

**Mario Pianta**

### **L'altraeconomia: tra mercato e società civile**

Il concetto di altraeconomia è uno sviluppo delle riflessioni sull'economia solidale, sulle attività non profit e di terzo settore che sono state analizzate da una vasta e eterogenea letteratura, con approcci economici, sociologici, politologici, e che hanno volta a volta messo al centro delle analisi gli individui, le organizzazioni non profit, le imprese sociali, il sistema del terzo settore. Le categorie finora utilizzate variano in modo significativo a seconda di tali approcci, con l'uso di concetti tradizionali in Europa come quello di economia sociale, di definizioni prevalentemente americane come quella di non profit e di una visione d'insieme di queste attività raggruppate nella categoria di terzo settore. In questo lavoro le categorie "non profit" e "terzo settore" saranno utilizzate indifferentemente, la prima prevalentemente in relazione alla natura delle organizzazioni, la seconda in rapporto all'insieme delle attività svolte e ai loro rapporti con il mercato e lo Stato.

Che cosa sono le organizzazioni non profit?

Esiste una grande varietà di profili istituzionali, Leggi e norme, soggetti economici e sociali che nei diversi paesi definisce lo spazio del terzo settore. Un importante lavoro di standardizzazione delle definizioni internazionali e di studi comparati tra i maggiori paesi (*cf.* ad es. Salamon, 1999) ha condotto a individuare le caratteristiche essenziali delle organizzazioni non profit. Esse comprendono, nella versione più "completa": *la natura di organizzazione privata, volontaria, formalmente costituita, che si auto-governa in modo democratico, la presenza di volontariato, l'autonomia dallo Stato e da imprese private, il vincolo di non distribuzione degli utili, la capacità di produrre benefici per i propri membri (organizzazioni mutualistiche) o per soggetti esterni (organizzazioni solidaristiche).*

Alcune di queste caratteristiche sono assenti in alcuni casi; ad esempio, le fondazioni non hanno un governo democratico; alcune organizzazioni non profit possono essere legate a grandi imprese; molte organizzazioni non sono in grado di attirare lavoro volontario, e così via. In presenza di tutte le caratteristiche sopra elencate, possiamo dire che le organizzazioni non profit presentano una differenziazione massima rispetto al mondo delle imprese private *for profit* e al mondo delle istituzioni pubbliche e un massimo radicamento invece nel mondo della società civile, come vedremo più avanti.

Le norme legislative di diversi paesi non richiedono tutti questi criteri per riconoscere un'organizzazione non profit. In Italia i profili istituzionali principali per le organizzazioni non profit sono le associazioni (riconosciute e non riconosciute), le cooperative sociali di tipo A e B, le fondazioni.

L'insieme delle attività non profit in Italia è stato rappresentato per la prima volta dal censimento ISTAT relativo al 1999 (ISTAT 2001). Il terzo settore italiano è costituito da più di 220 mila istituzioni senza scopo di lucro. Tra queste le associazioni non riconosciute sono la grande maggioranza (64% del totale), seguite da quelle riconosciute (28%), dalle fondazioni (1%), dai comitati (2%) mentre una percentuale ridotta riguarda le cooperative sociali (2%).

Per dare concretezza all'analisi del non profit, è utile ricordare che quasi l'80% delle istituzioni non profit ha entrate annuali inferiore a 50 mila euro l'anno, con una dimensione prevalente piuttosto ridotta, in cui il volontariato riveste grande importanza. I settori di attività comprendono in prevalenza la cultura, sport e ricreazione, l'assistenza sociale, l'istruzione e ricerca, la sanità.

Il 79% di queste organizzazioni è nato dopo il 1980, anche sulla spinta di Leggi specifiche come la Legge 49 del 1987 per le organizzazioni non governative, la Legge 266 del 1991 per le organizzazioni di volontariato, la Legge 381 del 1991 per le cooperative sociali, la Legge 383 del 2000 per le associazioni di promozione sociale. Una normativa aggiuntiva è stata definita dal decreto legislativo 460 del 1997 che ha introdotto le Organizzazioni non lucrative di utilità sociale, ONLUS, a partire dal trattamento fiscale degli enti non commerciali. Infine, la Legge 328 del 2000 sull'assistenza ha per la prima volta riconosciuto un ruolo istituzionale del terzo settore non solo nella fornitura di servizi sociali, ma anche nei processi di

progettazione e deliberazione – accanto a pubblica amministrazione ed enti locali – sulle priorità sociali da soddisfare e sulle modalità da utilizzare. Più recentemente, una nuova Legge sull'impresa sociale ha introdotto un allargamento della definizione di queste tipologie, senza tuttavia aver trovato un seguito in termini di norme attuative.

Quali sono gli obiettivi di un'organizzazione non profit? Si può affermare che queste organizzazioni nascono per realizzare le proprie finalità statutarie e si pongono prevalentemente un obiettivo di efficacia, sottoposto al vincolo delle risorse disponibili. Dato tale obiettivo, l'efficienza economica rappresenta uno strumento importante per la sua realizzazione.

A confronto, le imprese private *for profit* puntano invece alla massima efficienza (definita in termini puramente economici), ma poiché il loro obiettivo è quello di realizzare profitti, in realtà c'è un'identità tra logiche di efficacia e di efficienza.

Perché esiste il non profit?

L'analisi economica tradizionale, soprattutto statunitense, ha considerato l'esistenza di organizzazioni non profit come un'"eccezione" alla regola delle attività economiche svolte da imprese motivate dal profitto. La prima domanda che si è posta riguardava quindi le ragioni di esistenza (e crescita) di organizzazioni non profit, viste soprattutto come una risposta ai "fallimenti del mercato" che, com'è noto comprendono i beni pubblici (non escludibili e non rivali), i beni meritori (a cui la collettività assegna un rilievo superiore a quello dei consumatori individuali), le esternalità (effetti indiretti delle attività economiche), le asimmetrie informative e i problemi di agenzia (la diversa informazione che porta a vantaggi diversi tra le parti, a comportamenti opportunistici, oppure alla rinuncia alla transazione). Tradizionalmente, ai fallimenti del mercato si supplisce con l'intervento dello Stato, che fornisce beni e servizi finanziati attraverso il prelievo fiscale; tuttavia anche in questo campo sono emersi dei "fallimenti dello Stato" che hanno aperto lo spazio alle attività non profit (per una rassegna della letteratura *cf.* Messina, 2003; Colozzi e Bassi, 2003; Cerulli, 2003).

La domanda di servizi non profit

Un primo filone di ricerca ha spiegato l'esistenza delle organizzazioni non profit a partire dalla domanda per i beni e servizi offerti da esse (Weisbrod, 1974, 1977), dalle ragioni per cui consumatori, clienti, utenti li "richiedono" in sostituzione di quelli che possono essere offerti da imprese private sul mercato da un lato e dei servizi pubblici offerti da Stato ed enti locali dall'altro. La natura di molti beni offerti dalle organizzazioni nonprofit tende ad avere alcuni caratteri di bene pubblico (non escludibilità e non rivalità nel consumo), a cui si associa la mancata rivelazione delle preferenze e la tentazione del *free riding* da parte dei consumatori. In questi casi si riduce la possibilità per le imprese private di produrli con profitto, e la responsabilità per la produzione è stata tradizionalmente assegnata allo Stato, che affronta tuttavia seri limiti nella possibilità di finanziare attraverso l'imposizione fiscale un'ampia gamma di servizi pubblici destinati a rispondere a bisogni sociali crescenti e sempre più diversificati. Sulla base di un approccio di *public choice*, si sostiene che le decisioni delle autorità politiche sulla fornitura di beni e servizi pubblici saranno indirizzate a soddisfare le esigenze espresse dall'"elettore mediano" – quello che consente a una coalizione di vincere in un sistema politico bipolare.

Tali decisioni tuttavia lasciano insoddisfatti i cittadini le cui preferenze sono lontane dalla mediana, ed essi rivolgono la loro domanda di servizi e le proprie energie di autorganizzazione sociale verso organizzazioni non profit, che conducono così sia attività di *lobbying* e *advocacy* per chiedere un cambiamento delle politiche, sia attività di fornitura di servizi domandati da particolari gruppi sociali. Tale approccio porta inoltre alla giustificazione del finanziamento del terzo settore da parte delle istituzioni pubbliche, in quanto rappresenta una "soluzione al fallimento dello Stato" nella fornitura dei servizi pubblici destinati a particolari categorie di utenti. La risposta alla domanda sul perché esistano organizzazioni non profit è quindi, nell'analisi di Weisbrod, legata alla presenza di una domanda (con capacità effettiva di spesa) lasciata insoddisfatta dalle imprese *for profit* e dai servizi pubblici.

La natura delle organizzazioni non profit

Ma perché sono proprio le organizzazioni non profit a dare una risposta a tale domanda? La risposta qui sta nella natura delle organizzazioni non profit: esse sono diverse dalle imprese non solo perché non sono motivate dal profitto, e non possono distribuire utili, ma anche perché non hanno “proprietari” che possano venderle e incassarne il valore economico. Tali caratteristiche rendono le organizzazioni non profit inadatte a obiettivi di arricchimento personale e particolarmente adatte invece a fornire beni e servizi di natura pubblica o semi-pubblica, con elevate esternalità. Di qui la possibilità che il finanziamento di tali attività avvenga attraverso donazioni dei cittadini e/o finanziamenti pubblici.

La natura delle organizzazioni non profit è rilevante anche in una seconda prospettiva di analisi, che guarda al “fallimento dei contratti” (Hansmann, 1980) tra operatori privati sul mercato. Secondo Hansmann, l’assenza del profitto dagli obiettivi delle organizzazioni non profit permette loro di risolvere i problemi di asimmetria informativa in tutti gli ambiti di servizi personali in cui la fiducia degli utenti verso i potenziali fornitori ha un ruolo rilevante (assistenza, sanità, etc.). Il divieto di distribuzione degli utili dovrebbe fornire garanzie di comportamenti non opportunistici e ridurre l’incertezza nelle transazioni relative a tali servizi. In presenza di informazione inadeguata sulla quantità e qualità dei servizi, i consumatori si rivolgono così di preferenza a organizzazioni non profit per evitare il rischio di essere “sfruttati” da imprese private orientate al profitto.

Tali principi di comportamento delle organizzazioni non profit forniscono inoltre una garanzia di efficacia ed efficienza anche ai potenziali donatori e a chi vuole realizzare comportamenti altruistici. Si stabilisce così un circuito economico completo all’interno del non profit, con fonti di finanziamento volontarie, offerta e domanda di beni e servizi, e la soddisfazione di bisogni ignorati da mercato e azione pubblica.

#### L’offerta di servizi non profit

Una terza linea di ricerca analizza con maggior attenzione le dinamiche dell’offerta: perché alcune persone fondano organizzazioni non profit che hanno le caratteristiche che conosciamo?

Secondo Ben Nér e Gui (2000) le organizzazioni non profit nascono per le spinte e gli obiettivi specifici dei fondatori e presentano una dimensione cooperativa, mutualistica o di partecipazione degli utenti che è particolarmente adatta a risolvere i diversi fallimenti del mercato. Il vincolo di non distribuzione dei profitti, il controllo diretto da parte dei beneficiari, una maggiore trasparenza informativa, le spinte volontarie e relazionali si presentano così come fattori importanti che spiegano l’esistenza e l’efficienza delle organizzazioni non profit.

Defourny (1994) ha proposto invece una visione “schumpeteriana” centrata sulla capacità delle imprese non profit di innovare nei servizi, nei processi e nelle modalità di erogazione, nelle forme di lavoro e di scambio.

Tra queste innovazioni produttive e organizzative ci possono essere fattori che consentono riduzioni dei costi rispetto alle imprese private e alla fornitura pubblica (salari inferiori, maggiore flessibilità, uso di lavoro volontario, maggior motivazione e qualità del servizio, disponibilità dei consumatori a pagamenti più elevati, etc.). Tali fattori diventano un’ulteriore spiegazione della capacità delle organizzazioni non profit di sopravvivere e svilupparsi anche in presenza di “concorrenza” da parte di imprese private e di servizi pubblici. Questi fattori di “efficienza” sono stati affrontati da numerosi studi su casi specifici di organizzazioni non profit e imprese sociali (ad es. Borzaga e Fazzi, 2000).

Altri approcci, di minor interesse, sono stati sviluppati da teorie sociologiche (ad es. Evers, 2000), che si concentrano sulle relazioni sociali costruite intorno alle organizzazioni non profit tra i diversi attori sociali coinvolti.

È utile ricordare inoltre che buona parte della letteratura economica sul non profit si sviluppa a partire soprattutto dall’esperienza degli Stati Uniti, che ha caratteristiche istituzionali e culturali ben definite, come l’importanza della filantropia e delle *charities*, la scarsa politicità e organizzazione a rete del non profit, l’impegno su una varietà di temi civili. Caratteri piuttosto diversificati presentano invece i paesi europei, che sono stati messi in evidenza da diversi studi nazionali (per l’Italia si veda ISTAT 2001; Barbetta *et al.*, 2003).

Infine, un'ultima osservazione riguarda gli scarsi collegamenti che la letteratura economica sul non profit ha stabilito con la ben più consolidata ricerca sulle imprese cooperative (si vedano in proposito i lavori di Meade e Vanek, in particolare). Hanno contato qui importanti differenze istituzionali, come l'assenza nelle cooperative di produzione del vincolo di non distribuzione degli utili e il coinvolgimento prevalente di tali cooperative in attività di mercato, lontane dalla fornitura di servizi di rilievo sociale. Proprio tali caratteristiche hanno finito per avvicinare il mondo delle cooperative di produzione nel dopoguerra – dopo una storia importante nel XIX secolo e nei primi decenni del 900 – ai comportamenti delle imprese private *for profit*.

Tra le riformulazioni recenti dei problemi di democrazia economica posti dall'esperienza e dalla riflessione del movimento cooperativo si può ricordare il lavoro di Seymour Melman (2001) che, in una penetrante analisi del capitalismo degli Stati Uniti, vede una possibile via d'uscita in un modello di democrazia sul posto di lavoro, che tolga potere ai manager e lo restituisca al controllo dei lavoratori, rinnovando la tradizione della produzione cooperativa. Lo stesso tema, a partire dalle esperienze latinoamericane, è affrontato dal cileno Luis Razeto (2004).

### Il terzo settore tra Stato e mercato

Un approccio diverso, che intreccia aspetti istituzionali, processi sociali e dinamiche economiche è quello che ha definito i contorni dell'economia solidale (Laville, 1998) come insieme di comportamenti e di politiche. Nel contesto delle trasformazioni che le economie avanzate hanno conosciuto nel dopoguerra, con l'espansione dell'economia, l'affermazione del *welfare state* e del ruolo dello Stato, l'analisi di Laville distingue tra le attività inserite nel mercato e l'opera di redistribuzione realizzata dall'intervento dello Stato, mentre declinano le attività "premoderne" fondate sulla reciprocità e i processi di autoproduzione e autoconsumo esclusi dal mercato, tipici dell'agricoltura familiare tradizionale. La figura 1.1 sintetizza questa visione dei regimi economici alternativi e degli spazi diversi che si aprono per l'economia solidale a partire dalle relazioni con i sistemi di *welfare*. È da qui in effetti, dalla ricerca di forme più efficaci ed efficienti per soddisfare i bisogni sociali ed erogare servizi di interesse pubblico, che dagli anni '80 in poi, partono "nuove generazioni" di organizzazioni non profit in Europa (in Italia, ad es. le cooperative sociali) in una logica specifica di rinnovamento dei sistemi di *welfare*.

Uno sforzo più preciso di concettualizzazione dei rapporti tra terzo settore, Stato e mercato è stato proposto, a partire da un esame delle opportunità di occupazione nel non profit, nello studio realizzato da Lunaria (1997). La figura 1.2 sintetizza quest'approccio evidenziando da un lato le radici del terzo settore nelle più ampie attività della società civile e delimitando i contorni dell'economia del terzo settore.

Di particolare interesse è la distinzione tra il ruolo di "innovazione" e stimolo che il terzo settore realizza quando introduce e sostiene attività complementari e innovative rispetto a quelle correntemente realizzate dalle imprese sul mercato e dallo stato nell'erogazione dei servizi pubblici e, dall'altro lato, il ruolo "sostitutivo" che il non profit svolge quando prende in carico attività tipiche di quegli altri ambiti, assumendo così le caratteristiche di "paramercato" (entrando in attività a bassa remunerazione abbandonate da imprese private *for profit*) o di "parastato", con l'esternalizzazione al non profit da parte di soggetti pubblici di servizi (ad es. quelli di pulizia o assistenza) sulla base di semplici considerazioni di riduzione dei costi.

### Terzo settore e *welfare*

I rapporti tra terzo settore e riorganizzazione dei sistemi di *welfare* sono stati al centro di una vasta letteratura che ha affrontato sia problemi teorici che politiche concrete. Le ragioni di fondo di quest'attenzione stanno nella difficoltà incontrata dalle tradizionali politiche di *welfare* nel soddisfare una gamma crescente e sempre più diversificata di bisogni, espressi da una società più consapevole, esigente e differenziata. Si è affermato quindi il principio di un *welfare mix* che assegna uno spazio crescente al non profit nella fornitura di servizi di *welfare*; in Italia un ruolo centrale in questo campo è stato acquisito dalle cooperative sociali. Le ragioni di quest'evoluzione sono duplici. Dal lato delle capacità di "innovazione" del terzo settore, è emersa la capacità di organizzazioni non profit di progettare e realizzare servizi di maggior qualità, più differenziati e adatti ai bisogni specifici di utenti e realtà locali, con la possibilità di integrare le esperienze di *advocacy* e di

auto-organizzazione di particolari gruppi di utenti (ad es. disabili, etc.). Il passaggio dal settore pubblico a organizzazioni non profit di alcune di queste attività ha potuto portare così a un miglioramento della qualità e in alcuni casi anche della partecipazione degli utenti.

