridiche con cui svolgere l'attività di impresa, ma delle nuove qualificazioni che possono essere assunte da soggetti giuridici costituiti con qualsiasi forma giuridica.

Al fine di comprendere questo fenomeno (imprese sociali e SIAVS) e le sue caratteristiche peculiari, è necessario partire da un breve *excursus* normativo. Concentrando l'attenzione sulle imprese sociali, attraverso un'analisi della normativa di riferimento, emergono interessanti spunti di riflessione sulla natura e sulle caratteristiche di questa qualifica.

Partendo dall'articolo 1° del sopra citato Decreto Legislativo del 24 marzo 2006, che recita:

“Possono acquisire la qualifica di impresa sociale tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale, e che hanno i requisiti di cui agli articoli 2, 3 e 4”

Risulta evidente come, sin dal primo articolo, il legislatore abbia voluto garantire la libertà di organizzazione alle imprese che volessero concorrere alla qualifica di imprese sociali.

In particolare, possono acquisire la qualifica di “impresa sociale”:

- Le associazioni, riconosciute e non, le fondazioni e i comitati;
- Le società di persone: società semplice (Ss), società in nome collettivo (Snc), Società in accomandita semplice (Sas.);
- Le società di capitali: Società a responsabilità limitata (Srl), Società per azioni (Spa) e la Società in accomandita per azioni (Sapa.);
- Infine, le società cooperative e i consorzi.

Da questo elenco devono essere escluse le imprese individuali, in quanto esse non hanno uno statuto o un atto costitutivo in cui inserire le clausole relative ai requisiti esposti negli artt. 2, 3 e 4 del Dlgs 155/2006. Allo stesso tempo, non possono acquisire la qualifica di impresa sociale le pubbliche amministrazioni e tutte le organizzazioni i cui atti costitutivi limitino, anche solo indirettamente, l'erogazione dei beni e dei servizi in favore dei soli soci, associati o partecipanti.

Si deve mettere in risalto, che la natura del soggetto titolare della qualifica di impresa sociale, deve essere un'organizzazione privata, non essendo possibile ravvisare un'impresa sociale esercitata da un ente pubblico¹.

In merito alle società di capitali, bisogna porre una riflessione nel caso di società di capitali unipersonali (srl o spa). L'esercizio di un'impresa sociale da parte di una società di capitali con un unico socio, non appare direttamente in contrasto con quanto espresso dal decreto, non essendo prevista dalla norma stessa una specifica causa di scioglimento al venir meno della pluralità dei componenti dell'organizzazione².

Una vasta dottrina ammette la possibilità società unipersonali possano assumere la qualifica di impresa sociale (Fici A., Galletti D., 2007; Fusaro 2007). Appare immediato il contrasto dell'esercizio di un'impresa sociale da parte di una impresa unipersonale e all'intenzione riconosciuta di tale modello di valorizzare la caratteristica di imprenditorialità collettiva, ovvero unire più persone attorno ad un progetto sociale comune.

Proseguendo con l'analisi della normativa, con il fine di comprendere la definizione data dal legislatore di impresa sociale, l'articolo 2 identifica i beni e servizi di utilità sociale e di conseguenza i settori in cui possono operare le imprese sociali:

a) assistenza sociale, ai sensi della legge 8 novembre 2000, n. 328, recante legge quadro per la realizzazione del sistema integrato di interventi e servizi sociali;

b) assistenza sanitaria, per l'erogazione delle prestazioni di cui al decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri in data 29 novembre 2001, recante «Definizione dei livelli essenziali di

¹ Costi R. (2005), “La nozione di impresa sociale nella legge di delega”, In: “Impresa sociale”, n. 5, pp. 73 ss.

² Cesarini F., Locarelli R. (2008), “Le imprese sociali. Modelli di governance e problemi gestionali”, Franco Angeli.

assistenza», e successive modificazioni, pubblicato nel supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale n. 33 dell'8 febbraio 2002;

c) assistenza socio-sanitaria, ai sensi del decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri in data 14 febbraio 2001, recante «Atto di indirizzo e coordinamento in materia di prestazioni

socio-sanitarie», pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 129 del 6 giugno 2001;

d) educazione, istruzione e formazione, ai sensi della legge 28 marzo 2003, n. 53, recante delega al Governo per la definizione delle norme generali sull'istruzione e dei livelli essenziali delle

prestazioni in materia di istruzione e formazione professionale;

e) tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, ai sensi della legge 15 dicembre 2004, n. 308, recante delega al Governo per il riordino, il coordinamento e l'integrazione della legislazione in materia

ambientale e misure di diretta applicazione, con esclusione delle attività, esercitate abitualmente, di raccolta e riciclaggio dei rifiuti urbani, speciali e pericolosi;

f) valorizzazione del patrimonio culturale, ai sensi del Codice dei beni culturali e del paesaggio, di cui al decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42;

g) turismo sociale, di cui all'articolo 7, comma 10, della legge 29 marzo 2001, n. 135, recante riforma della legislazione nazionale del turismo;

h) formazione universitaria e post-universitaria;

i) ricerca ed erogazione di servizi culturali;

l) formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica ed al successo scolastico e formativo;

m) servizi strumentali alle imprese sociali, resi da enti composti in misura superiore al settanta per cento da organizzazioni che esercitano un'impresa sociale.

m-bis) cooperazione allo sviluppo.

Nell'art. 2, comma 2, afferma che indipendentemente dall'esercizio della attività di impresa nei settori sopracitati, si può acquisire la qualifica di impresa sociale se le organizzazioni favoriscono l'inserimento lavorativo di: lavoratori svantaggiati e lavoratori disabili.

Ulteriore elemento peculiare dell'impresa sociale, è presente nell'art. 3, ovvero l'assenza dello scopo di lucro. A norma di tale articolo, l'impresa sociale se costituita sotto forma di società non deve distribuire, neanche indirettamente, gli utili o gli avanzi di gestione se costituita sotto forma di altri enti come associazioni, fondazioni o comitati.

In linea con quanto previsto dall'articolo 7, nella denominazione dell'organizzazione, è fatto obbligo per la stessa, l'uso della locuzione "impresa sociale". Quest'ultima si dovrà aggiungere (e non sostituire), con le altre locuzioni obbligatorie per legge, come la tipologia societaria (spa, srl, snc, Onlus, ecc).

Passando all'analisi delle SIAVS, la norma di riferimento è il D.L. 179/2012, convertito in legge n. 221/2010, contenente "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese".

Si può comprendere, sin da subito, come l'obiettivo di tale intervento legislativo sia stato quello di dare impulso alla ricerca e alle innovazioni tecnologiche, quali fattori essenziali per il progresso e lo sviluppo economico, cultura e al contempo alla competitività delle imprese.

Secondo l'art. 25 del sopracitato D.L., viene definita impresa start-up innovativa, la società di capitali, anche sotto forma di cooperativa, che rispettano due tipologie differenti di requisiti: cumulativi e alternativi.

La prima tipologia di requisiti "cumulativi", rappresentano requisiti che la potenziale SIAVS deve possedere contemporaneamente e quindi, cumularsi fra di loro. Tali requisiti sono:

- le cui azioni o quote di capitale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, in possesso dei seguenti requisiti:
- essere costituita da non più di sessanta mesi;
- avere sede in Italia, o in un altro Stato membro dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia;
- a valere dal secondo anno di attività, la start-up innovativa non deve superare i 5 milione di euro di totale del valore della produzione annua;
- non distribuisce o ha distribuito utili;
- ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda.

Rientrano nella seconda tipologia di requisiti, ovvero "alternativi", ovvero caratteristiche che la potenziale SIAVS deve possiede almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti:

- le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione;
- impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, per una percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di un titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale;
- sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero sia titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaborazione, purché tali privative siano direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività di impresa".

In merito all'ultimo requisito alternativo, appare necessario precisare che secondo un "parere" del Ministero dello Sviluppo Economico, in risposta a un quesito sollevato dalla Camera di Commercio di Verona del 11 luglio 2014, *"La scelta legislativa appare orientata chiaramente. [...] il legislatore dispone che la start up possa essere non soltanto titolare o licenziataria ma anche "depositaria" di tale privativa. Questo*

*significa che il requisito sarebbe soddisfatto anche nel caso in cui la start up avesse presentato domanda per la registrazione del brevetto, pur non conoscendone ancora l'esito*³.

Dalla disamina della lettura, emerge che l'aspetto sociale di queste start up, non deve essere considerato come un aspetto secondario ma un elemento fondamentale della loro natura⁴ e caratterizzante rispetto al loro agire. L'obiettivo principale di queste imprese non è rispondere ai bisogni del mercato e il conseguimento di un utile, ma rispondere al bisogno di innovazione e benessere di una società.

Le start up innovative, spesso adottano modelli di business poco attraenti per i finanziatori, manifestando maggiore difficoltà nella nascita e nello sviluppo rispetto ad altre imprese⁵. Per tale motivo, il legislatore ha previsto una serie di norme agevolative⁶.

Il ruolo sociale dell'impresa, venne sottolineato da Kramer (1981), che cercò di interpretare le imprese sociali focalizzando l'attenzione sulle caratteristiche peculiari di: tutela, sviluppo e promozione di bisogni e interessi diffusi per i cittadini in generale o per particolari gruppi o per l'inclusione di genere (Wamboye, Adekola, Sergi 2015); la produzione di beni e servizi di utilità "sociale", che può avvenire in forma stabile od occasionale, dipendente dalla pubblica amministrazione o in maniera autonoma; infine la **redistribuzione** sociale delle risorse.

Un'altra prospettiva di analisi legata alle difficoltà dello Stato di soddisfare (*government failure*⁷), tutta la domanda di beni pubblici, ci viene fornita da Weisbrod (1975, 1988). Secondo Wiesbrod, la domanda di beni e servizi tenda a lasciare insoddisfatti tutti coloro che hanno esigenze che si discostano dalla media, come risultato la domanda di questi beni e servizi che non viene soddisfatta dalle imprese for-profit o dallo Stato, verrà soddisfatta solo dalle organizzazioni non-profit.

Numerosi sono i contributi di autori che sottolineano come le imprese sociali siano il risultato di un insieme di particolari fattori: tipologie di imprenditori particolarmente intenzionati a rilanciare la propria immagine o allargare la propria influenza, gruppi religiosi e non, reinvestimento di redditi non distribuiti, costole di multinazionali (Young 1983, 1997; Rose-Ackerman 1996; James 1989).

Un'interpretazione notevolmente diffusa e accettata (Hansmann, 1980) individua nel vincolo alla distribuzione di utili un modo per superare i fallimenti del contratto determinati dall'esistenza di asimmetrie informative tra produttore e consumatori (o donatori), che impediscono a questi ultimi di valutare e controllare ex-post la qualità del prodotto concordata ex-ante. Vincolandosi a non distribuire utili, l'organizzazione segnala al consumatore che non è interessata a sfruttare ex-post tali asimmetrie, riducendo la qualità del prodotto al fine di massimizzare il profitto

In ultima battuta, le imprese sociali e le SIAVS, adottano dei particolari modelli di proprietà e di governance, caratterizzati non solo dal vincolo del divieto di distribuzione degli utili, ma anche dall'adozione di forme organizzative democratiche, considerate dal "*comune senso*" più affidabili e credibili delle imprese tradizionali, con un forte orientamento alla persona e ai valori. Al contempo, le caratteristiche tradizionalmente attribuite alle imprese private (flessibilità, economicità e innovatività) possono essere facilmente trasferite alle imprese sociali e SIAVS imputandole a criteri di solidarietà e etica.

³ la versione integrale del parere è disponibile sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico, al seguente indirizzo: http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/normativa/Verona_start-up_brevetto.pdf

⁴ Di Diego S., Gentile G. (2013), "Guida alle Start up innovative", IPSOA.

⁵ Op. cit. vedi nota n. 4

⁶ Di Diego S. (2014), "Onlus e Imprese Sociali", Maggioli Editore.

⁷ Gasparre A. (2012), "Logiche organizzative nel Welfare locale. Governance, partecipazione, terzo settore", Franco Angeli

3. L'impresa sociale e startup nel panorama internazionale

Seppur complesso il confronto fra le SIAVS (o più in generale l'impresa sociale) nel panorama internazionale, tale raffronto appare necessario in quanto dagli anni '80 fino ai giorni Nostri, il quadro si è modificato significativamente sia dal punto di vista della crescita quantitativa delle organizzazioni del terzo settore sia in considerazione del loro ruolo produttivo⁸. Molti autori, hanno evidenziato tale difficoltà⁹.

