I mostri promettenti dell'innovazione sociale

Paolo Venturi, Flaviano Zandonai
4 Settembre 2013

Che fine fanno gli hopeful monsters dell'innovazione sociale? L'espressione è rubata al designer dei servizi Ezio Manzini - uno dei massimi teorici e sperimentatori della social innovation - che la usa per riferirsi a quei soggetti individuali e collettivi che, quando ancora il termine non era ancora stato coniato, hanno iniziato a sperimentare nuovi schemi di azione per rispondere in modo radicalmente nuovo a bisogni non soddisfatti. "Scherzi di natura" rispetto alle soluzioni dominanti e che oggi rappresentano riferimenti centrali nelle politiche, soprattutto europee. L'esempio tipico di Manzini è il commercio equo. Nel giro di una trentina d'anni il marchio fair trade è passato dallo status di nicchia marginale e underground - anche rispetto all'economia sociale - agli scaffali dei supermercati, acquisendo quote sempre più significative e obbligando i produttori tradizionali a riconvertirsi ai suoi principi. Tutto ciò ben prima che all'inizio di questo decennio l'amministrazione Obama formalizzasse l'ufficio e il fondo per l'innovazione sociale e un think tank vicino Barroso realizzasse il rapporto sull'innovazione sociale in Europa.

Gli esempi quindi non mancano ed è interessante arricchire il quadro guardando non tanto a singole esperienze eccellenti, ma piuttosto a comparti o meglio a popolazioni organizzative che, in modi e ambiti diversi, sono riuscite ad elaborare un'innovazione sociale e a raggiungere una massa critica tale da generare un cambiamento sistemico ad ampio raggio. In tal senso un altro esempio italiano che ha fatto scuola è rappresentato dalle imprese sociali di inserimento lavorativo. Intorno all'impresa sociale si è sviluppato un dibattito a livello teorico concettuale e normativo che non accenna a scemare, anzi! Si moltiplicano le indagini, le riflessioni e le proposte che intendono marcare gli elementi di peculiarità di queste imprese guardando ai beni e ai servizi prodotti, agli assetti di governance, alle soluzioni gestionali e organizzative. Ma se si accoglie l'invito, piuttosto perentorio, di un influencer del settore che ha eloquentemente intitolato un suo post: "Social Enterprise: stop focusing on definitions and just do it!", allora

il riferimento più immediato è alle imprese che individuano nel lavoro il bene comune che incorpora elementi di inclusione, socializzazione, educazione a favore di persone a vario titolo svantaggiate. Fare inserimento lavorativo come missione d'impresa consente di "capirsi al volo" a ogni latitudine, mentre invece altre esemplificazioni (ad esempio le imprese sociali che erogano servizi assistenziali) scontano maggiormente le differenze dei sistemi giuridici e delle tradizioni culturali nazionali e locali.

Le cooperative sociali di tipo B italiane (costituite ai sensi della legge 381/91) rappresentano, in questo quadro, una delle migliori realizzazioni di un processo di institution building di innovazione sociale. Imitate da molti altri paesi europei negli schemi di regolazione e promozione hanno saputo introdurre una decisa discontinuità - quindi non una semplice innovazione incrementale - rispetto all'ampio spettro di iniziative pubbliche e private che nel corso del tempo di sono mosse in questa stessa direzione. In tal senso è utile osservare che il successo di un'iniziativa spesso sta nei dettagli, e il dettaglio vincente delle cooperative di inserimento consiste in un diverso dosaggio della combinazione del fattore lavoro tra soggetti con svantaggio e i cosiddetti "normodotati". L'aver introdotto - per legge - il limite minimo del 30% di lavoratori svantaggiati rispetto al totale della forza lavoro ha tracciato un confine netto rispetto ad altri strumenti di inclusione ad applicazione generalizzata come l'assunzione obbligatoria di lavoratori disabili in tutte le imprese con una determinata dimensione. D'altro canto, non un limite formale ma una prassi ormai consolidata ha individuato anche la giusta quota massima di lavoratori svantaggiati (le statistiche informano di una percentuale tra il 45% il 50% stabile nel tempo), evitando di trasformarsi in un laboratorio protetto non in grado di organizzare processi produttivi autenticamente imprenditoriali e quindi di "reggere sul mercato".

Intorno a questa definizione un po' formale e un po' operativa si è sviluppata nel corso del tempo una popolazione di imprese che in Italia ammonta a poco meno di 4.000 unità dove si inseriscono al lavoro circa 45mila svantaggiati: persone con disabilità, ex tossicodipendenti, carcerati, ecc. L'elemento di meritorietà che caratterizza in modo netto il bene prodotto da queste imprese ha consentito inoltre di veder riconosciuti alcuni importanti incentivi che sono stati inglobati nel dettato normativo: la defiscalizzazione dei costi del lavoro per le persone svantaggiate e la possibilità di siglare, seppur con quote limitate, convenzioni dirette con enti in pubblici in deroga alle tradizionali gare d'appalto. Una

realizzazione anticipatrice di un disegno di politica pubblica a favore di un’innovazione sociale originatasi dal basso. D’altro canto questo processo ha portato anche ad elaborare i migliori indicatori di impatto sociale lungo due filoni principali. Il primo consiste in analisi costi / benefici che misurano il risparmio economico generato a favore della pubblica amministrazione o di altri finanziatori privati che sostengono l’inserimento nel mondo del lavoro di persone che altrimenti rappresenterebbero un costo in termini di accesso a servizi sociali e di orientamento professionale. Il secondo filone riguarda misure più complesse che rendicontano un “valore aggiunto” multilivello: economico, sociale, culturale e istituzionale. Indicatori che confermano la rilevanza assunta da queste imprese all’interno di importanti ecosistemi di inclusione come quello carcerario. Un contesto, quest’ultimo, nel quale è estremamente complesso operare (e ancor più intraprendere), ma dove si riscontra un numero crescente di iniziative in grado di generare un impatto chiaramente rendicontabile, ad esempio in termini di riduzione della recidiva. Forse è per questa ragione che i nuovi prodotti di finanza ad impatto sociale puntano proprio in questa direzione come campo di investimento.

Dunque da hopeful monster nato da processi di destituzionalizzazione radicale - la chiusura dei manicomi a fine anni ‘70 - a eccellenza dell’imprenditoria sociale? Indubbiamente i dati di sistema ed esperienziali parlano chiaro, ma è evidente anche un altro aspetto critico, ovvero un impatto ancora limitato in termini di risposta al bisogno. Le cooperative di tipo B coprono infatti una parte molto limitata della popolazione con bisogno di inclusione lavorativa. Ciò significa che accanto alla necessità di rafforzare la loro presenza è altrettanto, se non più rilevante arricchire il quadro delle relazioni con altri attori pubblici e privati in un percorso di responsabilizzazione diffusa che è la miglior approssimazione di ciò che viene definito “interesse generale”.

Paolo Venturi (Aiccon), Flaviano Zandonai (Euricse, Iris Network)

socialval.jpg

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO