

# Le WISE in Europa: le risorse

Giulia Galera, Giulia Tallarini, | 18 luglio 2023

Questo articolo è frutto del lavoro di ricerca svolto dalle autrici per incarico di Euricse nell'ambito del progetto Europeo [B-WISE](#). Il report completo è disponibile a [questo indirizzo](#). È stato inoltre pubblicato in lingua italiana e con adattamenti al contesto nazionale [questo articolo](#) sulla rivista *Impresa Sociale*, che tratta in modo più ampio i temi qui sinteticamente proposti.

Nell'articolo si utilizza il termine "WISE" (*Work Integration Social Enterprises*), comunemente utilizzato in ambito comunitario, per indicare le Imprese Sociali di inserimento lavorativo e quindi, riferendosi al contesto italiano, le cooperative sociali di inserimento lavorativo.

Come è facile intuire, le WISE devono sostenere oneri significativi legati ai percorsi di inserimento lavorativo, principalmente connessi alla minore produttività dei lavoratori svantaggiati inseriti e al costo di operatori dedicati a favorire i processi di inclusione, che le imprese tradizionali operanti nei medesimi settori economici non debbono sostenere. A ciò si aggiunga che, almeno in alcuni Paesi, talune WISE sembrano avere difficoltà ad accedere ai tradizionali canali di finanziamento perché non ritenute in grado di garantire rendimenti soddisfacenti (Commissione europea, 2020). Per contenere costi di produzione decisamente più elevati rispetto a quelli delle altre imprese, le WISE hanno sviluppato modelli alternativi di sostenibilità che fanno affidamento su un mix di risorse che ricomprende, oltre ai proventi della vendita di beni e servizi a enti pubblici, cittadini e imprese, anche altre fonti: risorse non monetarie, normalmente non accessibili alle imprese tradizionali; risorse a fondo perduto; risorse rimborsabili provenienti da fondi dedicati all'economia sociale o specificamente alle WISE; benefici fiscali; risorse erogate a titolo di riconoscimento per il lavoro sociale svolto.

Tipo di risorsa	Fonti	
	Pubbliche	Private
Risorse derivanti dalle attività economiche di mercato	Proventi della vendita di beni e servizi a enti pubblici	Proventi della vendita di beni e servizi a clienti privati (persone fisiche e imprese convenzionali)
Risorse non monetarie Risorse a fondo perduto come: • sostegno dell'attività della WISE • riconoscimento dell'azione di inserimento lavorativo	Possibilità di utilizzare beni pubblici Sovvenzioni pubbliche, sovvenzioni europee  Rimborsi del corso del lavoro degli operatori dell'inserimento, contributi commisurati alle persone svantaggiate inserite, ecc.	Contributi volontari, beni privati Contributi privati, riserve indivisibili derivanti dal vincolo alla distribuzione degli utili, donazioni (anche tramite <i>crowdfunding</i> ) Sostegno da parte di altri enti dell'economia sociale
Risorse rimborsabili	Fondi di garanzia e fondi integrativi a livello nazionale e europeo (ad es. garanzia EaSI)	Prestiti, <i>equity</i> forniti da fondi speciali, banche tradizionali e banche etiche, istituti finanziari, <i>fondi di investimento privati</i> , capitali propri apportati dagli azionisti sottoforma di azioni
Benefici fiscali	Riduzione dell'imposizione fiscale e dei contributi previdenziali per diminuire il costo del lavoro dei lavoratori svantaggiati	—

Di seguito queste categorie di risorse sono discusse e analizzate sinteticamente.

## Risorse provenienti dalle attività economiche di mercato

La vendita di beni e servizi a clienti pubblici e privati costituisce la principale fonte di risorse per le WISE ([su questo punto vedi anche questo articolo](#)). Tanto la vendita ad enti pubblici, quanto il mercato privato sono in questi anni in forte evoluzione.

### Mercato pubblico

Nel corso degli ultimi due decenni il rapporto tra WISE e enti pubblici è cambiato sostanzialmente, passando da un mercato

prevalentemente protetto a gare che coinvolgono ogni forma di impresa, spesso con competizioni al massimo ribasso.

