

IL FUTURO DEL TERZO SETTORE E DELL'IMPRESA SOCIALE IN ITALIA

La discussione sulla riforma del terzo settore e dell'impresa sociale è caratterizzata da una fase di minore entusiasmo rispetto ad alcuni mesi fa. Si sta capendo che le priorità del governo sono altre e che i vincoli economici pesano sulla possibilità di un investimento importante per il rilancio del settore che stenta al momento ancora a trovare una concretizzazione. Nel frattempo l'ombra di Mafia Capitale e degli scandali che hanno coinvolto alcune grandi cooperative sociali sta catalizzando l'attenzione di media e opinione pubblica. In questo clima riemergono con forza le posizioni di quanti guardano con favore al superamento del vincolo della non distribuzione degli utili e alla liberalizzazione dei mercati del welfare. Cosa accomuna le posizioni di chi mira allo sviluppo di nuovi modelli di impresa sociale, più orientati al profitto e capaci di interagire con i mercati finanziari, è la convinzione che il terzo settore e le imprese sociali devono "ibridarsi" di più con le logiche del mercato e della divisione degli utili, per smarcarsi da un rapporto troppo contiguo e pericoloso con i soggetti pubblici e recuperare una tensione verso la crescita e l'innovazione sociale.

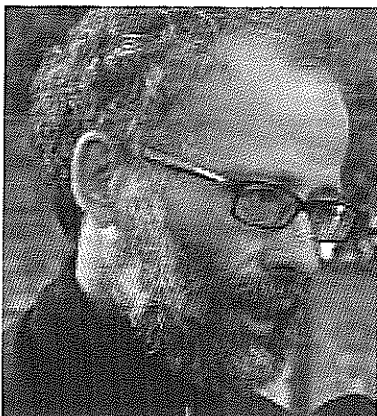
Cosa siano gli ibridi e i nuovi modelli di impresa sociale, richiamati da nuovi rottamatori del vecchio terzo settore non è molto chiaro: in alcuni casi si fa riferimento a società profit controllate da organizzazioni nonprofit, in altri a un vero e proprio superamento del concetto di nonprofit con la sua sostituzione con modelli di impresa low profit, o con profitto limitato, in altri ancora a un apertura tout court dei mercati sociali a produttori che garantiscono il perseguimento di fini sociali indipendentemente dall'utilizzo che essi possono fare dell'utile. L'orizzonte verso cui è teso lo sguardo dei fautori di questo nuovo approccio è quello dei cosiddetti mercati sociali, o mercati dell'economia civile, in cui dovrebbe essere il valore etico del prodotto ad attrarre la domanda pagante e a influenzare il comportamento dei competitors, incentivandoli ad adottare modelli economici più virtuosi. Il fuoco di fila aperto per promuovere l'idea dell'ibridazione e della mercatizzazione del terzo settore e dell'impresa sociale è più che mai nutrito.

Ma l'idea che le imprese sociali, le cooperative sociali e il terzo settore tradizionale siano soggetti impreparati ad affrontare le sfide della complessità e della risposta ai bisogni sociali crescenti, è veramente supportata da dati empirici solidi? Oppure si tratta di richiami ideologici, o addirittura a interessi strumentali per permettere di trovare nel welfare una nuova fonte di business per imprese interessate unicamente al profitto?

La risposta a questi interrogativi è data dalle evidenze empiriche che segnalano come la cooperazione sociale in particolare, ovvero la principale forma di impresa sociale italiana, tutto sembra fuorchè un soggetto residuale, particolaristico e poco capace di reggere la sfida dell'imprenditorializzazione con forme originali e distintive rispetto alle imprese di mercato. Innanzitutto le cooperative sociali sono i principali erogatori di servizi sociali in Italia e non un soggetto di nicchia. I numeri del recente censimento Istat sul nonprofit parlano di due milioni e mezzo di beneficiari dei servizi in grave stato di disagio, mentre le stime relative ai fruitori generici di prestazioni si riferiscono a più di cinque milioni di individui. Le cooperative sociali possono essere annoverate inoltre tra i soggetti che meglio hanno saputo affrontare la crisi economica. Nel periodo 2008-2013, caratterizzato da un crollo generalizzato del prodotto interno lordo, i tassi di crescita della cooperazione sociale sono stati nettamente anticiclici con un aumento del 31% del valore della produzione, e del 37,1% dei redditi da lavoro dipendente. Il numero di occupati secondo i dati Inps

è cresciuto di oltre 50mila unità, ovvero quasi il 15% e sono aumentate in misura addirittura superiore le posizioni di lavoro dipendente a tempo indeterminato (che nel 2013 interessavano il 76% degli occupati totali). Le cooperative sociali hanno anche continuato a effettuare investimenti (con un aumento di capitale investito nel quinquennio pari al 44%) e hanno accresciuto il loro patrimonio complessivo di 540 milioni di euro, ricorrendo spesso alla sottoscrizione di nuovo capitale da parte di soci lavoratori e non. Se si considera che il patrimonio totale della cooperazione sociale era pari nel 2013 a oltre due miliardi di euro, i discorsi relativi alla necessità di incorporare la finanza nel mondo del nonprofit risultano se non ridicoli, ampiamente discutibili. Altre ricerche che riguardavano il primo periodo della crisi economica indicano che le cooperative sociali in particolare non hanno smesso di fare innovazione, sia di prodotto che di processo. Più di un terzo di cooperative è stata impegnata in attività di tipo innovativo che sono chiaro segno di una vitalità imprenditoriale che non deve invidiare il mondo del profit.

Perché imprese sociali, cooperative sociali e terzo settore sono state in grado di reggere alla crisi e spesso di rilanciare l'innovazione in tempi in cui si è assistito al crollo delle imprese tradizionali? Ci sono più risposte possibili. Una è che le pubbliche amministrazioni hanno aumentato i processi di esternalizzazione per ridurre i costi. Le imprese e le cooperative sociali hanno approfittato di questa dismissione, senz'altro con margini di autonomia ed economicità ridotti. Ma la crescita della cooperazione non è solo riflesso dell'esternalizzazione. Le ricerche empiriche dimostrano come spesso le cooperative sociali hanno innovato in nuovi settori come l'agricoltura sociale, lo sviluppo locale, la lotta all'illegalità, la sanità leggera, valorizzando la propria natura di strutture di coordinamento di risorse comunitarie: donazioni, volontariato, capitale sociale, capacità di costruire alleanze su base territoriale e locale con la comunità. I nuovi rottamatori del terzo settore così innamorati dei mercati e della finanza paiono essersi dimenticati, o forse non lo hanno proprio mai saputo, che terzo settore cooperative e imprese sociali basano la propria forza ideativa e imprenditoriale sulla capacità di mobilitare risorse attraverso fattori come reputazione, orientamento alla comunità, valori di giustizia ed inclusione, che nessun soggetto profit è in grado di replicare. Fino a quando questa vocazione distintiva sarà mantenuta potranno arrivare tutte le crisi del mondo ma una soluzione per costruire risposte ai bisogni dei cittadini e per garantire la sopravvivenza delle cooperative e delle imprese sociali si troverà sempre. E' più dubbio che la si possa trovare snaturando questo modello e i suoi principi costitutivi. Il mondo è pieno di aspiranti stregoni, novelli predicatori e fautori del cambiamento a ogni costo. Ma si cambia quello che non funziona più, il resto lo si migliora con un lavoro costante di manutenzione e di autovalutazione, alzandosi ogni mattina chiedendosi cosa si può fare di meglio, per costruire un mondo più giusto e più inclusivo per tutti.



Luca Fazzi professore ordinario presso l'Università di Trento