Al fine di rendere paragonabili i termini di analisi, si è deciso di "allargare i confini di ricerca". Prendendo in considerazione gli elementi che maggiormente caratterizzano il fenomeno indagato è stato possibile concentrare l'attenzione su alcuni elementi facilmente individuabili nella maggior parte dei paesi. Per tale motivo, si è deciso di focalizzare l'attenzione sul "settore non profit" e sul fenomeno "startup", aspetti non direttamente collegati fra di loro ma che fortemente caratterizzano il principale fenomeno di analisi (SIAVS).

Il settore nel "non profit", viene spesso indicato come "terzo settore" o "economia sociale".

In merito alle origini del terzo settore, la dottrina ha osservato che "il terzo settore nasce, in via subordinata e residuale, per ovviare alle carenze dello Stato, per poi crescere fino a svolgere una funzione complementare e propulsiva nella definizione delle attività di interesse pubblico, giungendo a conquistare quote di mercato nei settori di competenza o in quelli connessi o strumentali"¹⁰. Esso, rappresenta un complesso di organizzazioni che producono beni e servizi di rilevanza pubblica che non operano per massimizzare il loro profitto e sono quindi fundamentalmente diverse anche dalle imprese che operano nel mercato¹¹.

L'economia sociale, non rappresenta una tendenza ma un nuovo modo di rivedere il sistema economico. Tale affermazione è supportata dalla tendenza dei vari paesi europei di passare da una valutazione del benessere della società non soltanto basata su performance materiali, ma secondo un ampio set di valore, anche immateriali e di tipo relazionali e sociali¹². In altre parole, appare sempre di più diffusa la tendenza dei governi di superare i limiti della misurazione del PIL (Prodotto Interno Lordo), a favore di indicatori della performance economica che includano anche il progresso sociale e il benessere collettivo. Nel febbraio 2008, il governo Sarkozy, istituisce la "Commission sur la mesure de la Performance Économique et du Progrès Social" (CMEPSP). A tale iniziativa, seguirono analoghe iniziative dei paesi europei quali per esempio: la Germania, il Regno Unito e l'Italia. Non solo paesi europei, ma anche la Commissione Europea, si è mossa verso lo sviluppo di nuovi indicatori di benessere che potessero completare le informazioni date dal PIL.

Allo stesso tempo, diversi studiosi hanno espresso il timore che il "terzo settore possa diventare uno strumento per giustificare e realizzare politiche di privatizzazione, che porteranno alla "deregulation" anche nel sociale e alla progressiva erosione dei diritti sociali storicamente consolidati". Nel contesto europeo, lo sviluppo del terzo settore, ha risentito molto delle condizioni socio-politiche, culturali ed economiche dei diversi Paesi. Determinando una forte eterogeneità (sia terminologica sia legislativa). Per semplicità di analisi e per risolvere il problema dell'eterogeneità, si è deciso impostare il lavoro di confronto secondo un approccio che privilegiasse un aspetto giuridico-istituzionale del settore non profit. Secondo tale approccio, è possibile distinguere le organizzazioni appartenenti al terzo settore in tre macro categorie: imprese

⁸ Borzaga C., Santuari A. (2000), "Le imprese sociali nel contesto europeo", Working Paper n. 13.

⁹ Federico V., Russo D., Testi E. (2012), "Impresa sociale, concorrenza e valore aggiunto. Un approccio Europeo", CEDAM.

¹⁰ Carinci F. (1999), "il non profit. Itinerari giuridico-istituzionali", Milano.

¹¹ Battisti A. M. (2013), "Welfare e no profit in europa. Profili comparativi", Giappichelli.

¹² Op. cit. vedi n. 9

cooperative, società mutualistiche e associazioni. Le imprese sociali, oltre rappresentare un nuovo strumento di welfare mix, rappresentano un nuovo modo di fare imprenditorialità e pensare l'impresa.

E' possibile trarre delle linee comuni di impresa operante nell'economia sociale, confrontando le esperienze sviluppatesi nel mondo:

- un'attività stabile d'impresa, consistente nella produzione di beni o servizi o nella promozione, volti a apportare benefici ai membri della comunità o a gruppi specifici di cittadini;
- l'esistenza forte autonomia di governance (nella maggior parte dei casi), rispetto altre organizzazioni o autorità pubbliche, processi decisionali partecipativi e democratici;
- alta rischiosità economica, quindi difficoltà nel reperire fondi in prestito, mix di risorse di provenienza con costi di gestione assai diversi, l'attività dell'impresa sociale tendenzialmente si finanzia anche attraverso la vendita dei beni e servizi prodotti, ma soprattutto attraverso sussidi e risorse di provenienza pubblica o donazioni private;
- presenza di lavoro retribuito, infatti anche se il volontariato potrebbe risultare caratterizzante delle imprese sociali, in realtà si riscontra una tendenza in aumento del lavoro retribuito;

Focalizzando l'attenzione sul concetto di startup, e su come esso viene definito in ambito internazionale, si può partire dal presupposto che non esiste un comune consenso sull'avvio e sulla conclusione di questa prima fase di vita dell'impresa¹³. Nonostante questa mancanza di comune accordo, gli stessi studiosi sono concordi nell'indicare tale fase quale la più delicata e rischiosa dell'intero *business life cycle* che caratterizza ogni impresa. Il concetto di startup è legato alla definizione di una business idea. La business idea rappresenta il punto di partenza di ogni nuova attività imprenditoriale (Peter et al. 2004). Uno studio risalente al 1988 di Scheinberg e MacMillan, individua circa 38 motivazioni che spingono una persona ad avviare una propria attività d'impresa. Studi successivi, hanno raggruppato in 6 macro categorie, le motivazioni che spingono una persona a creare una startup (Dahlqvist e Davidsson, 2000):

- Need for approval;
- Perceived instrumentality of wealth;
- Degree of comunitarism;
- Need for personal development;
- Need for independence;
- Need for escape (principalmente disoccupazione).

All'interno delle sei categorie sopracitate, troviamo anche le motivazioni che spingono gli individui a costituire un'impresa sociale, o una SIAVS.

Secondo la teoria neoclassica, l'uomo economico è un soggetto interessato esclusivamente alla massimizzazione della propria utilità, ossia mosso dall'auto-interesse, o ancora tipicamente "egoista"¹⁴. In coerenza con quanto sopra espresso, l'impresa in quanto soggetto economico espressione di una pluralità di "uomini" può essere considerata come un soggetto "egoista" volto al raggiungimento della massimizzazione del proprio utile. Tale principio, viene messo in discussione quando il fine ultimo delle SIAVS, e più in generale delle imprese sociali, è il benessere sociale e non la distribuzione di utile.

L'intervento del legislatore italiano volto a introdurre, in un primo tempo, le imprese sociali e, in un secondo momento, le SIAVS, è stato finalizzato a sostenere l'innovazione e il suo ruolo sociale all'interno dell'economia. L'imprenditore sociale, pertanto è chiamato a individuare nuovi "paradigmi" di

¹³ Petretto L. (2009), "Imprenditore ed università nello start-up di impresa: ruoli e relazioni critiche", Firenze UP.

¹⁴ Depedri S. "L'evoluzione delle motivazioni: altruismo verso egoismo nell'impresa sociale", In: "Impresa Sociale", ISSN Edizione, Gennaio – Marzo 2008, pagg. 81 – 102.

imprenditorialità sociale. Il primo paradigma “classico” che si scontra con le tipicità delle SIAVS, è certamente la catena del valore ipotizzata da Michael Porter. Per tale motivo, la catena del valore originariamente ideata da Porter, deve essere rivista al fine di interpretare i principi del “settore non profit”.

Da una breve analisi della letteratura sul tema della generazione del valore negli enti non profit e nelle imprese ad alto contenuto tecnologico, due rivisitazioni del modello di Porter appaiono maggiormente utilizzate: la Catena del Valore dell’Impatto e la Catena del Valore Compatibile .

La Catena del Valore dell’Impatto¹⁵, permette di articolare le relazioni che esistono tra i diversi elementi dell’impresa e di descrivere l’impatto sociale dell’organizzazione. Tramite questo strumento è possibile individuare come impresa eccellente¹⁶, le organizzazioni che sapranno massimizzare tutte le leve strategiche e i modelli organizzativi, con particolare attenzione alla gestione responsabile della risorsa “ambientale”, e all’ottimizzazione “valoriale” di tutte le componenti immateriali.

La Catena del Valore dell’Impatto, sofferma la propria attenzione sulle conseguenze che le azioni delle SIAVS (o più in generale le imprese sociali), hanno sulla comunità.

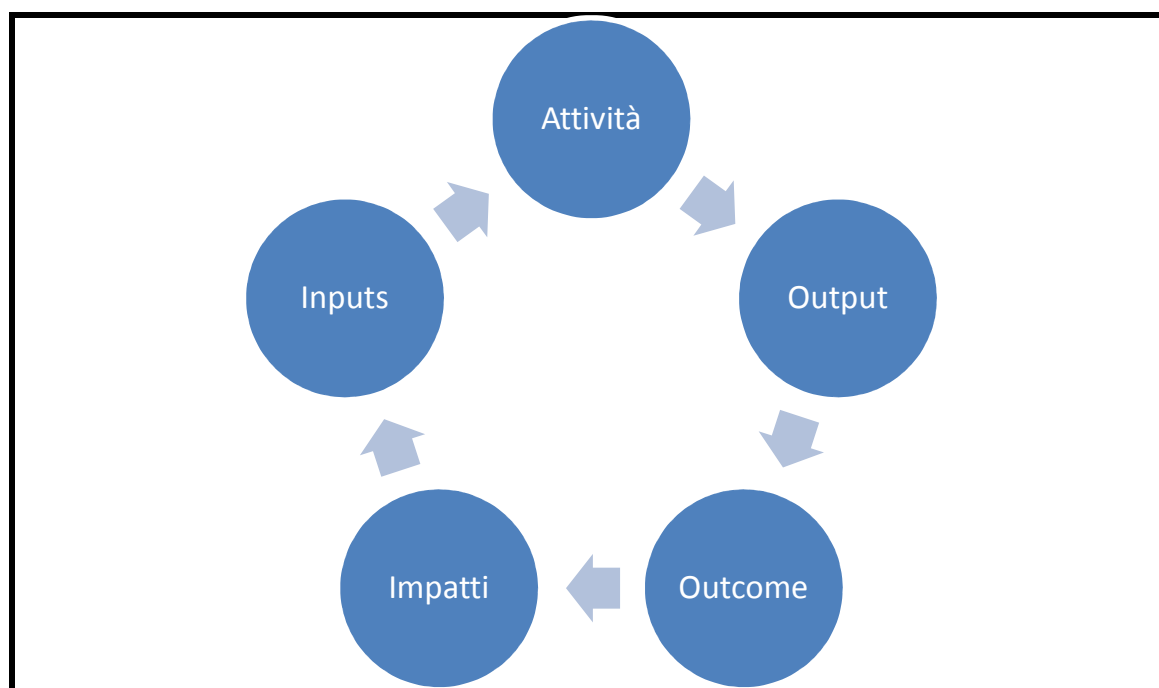


Grafico 1: propria elaborazione Catena del Valore dell’Impatto (CVI)

La catena del valore, nelle imprese sociali e nelle SIAVS, deve essere rivista in quanto deve tenere conto non solo dell’impatto ambientale (inquinamento, risorse scarse, riciclo), ma soprattutto per la loro capacità di rispondere alle reali esigenze di mercato e della società più complessiva (coesione sociale: adottando una Catena del Valore Compatibile (CVC)¹⁷.

¹⁵ Al riguardo, si rimanda alla “Guida startup innovative a vocazione sociale alla redazione del “Documento di Descrizione dell’Impatto Sociale”, realizzata dal Ministero dello sviluppo economico del 21 gennaio 2014.

¹⁶ Ricotti P. (2012), “Sostenibilità e Green Economy. Quarto Settore. Competitività, Strategie e Valore Aggiunto per le imprese del terzo millennio”, Franco Angeli.

¹⁷ opera già citata n. 16.

Esso è uno strumento di gestione per le imprese che desiderano svolgere le proprie attività in coerenza con i principi della sostenibilità non solo economica o ambientale ma complessiva. In linea con la visione del CVC, le imprese dovrebbero dotarsi di un nuovo assetto probabilmente più economico e più competitivo al tempo stesso¹⁸.

In ultima battuta, si deve mettere in evidenza come l'etica degli affari assumi una rilevanza pratica¹⁹. Essa, dovrebbe rappresentare la linea guida nella progettazione delle organizzazioni in generale al fine di promuovere non solo l'efficienza aziendale in un contesto di mercato dinamico ma anche il benessere sociale. Soltanto l'analisi, sotto la prospettiva dell'etica può mettere in evidenza tutte le scelte realizzate dall'impresa sociale, molte delle quali se analizzate sotto la "lente" economico-aziendale risulterebbero sbagliate e antieconomiche.

3.1 Il Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale

Le SIAVS, sono soggette all'impegno della redazione di un "Documento di Descrizione Di Impatto Sociale", al fine di descrivere l'impatto che l'attività di una organizzazione su una società. Tale documento, composto da una parte quantitativa e una qualitativa, è finalizzato a comprendere l'impatto sociale che l'organizzazione ha avuto e gli effetti ampi e a lungo termine, sulla comunità in termini di conoscenza, attitudine, stato condizioni di vita e valori.

Il documento, al pari di un bilancio sociale, si presta a diverse finalità e scopi. In particolare, il Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale al pari del Bilancio Sociale, non deve solo mettere in evidenza un risultato contabile, finalizzato al mantenimento delle condizioni di equilibrio economico, finanziario e patrimoniale, ma deve soddisfare particolari esigenze conoscitive²⁰:

- come mezzo di comunicazione di impresa e strumento di razionalizzazione delle attività;
- strumento di leva operativa e gestionale;
- strumento di strategia;
- promuovere la condivisione con la comunità dei risultati raggiunti.

4. Conclusioni

Questo studio si è proposto fornire una riflessione sulle caratteristiche che contraddistinguono le Startup Innovative A Vocazione Sociale in Italia. Senza alcuna pretesa di completezza, si è cercato di indicare alcuni possibili percorsi di analisi e riflessione sul tema oggetto di indagine.

I concetti di "startup", "innovazione" e di "imprenditorialità orientata al benessere sociale", non sono concetti nuovi. Sin dalla fine degli anni '80, tali concetti sono stati oggetto del dibattito scientifico, sia nazionale sia internazionale, ma la complessità nelle SIAVS consiste nella contemporanea presenza di tutti questi elementi di criticità.

¹⁸ Ricotti P. (2010), "Evoluzione dei bisogni e nuovi mercati: la nuova impresa", In: Sala S., Castellani V., "Significato e prospettive della sostenibilità: il ruolo del mondo accademico, delle istituzioni, della scuola e delle imprese per lo sviluppo sostenibile : atti dei seminari dell'11 dicembre 2008 e del 20 maggio 2009 organizzati da Gruppo di ricerca sullo sviluppo sostenibile, Dipartimento di Scienze dell'ambiente e del territorio, Università degli studi Milano Bicocca". Tangram Ediz. Scientifiche, 59 – 72.

¹⁹ Sacconi L., Fasano L. (1997), "L'etica". In: Costa G., Nacamulli R. C. D. "Manuale di Organizzazione Aziendale. vol. 2, La progettazione organizzativa", UTET, 317-356.

²⁰ Colombo G.M., Setti M. (2009), "Contabilità e bilancio degli enti non profit", IPSOA.

Dalla disamina realizzata nel presente lavoro, è emerso che i “*tradizionali paradigm*” delle organizzazioni *profit oriented* non possono essere in maniera semplicistica traslati a questa nuova imprenditorialità sociale. L’imprenditorialità, in tale contesto, non è più orientata alla generazione di un profitto ma è volto alla creazione di valore per la comunità sia in maniera diretta sia in maniera indiretta. Le risorse e le competenze manageriali o imprenditoriali in grado di generare un vantaggio competitivo sostenibile, sono legati a nuovi principi quali l’etica negli affari, la responsabilità sociale e l’impatto delle attività. Alla nuova imprenditorialità sociale viene chiesto un importante sforzo di focalizzare la propria attenzione sulla creazione di un nuovo insieme di strumenti in grado di coniugare sostenibilità economica e sociale.

Cambiando obiettivi, finalità e strumenti (in particolare Documento di Descrizione Di Impatto Sociale), cambiano sia i principi di tali organizzazioni e i principi di fondo dell’intero sistema economico.

Riferimenti bibliografici

- Battisti A. M. (2013), "Welfare e no profit in Europa. Profili comparativi", Giappichelli.
- Borzaga C., Santuari A. (2000), "Le imprese sociali nel contesto europeo", Working Paper n. 13.
- Carinci F. (1999), "il non profit. Itinerari giuridico-istituzionali", Milano.
- Cesarini F., Locarelli R. (2008), "Le imprese sociali. Modelli di governance e problemi gestionali", Franco Angeli.
- Colombo G.M., Setti M. (2009), "Contabilità e bilancio degli enti non profit", IPSOA.
- Costi R. (2005), "La nozione di impresa sociale nella legge di delega", In: "Impresa sociale", n. 5, pp. 73 ss.
- Depedri S. "L'evoluzione delle motivazioni: altruismo verso egoismo nell'impresa sociale", In: "Impresa Sociale", ISSAN Edizione, Gennaio – Marzo 2008, pagg. 81 – 102.
- Di Diego S. (2014), "Onlus e Imprese Sociali", Maggioli Editore.
- Di Diego S., Gentile G. (2013), "Guida alle Start up innovative", IPSOA
- Federico V., Russo D., Testi E. (2012), "Impresa sociale, concorrenza e valore aggiunto. Un approccio Europeo", CEDAM.
- Fici A., Galletti D. (a cura di) "Commentario al decreto sull'impresa sociale (D.lgs 24 marzo 2006, n. 155)", Giappichelli, Torino, 2007
- Fusaro A. (2004), "Trasformazioni eterogenee, fusioni eterogenee ed altre interferenze della riforma del diritto sociale sul "terzo settore"", Contratto e impresa, vol. 1
- Gasparre A. (2012), "Logiche organizzative nel Welfare locale. Governance, partecipazione, terzo settore", Franco Angeli
- Hansmann H. B., (1980), "The Role of Non-profit Enterprise", The Yale Law Journal, vol. 89, n. 5, pp. 835-901.
- Kramer R.M. (1981), Voluntary Agencies in the Welfare States, University of California Press, Berkeley
- Petretto L. (2009), "Imprenditore ed università nello start-up di impresa: ruoli e relazioni critiche", Firenze UP.
- Ricotti P. (2010), "Evoluzione dei bisogni e nuovi mercati: la nuova impresa", In: Sala S., Castellani V., "Significato e prospettive della sostenibilità: il ruolo del mondo accademico, delle istituzioni, della scuola e delle imprese per lo sviluppo sostenibile : atti dei seminari dell'11 dicembre 2008 e del 20 maggio 2009 organizzati da Gruppo di ricerca sullo sviluppo sostenibile, Dipartimento di Scienze dell'ambiente e del territorio, Università degli studi Milano Bicocca". Tangram Ediz. Scientifiche, 59 – 72.
- Ricotti P. (2012), "Sostenibilità e Green Economy. Quarto Settore. Competitività, Strategie e Valore Aggiunto per le imprese del terzo millennio", Franco Angeli.
- Rose - Ackerman s. (1996), "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory", in Journal of Economic Literature, vol. XXXIV, n. 2, pp. 701-728.

Sacconi L., Fasano L. (1997), "L'etica". In: Costa G., Nacamulli R. C. D. "Manuale di Organizzazione Aziendale. vol. 2, La progettazione organizzativa", UTET, 317-356.

Wamboye, E. F., Adekola, A., & Sergi, B. S., (2015). Sectoral Effects on Female Absolute and Relative Employment in Selected Least Developed Countries. *Gender, Technology and Development* , 19(1, 1-42)

Weisbrod (1975), *The Voluntary Non-profit Sector*, Lexington Books, Lexington, MA.

Weisbrod (1988), *The Non-profit Economy*, Harvard University Press, Cambridge.

Young (1983), "If Not for Profit, for What?", Lexington Books, Lexington, MA

Young (1997), "Non-profit Entrepreneurship", *International Encyclopedia of Public Administration*.