Questa evoluzione ha generato conseguenze diverse. Tra quelle positive va certamente annoverata una evoluzione in senso imprenditoriale delle WISE. Tra gli aspetti negativi, la progressiva riduzione della sostenibilità di molte WISE, che si trovano spesso a competere con imprese non WISE, dovendo però sostenere gli ingenti costi connessi all'inserimento lavorativo. E questo è avvenuto a dispetto della regolamentazione europea sulla contrattazione pubblica che incoraggia le amministrazioni aggiudicatrici a sostituire l'approccio dominante basato sul prezzo con uno incentrato sulla offerta economicamente più vantaggiosa (Commissione europea – EASME, 2020). Inoltre, tutti i Paesi europei hanno recepito la direttiva europea 2014/24/UE che prevede la possibilità di indire gare riservate che limitino la partecipazione alle procedure di appalto ai soli laboratori protetti e alle WISE (art. 20) e la facoltà di includere aspetti sociali nei criteri di aggiudicazione (art. 67). Tuttavia, questa opportunità non è sfruttata in maniera uniforme nei Paesi studiati; in linea generale, l'effettivo utilizzo di questi istituti appare abbastanza limitato. Mentre in Belgio le opportunità introdotte dalla normativa comunitaria sono state valorizzate appieno (Commissione europea, 2020b), in Francia sono state introdotte la figura del facilitatore delle clausole sociali e numerose disposizioni finalizzate a favorire la partecipazione delle WISE alle gare d'appalto e nei Paesi Bassi è in crescita il ricorso alle gare riservate, nella maggior parte dei Paesi la situazione è decisamente meno favorevole. In Spagna, Slovenia e in Italia l'applicazione della normativa comunitaria è a macchia di leopardo, mentre in Bulgaria, Croazia, Grecia, Lettonia, Polonia e Romania – ad eccezione di alcuni rari casi – le opportunità offerte dalla Direttiva non sono in generale valorizzate. L'Italia, che vanta una significativa tradizione in tale campo – probabilmente l'art. 5 della legge 381/1991 contribuì in modo decisivo alla diffusione di questo strumento – ha nell'ultimo ventennio, malgrado una legislazione assai avanzata, diradato nei fatti il ricorso agli affidamenti riservati.

### **Mercato privato**

I proventi delle WISE derivano anche (e, in Italia, prevalentemente) da vendite sul mercato privato, sia verso cittadini che verso altre imprese. In particolare, si segnalano forme di cooperazione stabile con imprese non-WISE, che prendono forma indipendentemente da qualsiasi politica pubblica. Le ragioni alla base delle inedite collaborazioni tra WISE e imprese tradizionali meriterebbero senza dubbio un'analisi più approfondita, ma allo stato attuale sembrano riconducibili sia a motivi di natura reputazionale, nel caso delle imprese tradizionali, sia al desiderio di entrare in nuovi mercati, spesso a più alto valore aggiunto, nel caso delle WISE (Euricse, 2022).

Tuttavia, i dati sul volume di affari delle transazioni commerciali con privati e sui partenariati tra WISE e imprese tradizionali sono nel complesso carenti ad eccezione di alcuni Paesi (ad esempio, Italia e Paesi Bassi) in cui si rileva un aumento dei ricavi generati da appalti privati e dalla vendita di beni e servizi a clienti privati. Alcune iniziative interessanti sono infine segnalate in Belgio, come ad esempio la campagna promossa dalla federazione fiamminga *Groep Maatwerk* in collaborazione con più di 100 imprese tradizionali, e nei Paesi Bassi con la campagna "*Buy social*" lanciata dalla Rete *Social Enterprise Netherlands*.

### **Risorse non monetarie**

Tra le risorse non monetarie spicca, oltre alle donazioni e alla messa a disposizione di beni pubblici come immobili, terreni e spazi inutilizzati, il contributo del volontario. Quest'ultimo può essere apportato sotto forma di lavoro gratuito da parte dei consiglieri direttivi o di amministrazione, consulenze non retribuite dei maestri artigiani coinvolti, ovvero servizi di supporto forniti gratuitamente da volontari specializzati.

Il contributo dei volontari continua ad essere importante in quelle WISE che sono riuscite a salvaguardare le relazioni con il territorio, nonostante la crescita dimensionale e il consolidamento. In generale, la capacità di attrarre risorse non monetarie è maggiore laddove le WISE sono inclusive e coinvolgono diversi portatori di interesse nei propri organi di governo (Borzaga et al., 2016). Diversamente, la percentuale di risorse non monetarie tende a ridursi non appena le WISE perdono i contatti con il territorio. Al tempo stesso, la capacità di mobilitare risorse comunitarie risulta limitata nei contesti in cui prevalgono atteggiamenti assistenzialisti e in generale una forte dipendenza dalle risorse pubbliche, come è il caso di alcuni Paesi dell'Europa centrale ed orientale (Vidović, 2013; Anđelić et al., 2021).

### **Risorse a fondo perduto**

Il supporto pubblico a favore delle WISE è strettamente legato al riconoscimento del loro ruolo da parte delle autorità pubbliche (Defourny, Nyssens, 2008) ed è, a seconda dei casi, destinato alle WISE o alle persone svantaggiate inserite. Da un punto di vista comparato, le forme di supporto pubblico variano in maniera significativa tra Paesi, dal caso dei Paesi Bassi dove non sono previste misure di sostegno specifiche per le WISE, in linea con l'approccio che va per la maggiore di garantire

parità di trattamento a tutte le imprese, fino alla disponibilità di una pluralità di forme di supporto in Belgio.

In Austria, Croazia, Francia, Lettonia, Polonia, Spagna e Slovenia le WISE hanno accesso a sussidi mirati per l'assunzione di persone svantaggiate, mentre contributi pubblici volti a ridurre il costo del lavoro anche dei lavoratori non svantaggiati sono riconosciuti alle WISE in Austria, Polonia, Spagna e Slovenia. Ciò detto, nella gran parte dei Paesi, il sistema di supporto pubblico è alquanto incoerente e frammentato ed è nel complesso inadatto a riconoscere la responsabilità sociale che le WISE si assumono. Questo è il caso in particolar modo dell'Austria, Bulgaria, Francia, Grecia, Italia e Romania. Viceversa, in Slovenia, Croazia e Spagna le WISE che inseriscono specificamente persone con disabilità beneficiano di un trattamento di favore se paragonato a quello accessibile alle imprese che inseriscono persone con altri svantaggi.

Un ruolo importante nel sostenere lo sviluppo delle WISE è svolto dai fondi europei, specie nei Paesi dell'Europa centrale ed orientale, dove i fondi disponibili sono tuttavia sovente sottoutilizzati a causa delle scarse competenze delle WISE, per lo più di piccole dimensioni e incapaci di gestire le complesse procedure amministrative richieste per poter accedere ai fondi (Commissione europea, 2019c; 2020a; Cotič, 2021).

## Risorse rimborsabili

L'accesso alle cosiddette risorse rimborsabili tende ad essere a macchia di leopardo ed è strettamente legato alla scarsa conoscenza delle opportunità di finanziamento; in Lettonia, Slovenia e Romania emerge in generale una carenza di competenze e bassa capacità delle WISE di confezionare proposte progettuali di qualità. Ad eccezione di alcune WISE che hanno intrapreso importanti investimenti in settori ad alta intensità di capitali (come la gestione dei rifiuti, l'*urban renewal* e la gestione del patrimonio culturale), la domanda di finanza rimborsabile è in generale bassa nella maggior parte dei Paesi (Commissione europea, 2020a). Questo anche perché si registra una crescente disponibilità sia di finanziamenti bancari, soprattutto nei Paesi dove le WISE sono state riconosciute da un punto di vista normativo, sia di programmi specifici e fondi di garanzia a livello nazionale e comunitario che, oltre all'assistenza tecnica, offrono strumenti finanziari rimborsabili (prestiti e *equity*) (Commissione europea, 2020a). Va a questo proposito segnalato che nel nostro Paese, in caso di positiva conclusione dell'iter di notifica presso la Commissione Europea, sarà introdotta una misura assai significativa in merito riguardante tutte le imprese sociali (e quindi anche le WISE) consistente in una quota di deducibilità fiscale del capitale versato a vantaggio del sottoscrittore, misura che dovrebbe sostenere la capitalizzazione delle imprese sociali.

## Benefici fiscali

Per ciò che concerne gli aspetti fiscali, tutti i Paesi analizzati riconoscono benefici fiscali a favore delle WISE, ad eccezioni dei Paesi Bassi e della Bulgaria (Kemkes et al., 2021; Hristova et al., 2021). I benefici fiscali sono accordati a seconda dei Paesi in virtù della forma giuridica ricoperta (ad esempio, la natura nonprofit in Romania o la qualifica di organizzazione di interesse pubblico in Austria), oppure dell'attività svolta (in questo caso, l'occupazione di persone svantaggiate indipendentemente dalla forma giuridica), ritenuta meritevole di un *favor legis*. In Italia le WISE, costituite nella quasi totalità in forma di cooperative sociali, beneficiano dell'assenza di imposizione fiscale sulla parte di utili destinata a riserva indivisibile e quindi non più fruibile singolarmente dai membri né durante la vita della WISE, né in caso di scioglimento. La prassi di legare il trattamento fiscale alla forma giuridica ricoperta dalle WISE ha condotto ad un arcipelago estremamente impari, sia tra Paesi che all'interno dello stesso Paese. Ad esempio, non è inusuale che le WISE costituite in forma di società a responsabilità limitata non beneficino dello stesso trattamento fiscale riservato invece a quelle costituite come nonprofit. Lo stesso dicasi per le WISE costituite come nonprofit: in Croazia, ad esempio, se i ricavi generati dallo svolgimento di attività economiche superano la soglia dei 40.000 euro, le WISE non possono beneficiare dell'imposta agevolata sul valore aggiunto (Anđelić et al., 2021). Diversamente, rimanendo sempre sul caso croato, le WISE costituite sotto forma di laboratori protetti, cooperative di veterani e imprese di inserimento di persone disabili beneficiano di una serie di incentivi fiscali non accessibili invece alle WISE che ricoprono altre forme giuridiche e lo stesso accade in Slovenia con riferimento ad alcune tipologie di WISE: le imprese per le persone con disabilità, i centri per l'impiego e le imprese sociali che integrano lavoratori svantaggiati beneficiano di un trattamento preferenziale. Invece, in Spagna, sebbene non esista una legislazione fiscale specifica per le WISE, la riduzione del carico fiscale è invece assicurata da una serie di esenzioni, detrazioni e premi legati all'assunzione di persone svantaggiate, che risultano tuttavia nettamente più generosi quando le persone inserite sono disabili.

Il beneficio fiscale di gran lunga più diffuso è la riduzione dei costi previdenziali e pensionistici per le persone svantaggiate inserite, che costituisce la misura di maggior rilievo in Italia, dove gli oneri sociali relativi alle persone svantaggiate sono completamente a carico della fiscalità generale e non della WISE, costituita come cooperativa sociale di tipo B. Altri - l'esenzione dall'imposta sulle società, l'esenzione IVA o l'aliquota agevolata e gli sgravi fiscali concessi a donatori privati e/o istituzionali - sono meno comuni. Anche le riduzioni fiscali per le donazioni a favore delle WISE sono alquanto rare, sebbene

ritenute uno strumento efficace in grado di sostenerne lo sviluppo (Juviño, 2021); in Italia sono godute dalle cooperative sociali di tipo B nelle forme previste per la generalità degli Enti di Terzo settore.

## Bibliografia

- Anđelić J., Baturina D., Bežovan G., Ciglar D., Matančević J. (2021), *B-WISE country fiche: Croatia*, non pubblicato.
- Commissione europea – EASME (2020), [Buying for social impact. Good practice from around the EU](#), Publications Office of the European Union. Authors: V. Caimi (AEIDL), D. Daniele (DIESIS), L. Martigne&i (REVES), Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Kemkes J., van der Naaten E., van de Burgt C., Deckers L. (2021), *B-WISE country fiche: The Netherlands*, non pubblicato.
- Hristova N., Dobрева N., Seyfetinova S. (2021).*B-WISE country fiche: Bulgaria*, non pubblicato.
- Juviño A. (2021), *B-WISE country fiche: Spain*, non pubblicato.