

Spunti di riflessione sulle sfide degli enti del terzo settore

1. Alcune sfide – 2. Possibili soluzioni – 3. La resilienza della social economy: le imprese che resistono alla crisi

1. Alcune sfide

Nonostante il positivo impatto delle organizzazioni della social economy nelle loro comunità e nella società in generale, quest'ultime devono, ancora, affrontare molti ostacoli al loro sviluppo.

La prima è la **mancanza di visibilità** che ancora colpisce questo segmento dell'economia (incluso i media), che determina una **mancanza di consapevolezza e riconoscimento dei valori sociali e dell'impatto che essi generano**.

Come risultato, la cultura economica "mainstream" del mondo si focalizza ancora nell'interesse e nelle iniziative personali piuttosto che a comportamenti altruistici e collettivi. La mancanza di consapevolezza non è dato da una insufficienza copertura dei media ma piuttosto nasce da una scarsità di educazione su questo tipo di temi. Sebbene si stia sviluppando una comunità di condivisione su contenuti della social economy che aiuti



l'imprenditoria, iniziano a comparire corsi privati, nei college o nelle business school, per ora il tema della social economy è largamente assente nelle aule scolastiche. Ciò comporta una maggiore difficoltà nel trovare staff e manager con la necessaria forma mentis, competenza e capacità che si trovano nei business convenzionali. **La mancanza di training e educazione specializzata è uno dei motivi per il quale le**

organizzazioni della social economy competono in svantaggio contro i business classici.

Un'altra importante dimensione sottostimata riguarda il **network di supporto e di infrastrutture che forniscano servizi adeguate allo sviluppo del business**. Questi possono spaziare tra la pianificazione strategica, servizi di consulenza ad incubatori di business specificamente adattati alle esigenze delle imprese sociali. In alcuni casi, queste organizzazioni hanno provato a superare queste difficoltà creando un proprio network, consorzi e organizzazioni rappresentative che provassero a svolgere alcune di queste funzioni, ma l'offerta rimane ancora troppo bassa rispetto alla domanda.

Tabella 1 - Riepilogo delle sfide degli enti del terzo settore

LE DIFFICOLTA' DEGLI ENTI DEL TERZO SETTORE
1. Mancanza di visibilità
2. Mancanza di training ed educazione specializzata
3. Mancanza di network di supporto ed infrastrutture per lo sviluppo
4. Difficoltà di accesso a finanziamenti
5. Mancanza di un'uniformità regolamentare attraverso i paesi

L'accesso ai finanziamenti è un altro problema chiave che colpisce la social economy, che ha spesso difficoltà ad avere le stesse opzioni di finanziamento disponibili per le imprese convenzionali date le loro caratteristiche no-profit. Una grande attenzione viene riposta in questo problema e nuove soluzioni sono in fase di sviluppo, che vanno dagli investimenti nel social impact a speciali strumenti finanziari (come l'European Social Entrepreneurship Fund, recentemente creato a livello europeo come veicolo per destinare finanziamenti alle imprese sociali).

Un'ulteriore sfida è la mancanza di uniformità regolamentare attraverso i paesi. Come si è visto, a differenza dei business convenzionali le imprese che appartengono all'universo della social economy sono riconosciute e regolamentate in modo differente in ogni paese, ciò comporta una significativa barriera al loro sviluppo, in particolare attraverso i confini nazionali. Addirittura in molti paesi le organizzazioni sociali si sono evolute per la maggior parte spontaneamente dal basso, senza alcun supporto politico o quadri normativi che aiutassero lo sviluppo e la crescita. Il caso Italiano delle cooperative sociali è un buon esempio: queste erano una nuova forma di organizzazione che offriva nuovi servizi sociali, nate principalmente su iniziativa dei volontari, nonostante un contesto legale che non le riconoscesse fino al passaggio di una specifica legge nel 1991.

2. Possibili soluzioni

Cosa può esser fatto per vincere le sfide introdotte precedentemente?

Un modo per migliorare la visibilità delle organizzazioni protagoniste dell'economia sociale, delle imprese sociali e della consapevolezza pubblica del loro impatto, è **aumentare la promozione ed effettuare migliori ricerche nel settore, a partire da una più metodica raccolta di dati.**

Una miglior ricerca dovrebbe inoltre portare ad una maggiore capacità di crescita per le organizzazioni di economia sociale, a partire programmi educativi di più alto spessore. Allo scopo di comprendere i contenuti e i fattori trascinanti delle imprese sociali ed anche le loro similitudini e differenze in tutta Europa, enti appositi (Emes, Ciriec, Selusi, Tepsie, Gem) hanno condotto un'ampia gamma di ricerche e studi, ricevendo fondi dalla commissione europea e fondazioni private. Alcune di queste ricerche stanno alimentando importanti programmi di supporto all'educazione come

UnLtd (Box 1), il quale collabora con il 40% delle università inglesi per favorire la creazione di una cultura di imprenditoria sociale e renderli capaci di fornire supporto al personale e agli studenti che desiderano avviare un'attività di impresa sociale. Diverse università, spesso in partnership con organizzazioni di



economia sociale, stanno inaugurando nuovi centri di ricerca (come il centro di ricerca per la Social Economy in Belgio e Euricse in Italia) e specifici programmi di master dedicati ai problemi della social economy come la gestione dell'impresa sociale o innovazione sociale.

Comunque è giusto menzionare che la maggior parte degli imprenditori sociali non sono laureati ma persone che provengono da diverse estrazioni sociali.

Potrebbe essere rafforzata la relazione tra il settore pubblico (che organizza l'economia sociale), le imprese sociali e il mondo delle aziende for-profit. L'esperienza delle Corporate Social Responsibility (CSR) ha mostrato le modalità di formazione di relazioni tra gli attori interessati: attraverso il supporto fornito da imprese profit alle organizzazioni di economia sociale ricorrendo alle CSR practices, l'integrazione nel mondo del lavoro di persone svantaggiate formate dalle imprese sociali o tramite l'acquisto diretto, da parte di aziende profit, di beni e servizi prodotti da imprese sociali.

Una più strette cooperazione del settore privato sta, inoltre, emergendo nel settore finanziario, con attori che dedicano risorse da investire in strategie che mirano ad ottenere un social impact oltre che ad un ritorno finanziario.

Box – Sostegno agli imprenditori sociali per l'avvio e il miglioramento dell'impresa nel terzo settore: il modello UnLtd

UnLtd è stata fondata da importanti organizzazioni Inglesi che promuovono l'imprenditoria sociale. Il suo finanziamento principale proviene dalla dotazione della Millennium Commission in UK. Attraverso il suo network di partner (per esempio università, incubatori, agenzie che forniscono un supporto al business degli enti sociali) è stata in grado di sostenere circa **1.000 persone nell'intraprendere una propria impresa nel terzo settore** per benefici sociali o ambientali, con un mix di denaro, supporto allo sviluppo e networking. Il supporto finanziario è concesso sulla base di un modello di sviluppo diviso in fasi di creazione, consolidamento e crescita delle imprese sociali:

TRY IT	DO IT	BUILD IT	FAST GROWTH
<ul style="list-style-type: none"> • Fino a £500 • Per sviluppare la fiducia e le capacità imprenditoriali 	<ul style="list-style-type: none"> • Fino a £5.000 • Per persone meritevoli per iniziare il loro viaggio nella costruzione delle capacità e skill imprenditoriali 	<ul style="list-style-type: none"> • Fino a £15.000 • Per imprese esistenti con ambizioni di crescita ma non necessariamente su scala nazionale 	<ul style="list-style-type: none"> • Fino a £20.000 • Possono essere dati ad imprese a qualsiasi stage di sviluppo • Per persone ambiziose di crescere rapidamente

Fonte: <http://unltd.org.uk/journey/>

Negli anni la relazione tra settore pubblico e imprese sociali ha assunto forme diverse. Le principali possono essere così riassunte:

- **Strategie di supporto:** queste strategie consistono nel dare sussidi a operatori privati di servizi sociali (es: le imprese sociali) con pochissime restrizioni o condizioni per il loro utilizzo (per esempio: distribuire il denaro alle start-up delle imprese sociali);
- **Strategie d'incentivo:** in queste strategie, la distribuzione delle risorse pubbliche agli operatori privati è legato alla realizzazione di particolari compiti e obiettivi fissati dall'amministrazione pubblica. Un esempio è la riduzione dei costi non salariali del lavoro concessi per l'impiego di lavoratori svantaggiati;
- **Strategie di esternalizzazione:** in questo caso l'amministrazione pubblica entra in contatto con un operatore privato per la fornitura di un servizio specifico, in conformità con i parametri dell'amministrazione pubblica. Questo è la pratica più diffusa e conosciuta, specialmente nel campo dei fornitori di servizi sociali;
- **Strategie di voucher:** gli utenti hanno diritto all'accesso a determinati servizi con i finanziamenti forniti dalla pubblica amministrazione. Questa strategia è usata in diversi Paesi (Italia, Francia e Belgio) al fine di finanziare la domanda di servizi di assistenza all'infanzia e assistenza a domicilio.

Non tutte queste strategie hanno lo stesso impatto sulle organizzazioni dell'economia sociale. In particolare, le strategie di esternalizzazione tendono a limitare l'innovazione poiché si concentrano sulla prestazione del servizio in base a parametri ben definiti. Le strategie di incentivo e di voucher, dall'altro lato, prevedono maggiore libertà nel generare nuovi tipi di servizi e nuove strategie di fornitura, favorendo l'innovazione e, in alcuni casi, la possibilità di intercettare fonti di finanziamento privato (es: voucher parziale).

Box 1 - Le imprese sociali e il settore pubblico: una relazione multiforma

3. La resilienza della social economy: le imprese che resistono alla crisi

Il significativo contributo che la social economy ha dato allo sviluppo economico e al benessere è confermato dalla recente crisi economica. È ben documentato come, per esempio, le cooperative bancarie, diversamente dalle banche commerciali, si siano astenute da attività finanziarie rischiose che hanno innescato la crisi e continuano a concentrare i prestiti nella economia reale piuttosto che investire in strumenti finanziari speculativi. Inoltre, durante la crisi, hanno continuato a supportare le imprese familiari tramite prestiti quando le altre banche si rifiutavano. I motivi di queste differenze nel comportamento sono dati dalla diversa natura dei due tipi di organizzazioni: le banche cooperative sono state create con lo scopo di garantire servizi finanziari ai loro membri (che hanno diritto di parola sulla gestione della banca tramite voto) alle migliori condizioni, mentre le banche commerciali sono nate per massimizzare i ritorni dei loro shareholder.

Un report, preparato per l'ILO (Organizzazione internazionale del Lavoro) di Johnston Birchall e Lou Hammond Ketilson, fornisce delle ampie evidenze storiche sulla capacità di resistenza a forti scosse economiche da parte dei modelli di business cooperativi, dalla grande depressione negli USA al collasso del prezzo Svedese degli anni '30, fino alla ristrutturazione industriale dell'Europa dell'Ovest negli anni '70 e '80. La creazione delle cooperative (che siano cooperative agricole, cooperative di proprietà dei lavoratori o di altri tipi) è sempre stata il modo più efficace di preservare i redditi e i posti di lavoro e pertanto la naturale risposta alle difficoltà economiche.

In Francia, per esempio, l'economia solidale (che conta il 9,9% del lavoro dipendente) ha creato il 18% di nuovi lavori tra il 2006 e il 2008. Tra il 2008 e il 2009, la partecipazione lavorativa nella social economy è

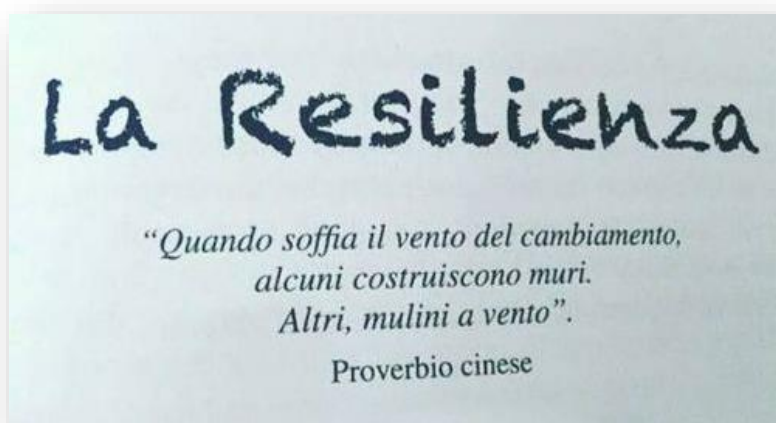
crescita del 2,9% con una creazione netta di 70.000 posti di lavoro retribuiti, confrontandolo alla caduta del 1,6% del resto dei settori privati e del 4,2% nel settore pubblico¹.

In Italia, tra il 2007 e il 2011, l'impiego nelle cooperative è aumentato dell'8% mentre nell'intera economia è decresciuto del 1,2% e nel settore privato del 2,3%. Inoltre, un confronto tra i dati di crescita del valore aggiunto delle cooperative e delle aziende private, fra il 2006 e il 2010, rivela che questo indicatore è cresciuto a favore delle cooperative di oltre 4 volte (+24,7% delle cooperative contro +6,5% delle aziende private). Nello stesso periodo, i redditi dei lavoratori nelle cooperative sono cresciuti del 29,5% rispetto al 12,7% delle aziende private².

In Spagna, l'impiego nelle cooperative e "sociedades laborales" si è rialzato velocemente rispetto ad altre imprese: dopo un crollo nel 2008-2009 e una stagnazione nel 2010, nel 2011 l'occupazione nelle cooperative è aumentata del 4,7%, mentre in altre società è continuata la caduta per i successivi quattro anni³.

La crisi non solo ha dimostrato che le imprese sociali sono più resilienti delle aziende private, ma ha inoltre evidenziato la carenza di un modello economico organizzativo basato esclusivamente sulle azioni di due istituti: imprese private e organizzazione pubblica.

In aggiunta al contributo economico delle imprese sociali, è importante sottolineare che il coinvolgimento dei cittadini in questi tipi di organizzazioni aumenta la fiducia in un processo democratico e la creazione di capitale sociale. Questo obiettivo è perseguito, per esempio, favorendo la partecipazione ad una pluralità di stakeholder (volontari, lavoratori, beneficiari, donatori, ecc.) che rappresentano la più ampia comunità a cui le organizzazioni appartengono. L'inclusione di questi stakeholder nella membership e nel corpo governance della società, rafforza il suo impegno alla comunità e alla responsabilità sociale.



¹ Fonte: Jerome Fauer, The social economy: Preparing the ground for innovative responses to current challenges, draft report.

² Analisi Euricse dei dati della camera di commercio.

³ CECOP-CICOPA Europe, The resilience of the cooperative model in Europe, June 2012.