

**Gianluca Antonucci**

**PRIME RIFLESSIONI  
SULLA INDIVIDUAZIONE  
DI UN FRAMEWORK  
NELLE AZIENDE  
DEL TERZO SETTORE**

**FrancoAngeli**

Questo volume, articolato in quattro capitoli, intende contribuire all'analisi del terzo settore, in termini economico-aziendali, attraverso la proposizione di alcune prime riflessioni per l'individuazione di un framework per inquadrare le diverse aziende del terzo settore. I primi tre capitoli del testo sono dedicati all'analisi delle classificazioni e delle rilevazioni empiriche degli organismi internazionali, dei maggiori contributi della teoria internazionale, delle diverse definizioni utilizzate per denominare tale settore, evidenziando la dicotomia tra scuola nordamericana e scuola europea. Nel quarto capitolo vengono, quindi, proposte alcune riflessioni relative all'analisi e all'interpretazione degli equilibri economici delle aziende del terzo settore attraverso la proposizione, in particolare, di variabili finalizzate alla "misurazione" dell'efficienza nell'utilizzo delle risorse a disposizione di tali aziende che operano intervenendo anche laddove altre realtà non riescono a soddisfare pienamente la domanda di beni, e soprattutto di servizi, da parte della comunità.

*Gianluca Antonucci* è di dottore di ricerca in Economia e Gestione delle Aziende e delle Amministrazioni Pubbliche presso l'Università di Roma "Tor Vergata". È specializzato in Metodi di Ricerca Sociale (London School of Economics di Londra).





**Gianluca Antonucci**

**PRIME RIFLESSIONI  
SULLA INDIVIDUAZIONE  
DI UN FRAMEWORK  
NELLE AZIENDE  
DEL TERZO SETTORE**

**FrancoAngeli**

Questo volume è stato pubblicato con il contributo del Dipartimento di Studi Aziendali dell'Università "G. D'Annunzio" di Chieti-Pescara.

Il volume è stato sottoposto a referaggio.

Copyright © 2011 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# INDICE

<b>Introduzione</b>	pag. 9
<b>1. Il terzo settore (non profit) nei diversi contributi proposti a livello internazionale</b>	» 13
1.1. Il terzo settore (non profit) nell'approccio dell'Handbook of National Accounting for Non Profit Organizations dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU)	» 13
1.2. Il terzo settore (non profit) nell'impostazione dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)	» 23
1.3. Il ruolo, l'identità e la complessità del terzo settore nelle analisi comparative sviluppate dal Johns Hopkins Comparative Non Profit Sector Project l'International Classification of Non Profit Organizations (ICNPO)	» 28
1.4. Brevi considerazioni di sintesi sui diversi contributi proposti a livello internazionale	» 46
<b>2. Il terzo settore (non profit) nella modellizzazione della letteratura internazionale di riferimento</b>	» 53
2.1. Il market failure e il government failure nei contributi di Weisbrod	» 53
2.2. Il contract failure e il non profit constrain nell'approccio scientifico di Hansmann	» 59
2.3. L'interdependence theory e le teorie del social origins nei contributi di Salamon e Anheir	» 65
2.4. Gli approcci sviluppati nel quadro del network europeo di ricerca EMES	» 74

<b>3. Lo sviluppo del terzo settore nelle sue diverse forme tipiche</b>	pag. 89
3.1. La tradizione francofona dell'Économie sociale	» 89
3.2. Il riconoscimento anglosassone del Voluntary sector	» 93
3.3. La storia britannica delle Charities	» 95
3.4. L'approccio statunitense di Philanthropy Organizations	» 97
3.5. La tipizzazione nordamericana del non profit sector	» 100
3.6. Le organizzazioni non governative	» 103
3.7. L'inquadramento del civil society sector	» 106
3.8. La "generica" definizione di terzo settore	» 109
3.9. Alcune riflessioni a margine della onnicomprensività e "validità" della denominazione terzo settore	» 111
<b>4. Alcune prime riflessioni per l'inquadramento di un framework del terzo settore in termini economico-aziendali</b>	» 117
4.1. I caratteri delle organizzazioni del terzo settore per la loro qualificazione in termini di aziende	» 117
4.2. Alcuni necessari riferimenti teorici propedeutici alla suddivisione delle aziende del terzo settore in due macrocategorie	» 128
4.3. Le variabili alla base delle prime riflessioni per la proposizione di un framework per l'inquadramento delle aziende del terzo settore: effort e return on effort	» 133
4.3.1. Le aziende del terzo settore con un return on effort pari all'effort	» 135
4.3.2. Le aziende del terzo settore con un return on effort prossimo allo zero. Aziende che si fondano su fund raising e people raising	» 136
4.4. Gli equilibri delle diverse aziende del terzo settore alla luce delle prime riflessioni proposte	» 137
4.5. Un possibile inquadramento delle principali realtà italiane del terzo settore secondo l'approccio economico-aziendale proposto	» 150
4.5.1. Cooperative sociali	» 150
4.5.2. Imprese sociali	» 152
4.5.3. Organizzazioni non lucrative di utilità sociale	» 153
4.5.4. Organizzazioni non governative	» 154
4.5.5. Organizzazioni di volontariato	» 156
4.5.6. Associazioni di promozione sociale	» 157
4.5.7. Brevi considerazioni di sintesi, in termini di effort e return on effort, delle diverse realtà italiane analizzate	» 158
<b>Bibliografia</b>	» 161



## INDICE DELLE TABELLE E DELLE FIGURE

Tab. 1 – Collocazione delle diverse unità istituzionali nei diversi settori secondo il System of National Accountability dell'ONU	pag.	15
Tab. 2 – Indicazione dei 12 gruppi e sub gruppi dell'International Classification for Non Profit Organizations	»	34
Tab. 3 – Indicazione dei 12 gruppi e sub gruppi dell'International Classification for Non Profit Organizations come utilizzati dall'Istat	»	35
Tab. 4 – Collocazione dei diversi Paesi nei modelli individuati dalla Johns Hopkins	»	46
Tab. 5 – Principali aspetti comuni delineati nelle analisi prese in esame	»	47
Tab. 6 – Esempi di suddivisione delle diverse aziende non profit secondo Hansmann	»	60
Tab. 7 – Differenze tra approccio americano e approccio europeo	»	77
Tab. 8 – Differenziazione delle principali realtà italiane del terzo settore sulla base delle macrocategorie proposte	»	158

Fig. 1 – Rappresentazione grafica dei Paesi coinvolti nel terzo rapporto della Johns Hopkins University	pag.	29
Fig. 2 – Percentuale di impiegati nel terzo settore (non profit) rispetto al totale della forza lavoro dei 42 Paesi oggetto di analisi	»	37
Fig. 3 – Percentuale di impiegati nel non profit rispetto al totale della forza lavoro divisi tra Paesi sviluppati e Paesi in via di sviluppo o con economie in transizione	»	38
Fig. 4 – Settori di intervento delle organizzazioni del terzo settore	»	39
Fig. 5 – Rappresentazione grafica delle fonti di finanziamento delle organizzazioni del terzo settore	»	40
Fig. 6 – Rappresentazione del terzo settore nel triangolo del welfare	»	83

## INTRODUZIONE

Le organizzazioni impegnate nei campi del sociale, dell'advocacy e della difesa dei diritti sono sempre esistite, visto che sono strettamente interconnesse alla natura umana. A partire dal secondo dopoguerra, tali realtà hanno però registrato, sia nei Paesi industrializzati che in quelli in via di sviluppo, profondi cambiamenti, in termini di settori e modalità di intervento e di strutturazione organizzativa. Esse stanno pertanto avendo un ruolo sempre più rilevante nello sviluppo delle società contemporanee nel loro complesso, in parte anche a causa di una perdita di confidenza che parte del settore pubblico sconta per via delle difficoltà nella promozione dello sviluppo, nella fornitura di servizi di welfare state e nella protezione dell'ambiente e dei diritti dei più deboli e degli emarginati.

Sebbene, oramai da diverso tempo, tale nuovo sviluppo del vasto insieme delle organizzazioni che non appartengono né allo Stato né al mercato sia oggetto di studi e riflessioni nell'ambito del dibattito scientifico come in quello politico istituzionale, non vi è ancora piena convergenza sulle definizioni e sulle caratteristiche che devono avere le diverse realtà componenti questo vasto ambito. Ancor più, sotto il profilo economico-aziendale la riflessione è attualmente "aperta" sulla "aziendalità" delle diverse realtà configuranti l'universo del terzo settore e la loro "specificità" nella creazione di valore. Il presente lavoro intende fornire, riportando prime riflessioni, un contributo al dibattito attraverso un'analisi in termini economico-aziendali in particolare per quanto attiene all'inquadramento degli equilibri economici delle aziende, rilevando anche come la qualificazione in termini di aziende si estrinsechi attraverso la presenza dei caratteri distintivi ad esse riferibili.

Il lavoro è articolato in quattro capitoli. Il primo è dedicato all'analisi delle varie classificazioni e rilevazioni empiriche elaborate dagli organismi internazionali, in particolare Organizzazione delle Nazioni Unite, Organiz-

zazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, International Classification of Non Profit Organization come definito dalla Johns Hopkins University, ed evidenzia la necessità e la difficoltà di inquadrare e classificare un così vasto ambito che vede, all'interno dei vari Paesi, non poche differenze sia in termini di tradizioni, che di realtà organizzative, e conseguente inquadramento formale. In particolare, attraverso la comparazione delle diverse classificazioni e rilevazioni, vengono evidenziati i seguenti punti:

1. la rapida espansione che si è avuta negli ultimi decenni;
2. la necessità di classificare un ambito composto da realtà diverse da quelle rientranti negli altri settori istituzionali, aventi il carattere discriminante della non distribuzione di profitti;
3. la difficoltà nel determinare una chiara definizione onnicomprensiva delle diverse realtà presenti nei diversi Paesi;
4. la dipendenza, delle diverse classificazioni, dai diversi approcci di studio e dai diversi contesti istituzionali presenti nei diversi Paesi.

Il secondo capitolo è finalizzato all'analisi dei maggiori contributi della letteratura internazionale su definizione, ruolo e funzioni delle varie realtà che forniscono beni, e soprattutto servizi, non prodotti o non prodotti sufficientemente, da Stato e mercato.

In particolare viene proposta una rilettura dei diversi contributi di Weisbrod, Hansmann, Salamon e Anheier e degli studiosi del network di ricerca europeo EMES, evidenziando la netta demarcazione tra la scuola anglosassone – e statunitense in particolare – e quella europea – e francese in modo specifico – vedendo la prima concentrata sugli aspetti riguardanti il vincolo di non distribuzione dei profitti e il “paradigma del conflitto” tra Stato e settore non profit, mentre la seconda, partendo dai principi dell'*économie sociale*, si sofferma di più sul carattere sociale delle diverse realtà, vedendo tradizionalmente il mondo cooperativo come una delle massime espressioni del terzo settore.

Il terzo capitolo ha l'obiettivo di “fare chiarezza” sulle definizioni maggiormente utilizzate per inquadrare tale “nuovo” settore istituzionale, analizzando, ripercorrendone le diverse tradizioni, il significato e il ruolo di *économie sociale*, *voluntary sector*, *charities*, *philantropy organizations*, *non profit sector*, organizzazioni non governative, *civil society organizations*, *third sector* (terzo settore). A conclusione del capitolo si propongono alcune riflessioni sulla “validità” – a parere di chi scrive – della definizione *terzo settore* per denominare questo vasto ambito come settore istituzionale in termini di sistemi di contabilità nazionale, all'interno del quale sono definiti dall'International Classification of Non Profit Organization 12 diversi

settori economici, che, per quanto attiene all'Italia, sono stati riconosciuti dall'Istat.

Il terzo capitolo consente, quindi, anche attraverso i riferimenti alle classificazioni e teorie internazionali riportate nei primi due capitoli, di focalizzare la denominazione “corretta” – a parere di chi scrive – dell’“oggetto” dell’indagine.

Nel quarto capitolo si espongono alcune prime riflessioni, di carattere economico-aziendale, per la proposizione di un “nuovo framework” per l’inquadramento delle diverse realtà del terzo settore.

In particolare, un primo importante aspetto, presentato nel quarto capitolo, attiene all’individuazione dei caratteri distintivi delle aziende inquadrati per le componenti del terzo settore, delineando quando e perché le realtà del terzo settore possano e debbano essere configurate aziende.

Vengono quindi proposte alcune riflessioni per l’inquadramento degli equilibri economici delle diverse aziende del terzo settore, basato su due nuove variabili – effort e return on effort – capaci di dare conto dell’intero impegno/sforzo, in termini produttivi, sostenuto da un’azienda del terzo settore, indipendentemente dal fatto che questo, o parte di questo, non rappresenti per essa un costo misurato da atti di scambio come accade, ad esempio, nel caso del lavoro volontario o di mezzi di produzione forniti gratuitamente all’azienda.

Grazie all’utilizzo di queste variabili, il vasto mondo delle aziende del terzo settore viene suddiviso in due macrocategorie: quella delle aziende con return on effort pari all’effort, e quella delle aziende con return on effort prossimo allo zero, fornendo alcuni esempi su tale distinzione e sull’utilizzo delle due variabili proposte per delineare gli equilibri economici delle aziende, evidenziando come tali variabili possano essere utili strumenti per qualificare gli equilibri economici in termini di efficienza nell’utilizzo delle risorse, ferma restando la difficoltà di determinare una misurazione per l’efficacia dei beni e servizi prodotti da tali aziende che cercano di dare risposta a bisogni non soddisfatti pienamente da Stato e mercato.

Nell’ultima parte del capitolo vengono quindi presentate le principali nuove realtà italiane del terzo settore che hanno avuto un forte sviluppo negli ultimi vent’anni, fornendo alcune considerazioni per la collocazione di queste realtà all’interno delle due macrocategorie proposte, collocando nella macrocategoria delle aziende con return on effort pari all’effort, le imprese sociali e le cooperative sociali e in quella delle aziende con return on effort prossimo allo zero le organizzazioni non governative, le organizzazioni di volontariato e le associazioni di promozione sociale.



# 1. IL TERZO SETTORE (NON PROFIT) NEI DIVERSI CONTRIBUTI PROPOSTI A LIVELLO INTERNAZIONALE

## 1.1. Il terzo settore (non profit) nell'approccio dell'*Handbook of National Accounting for Non Profit Organizations* dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU)

Come è noto l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) ha sviluppato sistemi per favorire la comparabilità dei diversi modelli di contabilità nazionale fra i Paesi grazie allo sviluppo dei *Systems of National Accounting* (SNA). Allo schema fornito (ONU, 1993) hanno fatto seguito alcune linee guida per meglio definire le diverse classificazioni all'interno del SNA. Una di queste, l'*Handbook on Non Profit Institutions in the System of National Accounts* (ONU, 2003) ha avuto ad oggetto l'individuazione di linee guida per l'inquadramento delle organizzazioni non profit (terzo settore)<sup>1</sup>, basandosi sulla constatazione che queste presentano caratteristiche distintive tali da giustificarne una trattazione come entità appartenenti ad un settore istituzionale separato che costituisce una presenza significativa e in crescita nei Paesi di tutto il mondo, attestandosi oramai sul al 7-10% dell'occupazione non agricola nei Paesi sviluppati.

Tali organizzazioni vengono collocate in un ambito ben distinto dato che si riconosce, appunto, una loro specificità e le seguenti differenze rispetto agli altri settori istituzionali (ONU, 2003, p. 13)<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> In questa prima parte del lavoro i due termini *non profit* e *terzo settore* verranno utilizzati come sinonimi, ripetendo sempre entrambe le denominazioni, dato che una loro più precisa definizione e distinzione verrà fatta, nel proseguo del testo, al termine di una specifica analisi delle evoluzioni storiche che da due diverse tradizioni (quella europea e quella anglosassone) hanno portato all'individuazione di un unico raggruppamento.

<sup>2</sup> Nostra traduzione.

- le società for profit si differenziano dalle non profit dato che le prime sono soggetti finalizzati all'esercizio dell'attività di produzione per il mercato in grado di generare profitti o altre forme di ritorno per i loro proprietari;
- gli organismi del comparto pubblico si differenziano da quelli del non profit in quanto sono tipi unici di soggetti giuridici, istituiti attraverso processi politici, aventi potere legislativo, giudiziario o esecutivo più di altre unità istituzionali in una determinata zona ed hanno l'autorità di raccogliere fondi attraverso il prelievo fiscale o trasferimenti obbligatori da altre unità istituzionali;
- una famiglia si differenzia da una organizzazione non profit nel senso che essa è un piccolo gruppo di persone che condividono la stessa casa in cui abitano, mettono in comune alcune o tutte le loro fonti di reddito e di ricchezza, e consumano alcuni tipi di beni e servizi a livello collettivo, principalmente l'abitazione e il cibo.

Si riconosce, inoltre, che una loro eventuale collocazione all'interno dei settori privato e/o pubblico non solo oscurerebbe la dimensione e l'importanza delle organizzazioni non profit (terzo settore), ma finirebbe anche con il complicare le analisi di contabilità nazionale e le statistiche fornite riguardo all'entità, nei diversi Paesi, dei settori privato e pubblico. Quindi, date le loro specificità e caratteristiche distintive, le organizzazioni non profit (terzo settore) possono essere meglio analizzate all'interno dei diversi sistemi nazionali di *accounting* riconoscendone una loro specificità, almeno per alcuni scopi di analisi.

Il problema sta però nel fatto che, se da un lato l'ONU riconosce questa necessità di individuare una categoria specifica nei sistemi di contabilità nazionale, dall'altro riconosce al terzo settore (non profit) un'ampiezza tale da inserirlo in tutti i settori, come è evidente dalla tabella 1 di seguito riportata, che indica la collocazione delle diverse unità istituzionali nei diversi settori, dove le istituzioni non profit sono presenti in ognuno di essi (ovviamente con specifiche differenziazioni da N1 a N5).



Tab. 1 – Collocazione delle diverse unità istituzionali nei diversi settori secondo il System of National Accountability dell'ONU

Type of institutional unit	Sectors of the System				
	Non-financial corporation sector (S.11)	Financial corporations sector (S.12)	General government sector (S.13)	Households sector (S.14)	NPISH sector (S.15)
Corporations	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>			
Government units			G		
Households				H	
Non Profit Institutions	N <sub>1</sub>	N <sub>2</sub>	N <sub>3</sub>	N <sub>4</sub>	N <sub>5</sub>

Fonte: ONU, 2003, p. 14

Il fatto che le organizzazioni non profit (terzo settore) possano essere ricomprese in ognuno dei diversi settori<sup>3</sup>, rende necessario individuare specifiche caratteristiche al fine di ben delineare la composizione delle istituzioni non profit (Non Profit Institutions). Il testo dell'Organizzazione delle Nazioni Unite identifica i seguenti 11 caratteri distintivi delle organizzazioni non profit (terzo settore) che giustificano un loro inquadramento come istituzione a sé, separata dal settore pubblico da quello privato e da quello delle household<sup>4</sup> (ONU, 2003, p. 15)<sup>5</sup>:

1. *carattere non profit*. Anche se molte possono conseguire profitti, le non profit non sono organizzate come le for profit e non possono distribuire, gli eventuali utili ottenuti, ai loro proprietari o manager. Esse hanno, quindi, funzioni obiettivo diverse da quelle delle imprese for profit con le quali comunque alcune di loro sono raggruppate [all'interno dei sistemi di SNA relativi alle for profit]. Gli imprenditori non profit sono spesso guidati principalmente da motivazioni sociali o ideologiche, non da quelle pecuniarie;
2. *produzione di beni pubblici (beni collettivi)*. Anche se spesso producono beni privati che vengono venduti sul mercato, le organizzazioni

<sup>3</sup> Ovviamente alcune saranno N1, altre N2 ecc.

<sup>4</sup> Il concetto di *household* è leggermente più estensivo della semplice individuazione dell'istituzione famiglia, considerando l'insieme delle persone che convive condividendo risorse: «A legal body for the purpose of long-term inhabitation and provision of institutionalised care given to a group of» (definizione Eurostat).

<sup>5</sup> Nostra traduzione.

ni non profit forniscono tipicamente beni collettivi<sup>6</sup> che sono finanziati attraverso altri mezzi (ad esempio, contributi di beneficenza, impegno di volontari). Esse spesso sorgono laddove problemi di “free rider” ostacolano l’emergere di produttori di mercato a causa della mancanza di un sufficiente sostegno politico del governo che tiene gli operatori economici lontani da un coinvolgimento in un normale sistema di mercato;

3. *strutture di governance*. Le strutture di governance delle organizzazioni non profit differiscono sia da quelle delle aziende for profit che da quelle pubbliche. Gli organi di governo delle organizzazioni non profit non sono eletti pubblicamente e raramente sono remunerati. Le organizzazioni non profit sono quindi diversi tipi di unità da gestire;
4. *struttura delle risorse*. Le fonti delle organizzazioni non profit si differenziano da quelle del pubblico e delle imprese for profit. In particolare, esse includono importanti donazioni volontarie, sia di tempo che di denaro, (che non sono disponibili per i proprietari delle organizzazioni a scopo di lucro e sono molto meno disponibili ed utilizzate anche dalle organizzazioni pubbliche) che richiedono strategie specifiche di incremento delle entrate e diversi orientamenti ed approcci al mercato;
5. *assunzione di personale*. Il personale delle organizzazioni non profit è diverso, poiché include spesso anche un numero consistente di volontari;
6. *fonti di capitale*. Dato che non possono distribuire utili, le organizzazioni non profit non riescono ad attrarre equity, con la conseguenza che la composizione dei loro “ritorni” sul capitale versato è diversa da quella delle imprese for profit [cioè la decisione di investimento non deriva dalla possibilità di ottenere profitti bensì dalla decisione di investire in un’iniziativa ritenuta utile al raggiungimento di altri interessi (benessere sociale, protezione ambientale, sviluppo di Paesi poveri ecc.)];
7. *trattamento fiscale*. Le organizzazioni non profit sono generalmente esenti da imposte sul reddito delle società, e dall’obbligo di altre imposte, come le tasse sulla vendita e le tasse di proprietà. Inoltre, spesso sono esenti dalle disposizioni che si applicano alle società a fini di lucro;

<sup>6</sup> L’aspetto relativo alle caratteristiche di un bene (o servizio) pubblico o collettivo sarà oggetto di specifica trattazione nei diversi paragrafi del capitolo 2 del presente lavoro.

8. *trattamento giuridico*. Le organizzazioni non profit sono spesso soggette a particolari disposizioni di legge relative alla composizione dei rispettivi organi, scopi, entrate, coinvolgimento in attività politiche, compensi personale, e rendicontazioni contabili. Inoltre, sono spesso esentate dalle norme che si applicano alle società a scopo di lucro;
9. *manca di poteri sovrani*. Anche se spesso ricevono supporto finanziario da parte del settore pubblico, alle organizzazioni non profit manca la caratteristica distintiva di un ente pubblico, vale a dire, i poteri su tutti coloro che vivono o svolgono attività all'interno di un determinato settore;
10. *relativo distacco dalle pressioni politiche*. Le organizzazioni non profit possono operare con distacco dalle pressioni politiche;
11. *tipi caratteristici di transazioni*. Le organizzazioni non profit svolgono operazioni caratteristiche che non possono essere ricomprese nei settori delle società for profit: hanno una spesa finale per consumi e ricevono trasferimenti in forma di donazioni filantropiche.

L'ONU riconosce che le organizzazioni non profit (terzo settore) sono sempre più al centro dell'attenzione politica, vista soprattutto la continua riduzione di finanziamenti pubblici per il welfare, ma a questa attenzione non ha fatto ancora seguito uno specifico sistema capace di inquadrarle in termini di contabilità nazionale, visto che i sistemi attuali, predisposti per altri settori istituzionali, mal si adattano ad una rilevazione per le organizzazioni non profit. Per questo sono necessari ulteriori sforzi per comprendere, analizzare e valutare il ruolo di tali organizzazioni, dato che le norme esistenti sono di difficile applicazione, considerando anche la crescente complessità del settore.

Uno dei problemi alla base di una chiara individuazione del settore non profit (terzo settore), sempre secondo la classificazione di accountability dell'ONU, sta nel fatto che vi sono diversi concetti di riferimento di cui la creazione di adeguate forme di classificazione e rendicontazione deve tener conto al fine di delineare un percorso per l'individuazione delle caratteristiche delle realtà da ricomprendere in tale settore.

L'ONU individua i seguenti aspetti definitivi e di classificazione (ONU, 2003, p 15)<sup>7</sup>:

<sup>7</sup> Nostra traduzione.

- a) *economia sociale*. Il concetto di “economia sociale”, usato ampiamente in Europa per rappresentare le istituzioni non governative che hanno uno scopo sociale o collettivo. In genere, tre e quattro serie di istituti sono inclusi nel settore dell’economia sociale: organizzazioni mutualistiche, cooperative, associazioni e fondazioni;
- b) *organizzazioni di utilità sociale*. [...] Tale concetto è tipicamente usato per descrivere una gamma più ristretta di istituzioni che servono principalmente uno scopo pubblico ampio rispetto a uno scopo collegato più restrittivo per gli interessi dei membri o partecipanti a una particolare organizzazione o gruppo sociale;
- c) *organizzazioni non-profit*. Un concetto intermedio è quello di “setto-  
re non profit” elaborato nel Non Profit Sector Project dalla Johns Hopkins University<sup>8</sup>, prodotto di deliberazioni da un ampio gruppo di scienziati sociali provenienti da più di 35 Paesi<sup>9</sup>, [...]. Secondo la definizione data il settore comprende tutte le entità che sono:
  1. organizzazioni in una certa misura istituzionalizzate;
  2. private e istituzionalmente separate dal governo;
  3. senza scopo di lucro-distribuzione dei profitti, dato che non vi è alcun ritorno economico per i loro proprietari o amministratori;
  4. autonome, cioè, in grado di controllare le proprie attività;
  5. volontarie, cioè non obbligatorie e che comportano un certo grado significativo di partecipazione volontaria.

L’aspetto centrale intorno al quale ruota tutta la definizione del settore come diverso dagli altri, per l’ONU, e in particolare secondo quanto affermato nel System of National Accounts 1993 (ONU, 1993) risiede nel concetto di “senza scopo di lucro” che deriva dal fatto che i membri, delle organizzazioni che compongono questo settore, non possono ottenere alcuna forma di profitto o altro tipo di ritorno dalle attività dell’organizzazione e non possono distribuire eventuali eccedenze. Ciò non implica che un’organizzazione non profit non possa realizzare un risultato positivo di gestione, sulla sua produzione, ma ne è vietata la distribuzione, aspetto questo che differenzia l’organizzazione senza scopo di lucro da quelle a scopo di lucro (*businesses*). Da ciò discende che eventuali “stipendi” o emolumenti eccessivi, tali cioè da far ritenere che l’organizzazione tenti in questo modo di eludere il “vincolo

<sup>8</sup> Tale studio sarà analizzato in uno specifico paragrafo in questo capitolo.

<sup>9</sup> Il riferimento ai 35 Paesi è relativo all’anno di pubblicazione dell’Handobok (2003). Attualmente i Paesi, oggetto di indagine da parte della Johns Hopkins University, come verrà illustrato nel paragrafo 1.3 del presente capitolo, sono 42.