Dal lato della “sostituzione” di servizi pubblici con attività di “parastato” svolte dal terzo settore, si è verificata una forte pressione al ribasso dei costi (in Italia ha preso la forma di appalti per l’assegnazione di servizi assegnati a cooperative sociali disposte a tagliare drasticamente i costi), col risultato di un peggioramento dei servizi, di una forte eterogenità nei livelli di fornitura in diverse aree del paese e di un parallelo peggioramento delle condizioni di lavoro e dei salari dei lavoratori impiegati.

La complessità dei problemi legati all’evoluzione del *welfare* e al ruolo che in essa può svolgere il non profit è stata affrontata da una vasta letteratura (per l’Italia si vedano in particolare Ascoli, 1987, 1999; Borzaga, Fiorentini e Maticena, 1996). Tra i temi affrontati ci sono stati i molteplici aspetti istituzionali di questi problemi, raccomandazioni per le politiche pubbliche nei diversi settori del *welfare* e la valutazione dei risultati di specifiche realizzazioni.

### Le analisi dell’altraeconomia

La concentrazione dell’analisi del terzo settore (e delle cooperative sociali in particolare) sul rapporto con i sistemi di *welfare* ha tuttavia rappresentato un limite per la comprensione di un terzo settore in rapida evoluzione, caratterizzato da una crescente varietà di attività economiche fuori dalla logica del profitto. A partire dagli anni ’90, nuove attività, con forme giuridiche molto differenziate, sono cresciute in campi che vanno dall’agricoltura biologica e da produzioni amiche dell’ambiente, al commercio equo e alla finanza etica, ai consumi critici e alla condivisione dei saperi.

Per adeguare l’analisi a tali sviluppi, è stato avanzato da più parti il concetto di *altraeconomia*, che tenta di unificare molte esperienze e prospettive diverse, emerse anche nei paesi in via di sviluppo e in America latina in particolare. Si profila così una convergenza concettuale, dopo che in Francia prevaleva la nozione di *economia sociale* (con un ruolo fondamentale alle cooperative) e nel mondo anglosassone si insisteva sulle *non profit organisations*.

L’asse di questo filone di ricerca è tornato a essere il confronto tra l’impresa e il mercato capitalistico da un lato, e le alternative sociali fuori dalla logica del profitto dall’altro. Questa prospettiva ha consentito di riprendere i riferimenti teorici e concettuali ad alcuni “padri” della critica all’economia di mercato come Karl Polanyi, Karl Marx, Marcel Mauss, Max Weber, Robert Owen, Saint Simon, Fourier e Proudhon.

Il punto di riferimento teorico più importante in quest’ambito è *La grande trasformazione* di Karl Polanyi (2000), pubblicato nel 1944 a Londra per offrire un’alternativa per il dopoguerra alla grande crisi degli anni Venti e Trenta, radicata nell’affermazione di politiche liberiste. L’approccio di Polanyi è di orientamento radical-socialista, non marxista, vicino al *guild socialism* inglese, critico sia del mercato che della pianificazione centralizzata e con una forte attenzione alla pratica sindacale. L’analisi di Polanyi esamina la “globalizzazione” d’inizio secolo, i meccanismi dell’ascesa dell’economia di mercato – il lavoro, la moneta e la terra che vengono ridotti a merci e scambiati sui mercati – e l’“autodifesa della società” che reagisce all’assolutizzazione del mercato. La “grande trasformazione” del titolo è così la capacità della società di fermare la “dittatura dell’economia” imponendo l’intervento dello Stato per regolare i mercati, aprendo le porte a quello che sarà il *welfare state*.

Attento agli scambi di mercato e alle relazioni sociali, Polanyi trascura invece il problema della produzione e la natura del capitalismo, temi su cui Marx resta un riferimento essenziale. La lezione principale di Polanyi, ampiamente utilizzata dalla letteratura recente, riguarda l’evoluzione dei rapporti tra sfera dell’economia e sfera della società, con il susseguirsi di fasi di affermazione di “liberi mercati” (gli anni Venti e Trenta, ma anche gli anni Ottanta e Novanta) e di recupero di controllo da parte della società (l’epoca dell’affermazione del *welfare state* e l’attuale critica dei modelli neoliberalisti). Il ruolo in costante evoluzione del terzo settore in questo contesto è il segnale di un processo ben più ampio che definisce i rapporti complessivi tra economia e società.

