

L'INCROCIO VIRTUOSO TRA ECONOMIA SOCIALE E CAPITALI PRIVATI

GIOVANNA MELANDRI

Tre milioni di organizzazioni, 14 milioni di lavoratori. Sono questi i numeri dell'economia sociale europea, che vede come protagoniste Fondazioni, imprese sociali, cooperative, associazioni e organizzazioni di vario genere che si misurano con una sfida sempre più ineludibile: sviluppare un business che abbia come centralità la generazione di impatto sociale, ambientale, territoriale, generazionale e di genere. A questo settore dell'economia, la Commissione europea, per la prima volta, ha voluto dedicare uno strumento di equipaggiamento concreto: il Social Economy Action Plan. Varato nelle ultime settimane del 2021, il piano si misurerà nei prossimi mesi con la sua attuazione. La Social Economy, che in molti paesi europei costituisce tra l'8 e il 10% del Pil e contribuisce allo sviluppo di nuova e buona occupazione, acquisisce uno status ed esce dalla periferia nobile in cui è stata finora confinata. Non rappresenta più "la mano altruista dell'economia", ma ottiene un riconoscimento che la colloca al centro di una strategia di sviluppo. Il merito primario del Social Economy Action Plan riguarda proprio il nuovo framework disegnato dalla Commissione europea, che libera questo settore dal territorio della charity, restituendogli lo spazio del business. Si tratta di un business che opera fuori dalla massimizzazione del profitto, ponendosi l'intenzionale obiettivo di volgere le risorse investite e gli utili prodotti al servizio della comunità tutta. Un'economia che qualcuno chiama infatti "civile", proprio perché il suo obiettivo è la massimizzazione del "profit with purpose". La Commissione europea decide di agevolare questi attori economici, indicando agli Stati membri la necessità di promuovere una normativa di vantaggio, per trarre l'obiettivo a 3 zero: zero net carbon emission, zero poverty, zero unemployment. Far decollare la social economy, quindi, per ridisegnare le traiettorie dello sviluppo europeo e sterzarlo verso maggiore equità sociale e giustizia ambientale, in coerenza con gli obiettivi macro di Next Generation Eu. Il Social Economy Action Plan lavora lungo delle direttrici che abbiamo da tempo auspicato. Tra queste, una fiscalità agevolata per chi sceglie questo tipo di business, nonché percorsi di accesso privilegiato agli aiuti di Stato e forme innovative di public procurement, provando a scommettere sull'impatto sociale e ambientale anche nel settore degli appalti e degli acquisti pubblici. Siamo

davanti a una legittimazione senza precedenti dell'economia sociale, che si attendeva da tempo.

Il Piano in sé, però, non basta senza un cambio di mentalità radicale degli attori in campo. Serve un'operazione win-win-win tra i tre punti del triangolo della Impact economy: pubblico, privato e privato sociale. Un avanzamento sincronizzato delle attitudini di tutti. Il pubblico (lo Stato e la PA) deve aprirsi all'uso degli strumenti pay-by-results nella distribuzione delle risorse. In Italia più che mai, non possiamo continuare a distribuire risorse sempre più scarse in una logica top-down, che genera inevitabilmente schemi assistenzialistici in cui il Terzo settore spesso si limita a fornire servizi senza essere protagonista nel design delle politiche. La cultura della valutazione d'impatto e del raggiungimento dei risultati, in termini di cambiamento positivo generato e dunque di outcomes (non solo di output e di spesa) deve diventare patrimonio diffuso, infrastruttura intangibile. I privati devono cooperare con il pubblico, sistematicamente. Lato investitori e lato imprese.

I soldi pubblici non bastano a far girare l'economia sociale. È per questo che attrarre capitali privati è fondamentale per mettere a segno risultati che assicurino, insieme, utile e utilità sociale. Per questo la social economy deve saper entrare nel mercato dei capitali privati: conoscerne le regole, il linguaggio. Non relegarsi in un linguaggio altro. Ecco perché stiamo da anni lavorando a rafforzare le reti internazionali e nazionali come il GSG (Global Steering Group for impact investment, la cabina di regia mondiale del movimento impact) e SIA (Social Impact Agenda per l'Italia, il network italiano). È, infatti, indispensabile e strategico rafforzare la comunicazione tra attori dell'economia sociale e impact investors. Solo producendo questo "matching" i progetti a impatto sociale e ambientale troveranno fondi per essere realizzati e gli impact investors raggiungeranno l'obiettivo di utilizzare le loro risorse economiche per generare sviluppo condiviso.

L'Ue (che ha perso in queste settimane un grande costruttore, sostenitore e facilitatore di processi di inclusione e innovazione sociale come David Sassoli) ha gettato le fondamenta per costruire un ecosistema di supporto che può positivamente incoraggiare lo sviluppo della Impact economy. Ora sta ai singoli Stati membri entrare nel dettaglio e perfezionare politiche di accompagnamento in grado di adattarsi ai vari contesti nazionali.



Sostenendo anche i percorsi di formazione e mentoring, pensati per contribuire al salto di qualità che il Terzo settore italiano sta ormai compiendo, aprendosi all'incontro con la social finance e il social banking e imparando a inoltrarsi con spirito nuovo nello "spazio ibrido" tra profit e non profit. Uno spazio di vitalità, sperimentazione e generatività, dove si gioca la partita vera della transizione ecologica, del contrasto alle diseguaglianze e della risposta a bisogni sociali sempre crescenti, in quest'epoca sindemica in cui pandemia sanitaria, economica, sociale e ambientale si incrociano drammaticamente, con il rischio di veder franare il patto di coesione e solidarietà globale che tiene in piedi il nostro fragile equilibrio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA