

Valorizzazione dell'imprenditorialità sociale e attività di investimento per il risanamento della frattura sociale

A cura di Sir Ronald Cohen

Le recenti proteste e rivolte ci hanno ricordato che le conseguenze della frattura tra ricchi e poveri si ripercuotono su tutti noi. Agendo sui problemi sociali tramite investimenti e competenze imprenditoriali, l'imprenditorialità sociale può influire in modo nettamente positivo sulla società. Nel contempo, questo processo determina un cambiamento nel modello relazionale che regola i rapporti tra governo, mercati finanziari e settore sociale.

Il capitalismo non si preoccupa generalmente delle sue ripercussioni sulla sfera sociale. Mentre la ricchezza media delle comunità aumenta, la frattura fra i ricchi e i poveri continua ad allargarsi. Per esempio, dalla metà degli anni '70 ad oggi, le disuguaglianze negli Stati Uniti e nel Regno Unito sono in realtà aumentate, non diminuite.¹ Nel lungo periodo del boom del dopoguerra, molti governi hanno fatto grandi passi avanti per attenuare le conseguenze della disuguaglianza sociale. Questo è evidente dai livelli di investimento in ambiti come quello sanitario e dai criteri di performance chiave come le attese di vita. Nonostante i migliori sforzi e persino le migliori circostanze, i governi non sono stati tuttavia in grado di ridurre il divario tra ricchi e poveri.

Il settore sociale, tradizionalmente definito settore volontario, non a scopo di lucro o terzo settore, ha fatto il possibile per affrontare i problemi sociali che non sono stati toccati dagli interventi diretti dello stato, anche grazie al supporto delle donazioni filantropiche e alle sovvenzioni governative. Nel Regno Unito, questo settore include 200.000 organizzazioni, 840.000 dipendenti volontari a tempo pieno e più di 95 miliardi di sterline (111 miliardi di euro) di reddito da attività filantropiche e fondi donati.² Queste cifre sembrano impressionanti, ma esaminandole più attentamente notiamo che la maggior parte delle organizzazioni del settore sociale non ha più di pochi mesi di finanziamento a disposizione. La maggior parte degli enti morali del Regno Unito, registrano infatti un reddito annuo inferiore a £10.000 (€12.000), mentre gli enti morali di maggiori dimensioni, con un reddito annuo tra £1 milione e £10 milioni (€1,17m – €11,7m) rappresentano solo il 2,4% di questo settore.³ Recenti dati sembrano dimostrare che il numero degli enti morali nel Regno Unito stia aumentando, nonostante la diminuzioni delle donazioni filantropiche e dei contributi governativi.⁴

Secondo alcuni, i problemi del settore sociale derivano dalla scarsità di risorse a disposizione. Altri asseriscono che l'insufficienza di risorse sia parzialmente attribuibile al fatto che il settore dipende dalle attività di beneficenza (dalle fondazioni ai donatori individuali), che sono spesso imprevedibili. (Nel Regno Unito, il settore dipende dalle donazioni individuali per il 37% del

¹ “Distribuzione dei redditi e povertà nei Paesi OCSE: una crescita diseguale?”. Figura 1.2: Tendenze delle disuguaglianze del reddito, OCSE.

² UK Civil Society Almanac 2010, National Council of Voluntary Organisations, www.ncvo-vol.org.uk/almanac2010

³ Ibid

⁴ Inside Social Entrepreneurship, David Chapman and Jean Pagani, Monitor Company Group, October 2011.

reddito⁵). Entrambe le critiche possono essere considerate fondate: il settore sociale ha difficoltà a reperire capitali, spesso a motivo dell'assenza di flussi di reddito affidabili e opera conseguentemente in modo inaffidabile, in particolar modo per quel che riguarda la creazione di organizzazioni sostenibili, il reperimento di fondi e l'utilizzo dei beni per il supporto di attività su larga scala.

Attraverso alcune recenti iniziative volte a migliorare la gestione delle donazioni dal punto di vista della fonte e del destinatario, si è tentato di migliorare l'efficienza del settore sociale. La Bill & Melinda Gates Foundation, per esempio, applica criteri rigorosi nella valutazione della performance delle potenziali organizzazioni a cui destinare le donazioni. Le attività filantropiche di Micheal Dell vengono svolte con la stessa rigidità.

Queste iniziative sono sempre più necessarie, dato che i governi indebitati stanno cercando di trasferire sempre più responsabilità al settore sociale. Per citare un esempio, prendiamo l'obiettivo strategico del governo di coalizione inglese di sponsorizzare la "Big Society". In sostanza, il progetto Big Society si propone di restituire alla comunità la responsabilità della coesione sociale attraverso il settore del volontariato e contemporaneamente di legittimare ulteriormente tali attività comunitarie fornendo incentivi e supporto. Nel suo assetto attuale tuttavia, il settore sociale riuscirà difficilmente a far fronte alla portata delle problematiche sociali.

Ecco dove possono intervenire gli imprenditori sociali. Sappiamo che gli imprenditori creano posti di lavoro e promuovono l'innovazione. In tal senso, stanno già contribuendo in modo sostanziale a migliorare la società. Ma gli imprenditori hanno qualità speciali che potrebbero avere un impatto estremamente positivo se applicate alle problematiche sociali. La mentalità imprenditoriale racchiude caratteristiche come attitudine al comando, intuito, abilità di attirare persone di talento, motivazione, determinazione, perseveranza, sicurezza di sé, spirito competitivo e ambizione. A questo dovremmo aggiungere propensione al rischio informato, assoluta concentrazione sul raggiungimento dei risultati, prontezza nell'assunzione delle proprie responsabilità, forte realismo, acutezza nel giudicare opportunità e persone ed esperienza nella sfera imprenditoriale in questione. Il coinvolgimento degli imprenditori nel settore sociale, con le loro alte aspettative di performance, potrebbe comportare un impatto sociale significativo.

L'idea di utilizzare l'impresa al servizio di obiettivi sociali non è nuova. Alcune delle nostre migliori imprese commerciali sono state originariamente fondate dalle famiglie quacchere proprio per soddisfare le esigenze sociali. Lo stesso principio ha ispirato, per esempio, il movimento cooperativo in Gran Bretagna nel IX secolo. Ciò a cui stiamo assistendo oggi è la rinascita dell'imprenditorialità sociale e una nuova onda di investimento informato, effettuato sulla base dell'esperienza di operazioni di investimento aziendale e di venture capital acquisita nel corso degli ultimi quarant'anni.

È possibile trasformare il settore sociale in modo da consentire agli imprenditori di emergere dal loro settore e di attirare nuovi imprenditori sociali e nuovo capitale su scala più ampia? La risposta è sì, a patto da riuscire a creare un sistema efficace in grado di sostenere l'imprenditorialità sociale. Ciò significa creare un collegamento tra il settore sociale e i mercati

⁵ UK Civil Society Almanac 2010, National Council of Voluntary Organisations, www.ncvo-vol.org.uk/almanac2010

capitali e introdurre nuovi strumenti finanziari per permettere agli imprenditori di ottenere rendimenti sociali significativi e nel contempo rendimenti finanziari e fiscali, adeguati per i loro investitori. Viste queste condizioni, è possibile che gli imprenditori sociali e gli investitori in cerca di rendimenti finanziari ma intenzionati investire responsabilmente (impact investor), riescano a sanare la frattura tra le esigenze sociali e le attuali misure messe a disposizione dai governi e dal settore sociale.

Nel corso di questo processo, gli investitori del settore filantropico, istituzionale e privato, attratti dalla combinazione di rendimenti sociali e finanziari e di incentivi fiscali messi a disposizione dal governo potrebbero contribuire a creare una nuova classe di asset: l'*impact investment*, ovvero l'investimento responsabile.

Questa nuova classe di asset richiede una serie di investimenti specifici e capacità di gestione del rischio, oltre a strutture organizzative in grado di dare spazio a tali capacità, deve essere oggetto dell'attenzione di organizzazioni e associazioni industriali e deve incoraggiare lo sviluppo di criteri standardizzati per la valutazione della performance sociale, di standard di riferimento e di vere e proprie classificazioni. Come ha osservato la società a partecipazione sociale Bridges Ventures nel Regno Unito, una classe di asset come questa dovrebbe essere in grado di fornire un diversificazione positiva per i mercati capitali: in tempi di difficoltà economiche, i modelli di business adatti alle comunità meno abbienti possono rivelarsi più resistenti e possono trovare un riscontro più ampio nelle fasce di mercato principali, nonostante la diminuzione dei margini e del potere di acquisto dei consumatori.

Non sorprende che politici, accademici, imprenditori e investitori stiano seguendo sempre più da vicino questi sviluppi. Negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Canada, in Israele e in Australia si stanno implementando misure per permettere agli imprenditori sociali di accedere allo stesso tipo di risorse utilizzate dagli imprenditori commerciali. Il Social Innovation Fund (\$173 milioni) e l'Investing in Innovation Fund (\$644 milioni) negli Stati Uniti sono due esempi notevoli, proprio come il fondo di \$100 milioni stanziato dal Presidente Obama per cinque progetti sperimentali per obbligazioni ad impatto sociale, definite anche "pay-for-success". Un altro esempio è l'istituzione del capitale della Big Society con una partecipazione pari a £600 milioni nel Regno Unito. In Canada, il governo federale ha recentemente ricevuto il rapporto della Task Force canadese per la finanza sociale che consigliava di chiedere alle fondazioni pubbliche e private di dedicare una percentuale dei propri fondi ad investimenti finalizzati, di rendere trasparenti le obbligazioni fiduciarie per permettere ai fondi pensionistici e ad altri soggetti di investire in programmi sociali, di introdurre nuovi strumenti finanziari per l'impresa sociale e di garantire il supporto governativo all'impresa sociale, direttamente attraverso investimenti di avvio e servizi di supporto commerciale e indirettamente, attraverso operazioni di ingegneria fiscale.

Quali sono le probabilità di successo di tali iniziative? Per rispondere a questa domanda è opportuno tenere presente che l'economia globale ha affrontato sfide e opportunità simili negli anni '70 e '80, quando molti dei nomi più conosciuti nel mondo commerciale del dopoguerra, come General Motors, American Motors, Courtaulds, ICI, Smith Corona, Olivetti, US Steel, Bethlehem Steel, Kodak e International Harvester, cominciarono a mostrare segni di declino e a perdere posti di lavoro. Allora la domanda era: chi le avrebbe sostituite?

Furono sostituite da una nuova serie di imprese commerciali, prevalentemente appartenenti al settore high-tech e sostenute da investimenti imprenditoriali. Questo è il periodo in cui imprese come Intel, Cisco, Oracle, Microsoft, Apple, Sun Microsystems e Genentech si sono affacciate sul mercato. Da allora, la nuova onda di industrie high-tech ha praticamente sommerso il mercato mondiale, facendoci conoscere aziende come Google, Wikipedia e Facebook e introducendo una vera e propria rivoluzione nel campo delle comunicazioni e delle informazioni, con la possibilità di accedere alle informazioni da una molteplicità di fonti. Questo ha determinato un profondo cambiamento della cultura globale.

Proprio come negli anni '70 gli imprenditori di aziende high-tech e venture capital, lavorando in sinergia, sono riusciti ad attirare un numero sempre maggiore di investitori con un ottimo fiuto per il rischio, oggi le imprese sociali e gli *impact investment* stanno attirando una nuova generazione di investitori innovativi e di talento, che sono alla ricerca di nuove strategie per ottenere rendimenti sociali. Negli ultimi quattro decenni, l'imprenditorialità è stata il volano della performance aziendale. Oggi la combinazione tra investimenti sociali e impresa può rappresentare il volano per la performance del settore sociale. Questa combinazione è in grado di influire in modo significativo sulle politiche governative e sulle strategie di investimento di fondi di beneficenza, fondazioni, fondi familiari, fondi pensionistici, compagnie assicurative e società. I flussi di capitale aumenteranno, le organizzazioni più importanti nel settore sociale cresceranno e noi potremo dedicare più attenzione alle questioni sociali.

In poche parole, l'impresa sociale e l'*impact investing*, hanno tutte le caratteristiche per essere l'onda del futuro.

Come può diventare realtà una tale prospettiva?

Prima di tutto, abbiamo bisogno di un ambiente favorevole. Negli anni '70 e '80, la comunità di venture capital riuscì ad ottenere modifiche fiscali e la regolamentazione delle istituzioni finanziarie per promuovere gli investimenti nei fondi di rischio. Furono esercitate pressioni per spingere i governi a migliorare le condizioni per le iniziative imprenditoriali nuove o recentemente avviate. I mercati dedicati ad aumentare i capitali e le disponibilità finanziarie nelle aziende in fase *pre-revenue* (ovvero prima dell'approntamento dei prodotti/servizi da vendere) sono stati introdotti negli Stati Uniti (Nasdaq nel 1970), nel Regno Unito (USM nel 1979) e in Europa (Easdaq, Euronext e il nuovo Neuer Markt negli anni '90). Le aliquote fiscali per la tassazione diretta sono state ridotte. Inoltre, nel 1978 gli emendamenti alla legge statunitense ERISA sono stati promulgati in modo specifico per incoraggiare la partecipazione al capitale da parte dei fondi pensionistici aziendali statunitensi.

L'impresa sociale e l'*impact investment* necessitano di una simile trasformazione per promuovere gli investimenti in iniziative finalizzate, che permettano di ottenere rendimenti sociali e finanziari. Abbiamo bisogno di incentivi fiscali e di cambiamenti per quel che riguarda il raggio di attività esercitabili dalle fondazioni filantropiche, il ruolo delle banche nelle aree meno abbienti e le regole che governano gli investimenti istituzionali. In particolare, le restrizioni imposte alle fondazioni filantropiche e alle istituzioni finanziarie devono essere adattate per consentire la possibilità di distribuire gli investimenti nel settore degli investimenti sociali.

La Task Force per gli investimenti sociali, che ha preso in esame queste problematiche nel Regno Unito (2000 - 2010) ha raccomandato la creazione di un sistema a supporto degli investimenti sociali. Nello specifico, le proposte includevano l'introduzione di uno sgravio fiscale per gli investimenti in comunità ispirato ai crediti d'imposta statunitensi New Markets, l'istituzione di un fondo comune per lo sviluppo per investimenti in titoli azionari a lungo termine nelle aree più povere e meno interessate dagli investimenti, maggiore libertà di azione e incentivi per i trust e le fondazioni di beneficenza per favorire gli investimenti in iniziative per lo sviluppo della comunità e il rafforzamento del settore dedicato al finanziamento dello sviluppo della comunità attraverso la creazione di un'associazione professionale.

Queste raccomandazioni sono state accolte dal governo laburista inglese e nel decennio che va dal 2000 al 2010 abbiamo visto emergere o svilupparsi molte imprese sociali, tra cui Charity Bank, CAF Venturesome, Big Issue Invest, Breakthrough, Investing for Good, CAN, Impetus Trust, Bridges Ventures, Social Finance e Social Investment Business. Dobbiamo continuare su questa strada, direzionando l'attenzione del governo sulla promozione di un ambiente favorevole, in grado di sostenere le attività di *impact investment*.

In secondo luogo, deve esistere una banca dedicata all'investimento sociale che agisca da "grossista" per direzionare i fondi nel settore sociale, un settore che è stato finora quasi completamente scollegato dai mercati dei capitali e che ha quindi registrato inefficienze per quel che riguarda il reperimento di fondi e la formazione dei capitali. I rendimenti sociali non attirano capitale nella stessa misura dei rendimenti finanziari. Le organizzazioni devono agire da motore finanziario per il settore sociale, attirando capitale grazie alla combinazione di rendimenti sociali, rendimenti finanziari e incentivi fiscali.

Nel Regno Unito, la Commission on Unclaimed Assets (CUA) e la Task Force per gli investimenti sociali si sono battute per la creazione di una "banca per investimenti sociali", proponendo la capitalizzazione dei beni non reclamati che rimangono inutilizzati per più di quindici anni nei conti correnti delle banche commerciali e degli istituti di credito immobiliare. Questa proposta è stata abbracciata sia dall'ultimo governo laburista sia dall'attuale governo di coalizione, che nel luglio del 2011 ha appoggiato l'istituzione del capitale della Big Society, con £200 milioni (€234 milioni) di partecipazione di capitale da parte delle banche commerciali e £400 milioni (€468 milioni) da un fondo creato con beni non reclamati.

Uno dei compiti più importanti del capitale della Big Society è quello di sostenere lo sviluppo di nuovi strumenti per l'investimento sociale. Social Finance, Ltd., una banca per gli investimenti sociali operante in prima linea, nata grazie alle attività della CUA e alle raccomandazioni della Task Force per gli investimenti sociali, ha creato il Social Impact Bond (SiB), uno strumento finanziario innovativo, attualmente utilizzato dal Ministero della giustizia inglese per diminuire la recidività dei prigionieri rilasciati dalla prigione di Peterborough. SiB's mette a disposizione un nuovo meccanismo per il pagamento collegato ai risultati ottenuti, in base al quale gli investitori finanziano imprese sociali filantropiche il cui intervento determina un beneficio sociale e un risparmio finanziario per il governo. Per esempio, un'impresa sociale in grado di ridurre un tasso molto alto di reiterazione dei reati comporterebbe un risparmio di denaro, grazie

alla riduzione del numero di carcerati e del costo della giustizia, oltre a fornire rendimenti fiscali futuri grazie all'occupazione.

Il rendimento finanziario sugli investimenti in un SiB varia direttamente in base al vantaggio sociale realizzato. Il SiB di Peterborough, lanciato nel settembre 2010, pagherà agli investitori un rendimento flessibile, con un tasso base del 2,5% fino a un rendimento massimo annuale del 13,3%, solo se la reiterazione dei reati registra una diminuzione pari almeno al 7.5 %. Se il tasso di reiterazione dei reati registra una diminuzione inferiore a questo valore di riferimento, il governo non paga alcun interesse e gli investitori perdono il capitale. Anche con il raggiungimento del tasso più alto del 13,3%, che richiede la diminuzione del tasso di reiterazione dei reati pari almeno al 15%, si prevede che il governo dovrà pagare solo un terzo dei risparmi ottenuti sui costi.

I SiB forniscono un capitale iniziale e a lungo termine alle società non a scopo di lucro, che non corrono nessun rischio finanziario pur potendo contare su un capitale circolante prevedibile per tutta la vita dell'obbligazione. I SiB risultano probabilmente più vantaggiosi se applicati a gruppi di destinatari ben definiti, con organizzazioni non a scopo di lucro già attive e in presenza di interventi trasparenti e dall'impatto quantificabile. L'incentivo all'utilizzo dei SiB si verifica nel momento in cui il costo dell'intervento è significativamente inferiore al risparmio realizzato per il settore pubblico. Oltre alla riduzione del tasso di reiterazione dei reati, gli interventi sociali finanziabili dai SiB possono riguardare iniziative per la riduzione del numero di alunni che lasciano la scuola, l'aumento dei tassi di riabilitazione dei tossicodipendenti, la riduzione dei senzatetto, iniziative che permettono alle persone anziane di continuare a vivere a casa piuttosto che in un istituto statale e la diminuzione del numero di bambini che ricevono contributi statali.

Il SiB si presenta come il primo strumento finanziario che offre agli imprenditori e agli investitori sociali una lettura trasversale dei rendimenti sociali finanziari e quindi la possibilità di raccogliere capitale sulla base di risultati sociali. Ha già attirato l'attenzione degli Stati Uniti, dove Social Finance ha fondato un'organizzazione affiliata, Social Finance, Inc. con sede a Boston. Social Finance, Inc. si propone di introdurre i SiB sul mercato americano nel 2012. Attualmente è impegnata in trattative con il Massachusetts, New York city e altri enti locali e sta perseguendo possibili applicazioni in aree come il sistema giudiziario penale e le politiche per le abitazioni. Contemporaneamente, il Presidente Obama ha recentemente annunciato che la sua amministrazione stanzierà \$100 milioni per sette programmi sperimentali utilizzando obbligazioni ad impatto sociale orientati ai risultati, ovvero "pay-for-success". Analogamente, Social Finance Israel è in corso di formazione come impresa affiliata di Social Finance Ltd. e Social Finance USA, e una delle sue prime iniziative sarà il lancio di SiB. Anche se questo nuovo strumento presenta molte opportunità significative, è già chiaro che si tratta solo di un precursore di altri titoli finanziari dedicati agli investimenti responsabili che saranno certamente creati in futuro per promuovere questo settore.

Queste innovazioni stanno già cambiando la mentalità del settore sociale, che è ormai pronto ad abbracciare soluzioni basate sui risultati e sul mercato che, per esempio, permettono alle fondazioni di utilizzare i loro bilanci per conseguire obiettivi sociali, piuttosto che semplicemente l'ottenimento di contributi basati sui rendimenti. Stiamo cominciando ad allontanarci dalla situazione in cui

“la maggior parte delle organizzazioni non a scopo di lucro tentano di ridurre le proprie spese amministrative, concentrandosi in modo miope sulla performance finanziaria a breve termine. Come risultato, queste organizzazioni trascurano il rafforzamento delle proprie competenze in quanto a strategia, leadership, raccolta di fondi, misurazione della performance e sviluppo organizzativo”⁶.

La frustrante situazione appena descritta viene talvolta imposta dai finanziamenti filantropici, che per natura richiedono che il denaro raggiunga i beneficiari nel modo più diretto possibile, precludendo qualsiasi impegno strutturato e a lungo termine necessario per rafforzare e finanziare le organizzazioni in crescita.

È molto significativo il fatto che quando Social Finance ha creato il primo SiB da £5 milioni finanziato da fondazioni filantropiche e altre, la maggior parte degli investitori ha segnalato la spesa sul bilancio come investimento, piuttosto che considerarla una sovvenzione. Questo dimostra l'interesse di alcuni dei più influenti amministratori fiduciari nell'utilizzare i beni del settore filantropico per sostenere lo sviluppo del settore sociale oltre alle sovvenzioni.

Senza ombra di dubbio, raggiungere questo tipo di trasformazione non sarà semplice. Gli imprenditori sociali devono gestire due criteri principali: quello sociale e quello finanziario (spesso tre, se si occupano anche di questioni ambientali). Questo richiede speciali capacità, che a loro volta suggeriscono la necessità di formazione specializzata ed esperienza. Per esempio, Social Finance, che ha introdotto il primo SiB, fornisce competenze interne nel campo della reiterazione dei reati per aiutare le organizzazioni no-profit specializzate che attueranno gli interventi proposti tra le persone scarcerate. Questo modo di procedere è simile a quello adottato dalle società fondate su capitale di rischio o privato per aiutare una società in cui investono. È un elemento essenziale, perché fornisce agli investitori rassicurazioni sul fatto che i rendimenti sociali e finanziari verranno realizzati nella giusta proporzione nel corso del tempo.

L'impresa sociale non renderà mai obsoleti i programmi filantropici o governativi. Tuttavia, l'impresa sociale e l'investimento responsabile possono modificare drasticamente il ruolo del settore sociale proprio come fece l'imprenditorialità commerciale e basata sul capitale di rischio negli anni '80 e '90 con il mercato principale. Come ha spiegato un recente articolo di *The Economist*, l'idea è quella di “trasformare l'erogazione dei servizi pubblici sfruttando l'ingegno del settore privato, in particolar modo degli imprenditori sociali”⁷.

Tutti i nuovi prodotti di investimento cominciano senza un'attività comprovata e con un fondo di capitale disponibile molto limitato. Devono crearsi un mercato su misura. Negli ultimi anni, i fondi basati sul capitale di rischio, sul capitale privato e sugli investimenti speculativi (e più recentemente anche la micro-finanza) sono cresciuti in modo relativamente rapido, trasformandosi in nuove e importanti classi di asset. Oggi, una nuova generazione di imprenditori si sta facendo avanti, desiderosa di apportare un contributo sociale. Con il supporto del governo, del settore filantropico e dei mercati finanziari, questi imprenditori sociali

⁶ Kaplan, Robert, e Grossman, Allen, Harvard Business Review, 2010.

⁷ The Economist, “Let's Hear Those Ideas” 12 agosto 2010

introdurranno nuove ed efficaci strategie per la gestione dei problemi sociali, che contribuiranno a promuovere la coesione della società e a migliorare l'economia.

L'ascesa delle imprese sociali trasformerà il settore sociale e porterà un nuovo equilibrio per la regolazione dei rapporti tra il governo, i mercati dei capitali e i cittadini. Contribuirà a un cambiamento relazionale, grazie al quale la scelta esclusiva del rendimento finanziario a discapito del rendimento sociale non sarà più necessaria. In futuro, tutte le società, gli investitori istituzionali, gli investitori privati, i fondi comuni e i donatori filantropici saranno coinvolti in qualche misura nell'impresa sociale e nell'investimento responsabile.

Proprio come l'imprenditorialità ha contribuito alla nostra economia negli anni recenti, l'imprenditorialità sociale deve agire oggi a favore della nostra società.