La storia italiana di questa dinamica dal 1848 a oggi è esaminata nell’importante studio di Marcon (2004), che intreccia le mobilitazioni sociali, le esperienze mutualistiche e di auto-organizzazione, l’influenza sull’evoluzione delle politiche e del ruolo dello Stato, fino all’emergere del terzo settore moderno.

A livello internazionale un contributo importante di sistematizzazione a questo proposito è venuto da Laville e Cattani (2006) che riprendono i problemi posti da Polanyi nella sua analisi del capitalismo liberista di inizio Novecento: la necessità di “reinscrivere” l’economia di mercato dentro la società e le sue relazioni,

rovesciando l'assolutizzazione della razionalità economica e l'idea che ci si possa affidare a un sistema di mercati che si autoregolano. Tra le alternative principali all'individualismo della razionalità economica emergono lo "spirito del dono", la reciprocità, la solidarietà, l'associazionismo.

Tra le immagini più convincenti presentate dal volume c'è quella proposta dal grande storico Fernand Braudel, di un'economia mondiale costituita da tre piani: un'economia *terra terra* legata alla riproduzione della società, fatta di lavoro domestico, autoproduzione e autoconsumo, scambi su mercati locali (in cui l'agricoltura ha un ruolo essenziale); un "primo piano" di economia concorrenziale di mercato e un "piano alto" abitato dagli oligopoli delle imprese multinazionali. L'espansione capitalistica ha invaso con logiche di mercato il piano terra della quotidianità, insieme al mondo del vivente, la sfera dei saperi e dei beni pubblici, e un primo compito dell'*altraeconomia* è respingere quest'invasione e tutelare la dimensione prevalentemente sociale di quest'ambito. Successivamente, nei mercati concorrenziali, l'*altraeconomia* potrebbe svilupparsi dove ci sono fallimenti per la natura pubblica o relazionale dei beni prodotti, affiancando e integrando con *altre* attività economiche e sociali – tipiche del terzo settore e delle imprese sociali – la difesa del *welfare state* e dell'intervento pubblico per servizi sociali, scuola, sanità, infrastrutture e ambiente. Infine, al "piano nobile", gli oligopoli delle grandi imprese multinazionali potrebbero essere fronteggiati con relazioni dal basso: commercio equo, microcredito, cooperazione decentrata.

La prospettiva dell'*altraeconomia* suggerisce una varietà di strategie complementari per l'evoluzione del terzo settore: in primo luogo un ridimensionamento della sfera delle attività economiche rispetto agli ambiti del sociale e della politica; poi la definizione di vincoli che questi ultimi possono imporre alle modalità di svolgimento della produzione, dei consumi e della finanza; infine la sperimentazione di attività economiche fuori dalle logiche di mercato, da un lato con esperienze radicate nell'agire sociale e solidale e dall'altro reinventando un intervento pubblico non statalista. Nel primo caso, la sfida è nella forma sociale in cui realizzare attività economiche: associazioni che forniscono servizi, fondazioni, imprese sociali e cooperative presentano le luci e ombre discusse in precedenza, con una difficoltà di definizione dei confini. Nel secondo caso, la relazione tra società civile e politica diventa centrale, con la capacità della prima di condizionare la visione del "bene comune" interpretato dalle strutture di potere, dai meccanismi di decisione e dalle *élite* della politica.

Più spazio alla sfera del sociale e della politica vuol dire naturalmente *più democrazia*, una politica che non sia ridotta a esercizio del potere, più partecipazione e ruolo dei cittadini; come ricorda Laville, "la visione di un'altra economia diventa necessaria se non rinunciamo alla finalità di un approfondimento della democrazia".

#### Uno schema interpretativo più ampio

La parzialità degli approcci proposti dai diversi filoni di letteratura fin qui esaminati segnala l'esigenza di costruire uno schema interpretativo più ampio sul ruolo del terzo settore, che possa aver rilievo anche per la comprensione del caso specifico dell'agricoltura non profit. È opportuno partire dalla distinzione "strutturale" tra diverse sfere di attività, proposta nei miei lavori precedenti (Pianta, 2001). La figura 1.3 sintetizza la rappresentazione delle tre principali sfere di attività: l'economia, la politica e la società civile. Nella sfera dell'economia si opera come produttori, lavoratori, consumatori, risparmiatori; nella sfera della politica si è cittadini, elettori, contribuenti, utenti di servizi; nella sfera della società civile si opera come cittadini che fanno parte dell'opinione pubblica, di associazioni e movimenti, che possono auto-organizzarsi nel terzo settore per realizzare attività economiche che rispondano a bisogni sociali insoddisfatti. A queste sfere di attività aggiungeremo nel capitolo successivo quella delle azioni umane organizzate su terra e territorio – in primo luogo l'agricoltura – e che devono interagire e tener conto di processi biologici, ambientali e naturali.

Nell'economia di mercato operano prevalentemente soggetti privati, imprese in particolare, con una logica di profitto, criteri di efficienza, scambi di mercato che definiscono i prezzi in base ai quali viene valutato il valore delle attività (e calcolato il PIL). Nella sfera politica, definita dagli Stati dove operano i processi delle democrazie liberali, i cittadini scelgono i rappresentanti politici che dovrebbero operare in nome dell'interesse generale e utilizzano il potere dello Stato (ad es. di imposizione fiscale, legislativo, normativo, etc.) per assicurare particolari obiettivi politici e sociali; le politiche di *welfare* si sono sviluppate largamente in quest'ambito.

Se le caratteristiche di fondo della sfera economica e di quella politica sono ben note, una maggior precisazione è necessaria nel caso della sfera della società civile, da cui traggono origine le attività del terzo settore. Possiamo definire la società civile come la sfera delle relazioni e delle attività realizzate da attori collettivi, autonomi dai governi e dalle imprese, che operano fuori dalle sfere del mercato, dello Stato e della famiglia.

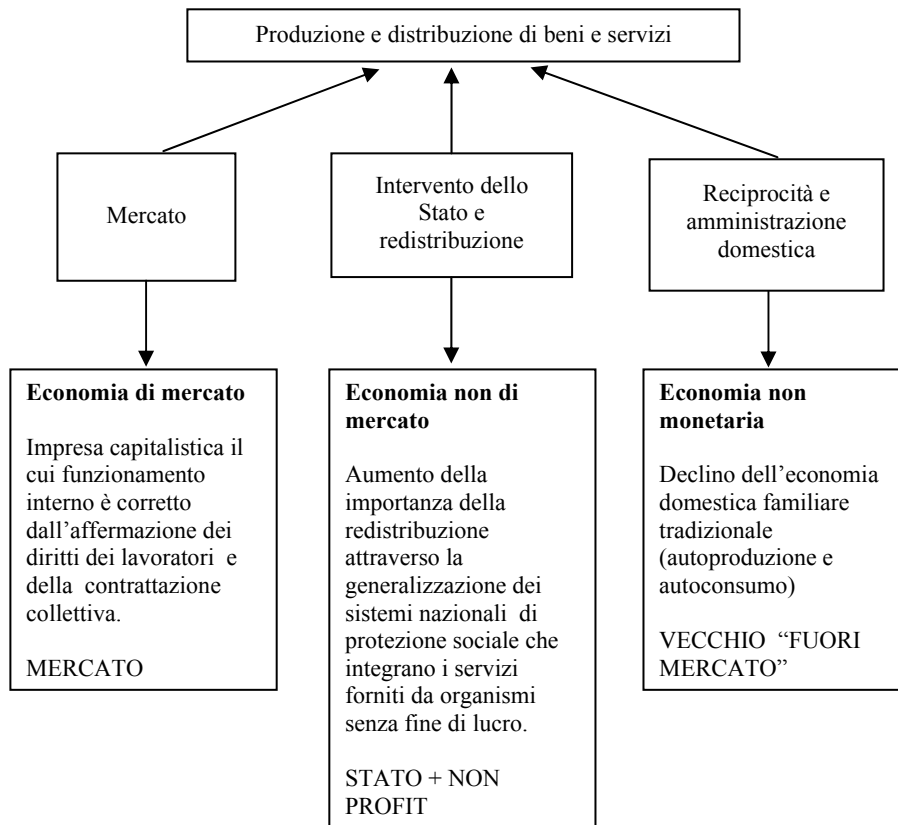
Tra le attività che essa svolge ci sono campagne e mobilitazioni; processi di auto-organizzazione; la fornitura di beni e servizi. Le prime si basano su valori e richieste di democrazia, tutela dei diritti umani, economici e sociali, e dell'ambiente. Gli obiettivi dell'azione della società civile possono riguardare: interessi particolari di gruppi attivi nella società civile (mutualismo); interessi di gruppi specifici perseguiti da soggetti non interessati (altruismo, solidarietà); il bene comune.

All'interno della società civile, tali obiettivi sono perseguiti da fenomeni sociali che assumono i modelli organizzativi più diversi, dall'influenza dell'opinione pubblica ai movimenti sociali e ai gruppi di pressione informale, ma molte esperienze assumono forme stabili di organizzazione, tra queste: associazioni e ONG (spesso riunite in reti e campagne), sindacati e altre forme di rappresentanza di interessi, cooperative sociali, fondazioni (in cui assume un ruolo chiave la donazione di un patrimonio più che l'associazione tra persone). Queste tipologie di organizzazioni formalmente costituite presentano, come abbiamo visto in precedenza, alcune caratteristiche comuni: natura privata e volontaria, costituzione formale, autogoverno, con processi democratici, presenza di volontariato, vincolo di non distribuzione degli utili.

All'interno della società civile abbiamo potuto così individuare con precisione l'insieme di soggetti non profit che costituiscono il terzo settore e che svolgono in genere attività che hanno (anche) un rilievo economico e/o politico, "invadendo" in qualche modo le sfere dell'economia di mercato e della politica pubblica, ma con un'identità e una motivazione dei comportamenti che resta radicata nella sfera della società civile. Si può sostenere che il dinamismo e la capacità di innovazione del terzo settore è alimentato proprio dalla sua capacità di mantenere forte questo suo radicamento sociale, con strette interazioni locali, la vicinanza ai bisogni sociali, l'intreccio tra iniziative, campagne e attività economiche come la fornitura di servizi.

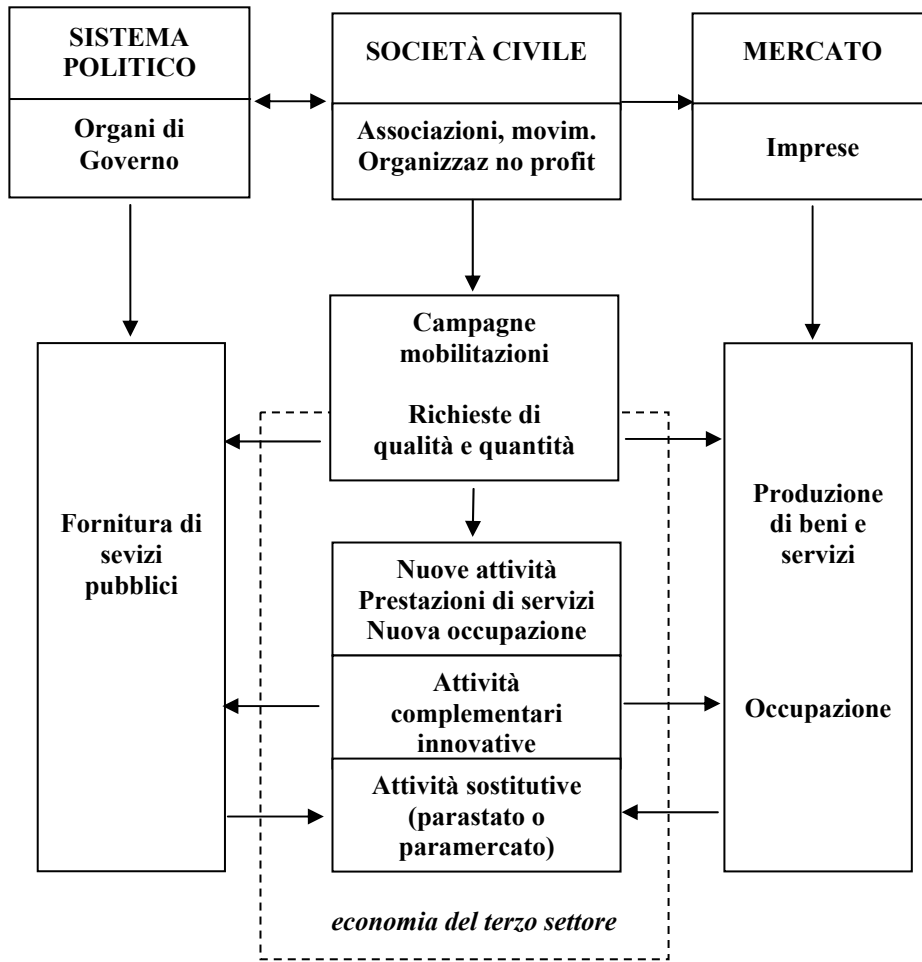
La sovrapposizione delle sfere della figura 1.3 potrebbe anche essere utilizzata come una "mappa" della collocazione delle diverse realtà non profit, del loro grado di autonomia o del loro spostamento nel tempo verso logiche di "parastato" o "paramercato".

Fig. 1.1 – I regimi economici alternativi



Fonte: adattato da Laville, 2002.

Fig. 1.2 – Società civile e non profit tra Stato e mercato



Fonte: Lunaria, 1997.

Fig. 1.3 – I soggetti attivi nelle sfere del mercato, dello Stato e della società civile

