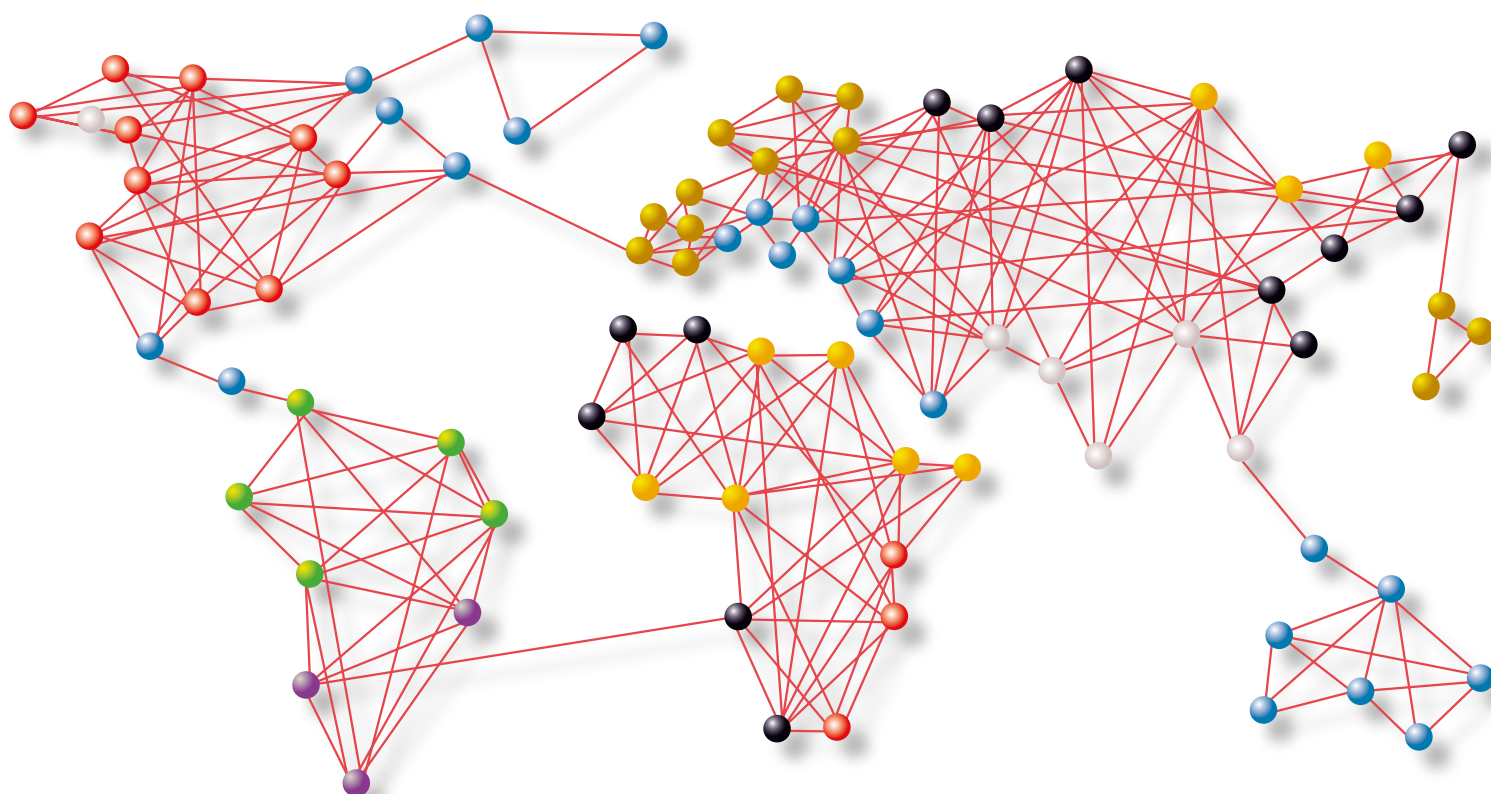


International
Labour
Organization



1919-2019



Meccanismi Finanziari per Ecosistemi Innovativi dell'Economia Sociale e Solidale

SINTESI

Meccanismi Finanziari per Ecosistemi Innovativi dell'Economia Sociale e Solidale

SINTESI

Samuel Barco Serrano¹, Riccardo Bodini², Michael Roy³, Gianluca Salvatori⁴

¹ Cofondatore e Amministratore delegato, SOKIO Cooperative.

² Direttore, Euricse.

³ Professore di sociologia economica e politica sociale, Yunus Centre for Social Business and Health/Glasgow School for Business and Society, Glasgow Caledonian University.

⁴ Segretario generale, Euricse.

Per accedere al rapporto completo, fare riferimento a :
FINANCIAL MECHANISMS FOR INNOVATIVE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY ECOSYSTEMS /
International Labour Office – Geneva: ILO, 2019 1 v. 9789220311097 (print), 9789220313558 (web PDF)

Per ulteriori informazioni visitate il nostro sito web:
www.ilo.org/publns o contattare: ilopubs@ilo.org.

Coordinamento di Roberto Di Meglio e Valentina Verze dell'ILO, Ginevra
Progettazione e layout del Centro Internazionale di Formazione dell'ILO, Torino – Italia

PREFAZIONE

La nona edizione dell'Accademia per l'economia sociale e solidale, tenutasi a settembre 2015 a Lussemburgo, ha chiaramente messo in luce la necessità di esaminare più da vicino le esigenze finanziarie delle organizzazioni dell'economia sociale e solidale (ESS) in relazione alle specificità delle imprese e organizzazioni dell'ESS.

A mio avviso, sostenere il progetto di ricerca dell'ILO sui meccanismi finanziari per gli ecosistemi innovativi dell'economia sociale e solidale e quindi esplorare i diversi meccanismi di finanziamento esistenti è essenziale per favorire lo sviluppo dell'economia sociale e solidale.

Le crisi finanziarie, l'accesso limitato al credito accessibile da parte delle organizzazioni dell'ESS e la commercializzazione del microcredito indicano tutti la necessità di trasformare i sistemi finanziari. Le organizzazioni dell'ESS hanno ancora difficoltà ad accedere a finanziamenti che impediscono a tutte le parti interessate, compresi i governi, di sfruttare appieno il potenziale dell'ESS per la creazione di posti di lavoro dignitosi, tra le altre cose.

Poiché il Lussemburgo è il secondo centro di fondi di investimento più grande al mondo, leader globale nella finanza inclusiva e principale piattaforma internazionale per la finanza sostenibile, credo fermamente che possiamo svolgere un ruolo pionieristico a livello europeo e internazionale e contribuirò attivamente alla progettazione e attuazione di politiche e iniziative in materia di finanza sociale per sostenere le imprese e le organizzazioni dell'ESS e per creare reti nuove e



rafforzare quelle esistenti tra il mondo della finanza, gli attori dell'ESS e altre parti interessate.

Nel prossimo anno, rimarrò fortemente impegnato nell'economia sociale e solidale e nei corrispondenti meccanismi di sostegno finanziario. ■

Dan KERSCH
*Ministro del lavoro,
dell'occupazione e dell'economia
sociale e solidale*

L'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) vanta una lunga tradizione ed esperienza nell'economia sociale e solidale. In effetti, l'Unità Cooperative dell'ILO è stata fondata nel 1920, un anno dopo la creazione dell'ILO, e il primo documento ufficiale a fare riferimento diretto alle imprese nell'economia sociale risale all'anno 1922.

L'impegno dell'ILO per il progresso dell'ESS si basa sulla sua Costituzione, sulla Dichiarazione dell'ILO del 2008 sulla giustizia sociale per una globalizzazione equa e sulla Dichiarazione del 2019 per il futuro del lavoro in cui è indicato che l'ILO dovrebbe concentrare i suoi sforzi nel *“sostenere il ruolo del settore privato come principale fonte di crescita economica e creazione di posti di lavoro promuovendo un ambiente favorevole per l'imprenditorialità e le imprese sostenibili, in particolare micro, piccole e medie imprese, nonché le cooperative e l'economia sociale e solidale, al fine di generare lavoro dignitoso, occupazione produttiva e miglioramento del tenore di vita per tutti.”*

Vi è un crescente interesse per i modelli economici basati sulla cooperazione, il mutualismo e la solidarietà. L'economia sociale e solidale è costituita da imprese e organizzazioni, in particolare cooperative, società di mutuo soccorso, associazioni e imprese sociali, che hanno la caratteristica specifica di produrre beni, servizi e conoscenze perseguendo obiettivi sia economici che sociali e promuovendo la partecipazione e la solidarietà. Accanto all'iniziativa del centenario per il futuro del lavoro, l'ILO organizza da diversi anni l'Accademia dell'economia sociale e solidale, un evento di formazione interattiva di 5 giorni sull'economia sociale e solidale (ESS) che riunisce governi, responsabili politici, accademici e professionisti dell'ESS provenienti da tutto il mondo. Gli scambi intrapresi durante le sessioni sono orientati al raggiungimento degli obiettivi dell'Accademia di contribuire a una migliore comprensione del concetto di ESS, sottolineando la pertinenza dell'ESS come paradigma di sviluppo alternativo / complementare, sia all'interno dell'agenda dell'ILO sul lavoro dignitoso che dell'agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile, costruendo nuove reti di ESS e rafforzando quelle esistenti, facilitando la condivisione delle migliori pratiche e conoscenze e creando e promuovendo una comunità di pratiche dell'ESS.



Nella IX edizione dell'Accademia dell'ILO sull'ESS tenutasi a Lussemburgo nel 2015, è stato dato un chiaro mandato per esaminare più da vicino i meccanismi finanziari che promuovono le organizzazioni dell'ESS, specialmente a livello di ecosistema. Pertanto, l'ILO ha deciso di

approfondire il modo in cui gli ecosistemi dell'ESS possono essere promossi e quali risorse finanziarie possono essere rese disponibili e accessibili al fine di sostenere la crescita delle organizzazioni dell'economia sociale e solidale e dei loro ecosistemi.

Vorremmo cogliere l'occasione per ringraziare il governo del Lussemburgo e in particolare il Ministero del Lavoro, dell'Occupazione e dell'Economia Sociale e Solidale per il sostegno continuo e l'impegno comune nel promuovere l'ESS nel quadro della promozione dell'agenda del lavoro dignitoso. Inoltre, vorremmo ringraziare gli autori dell'articolo Samuel Barco, Riccardo Bodini, Michael Roy e Gianluca Salvatori dell'Istituto europeo di ricerca sull'impresa cooperativa e sociale (Euricse), per il loro lavoro di ricerca ed elaborazione di questa pubblicazione, basata su otto studi nazionali.

Vi auguriamo una buona lettura e speriamo che possa portarvi nuove intuizioni nel vostro lavoro a favore di un futuro del lavoro incentrato sulla persona. ■

Vic VAN VUUREN
Direttore Dipartimento Imprese
ILO Ginevra

INDICE

Prefazione.....	v
Ringraziamenti	2
Abstract.....	3
1. INTRODUZIONE.....	4
2. ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE E I SUOI ECOSISTEMI.....	7
2.1 Gli ecosistemi dell'ESS	7
2.2 Il ruolo e il potenziale dell'ESS.....	8
3. MECCANISMI FINANZIARI PER L'ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE	11
3.1 Fornitori finanziari principali per l'ESS	12
3.2 Meccanismi finanziari principali per l'ESS.....	13
4. STRUMENTI FINANZIARI PER GLI ECOSISTEMI INNOVATIVI DELL'ESS: TEMI GENERALI E QUESTIONI TRASVERSALI	16
4.1 La storia di due paradigmi: una questione di autonomia dallo Stato e spirito imprenditoriale.....	17
4.2 Riconsiderare la nozione di rischio finanziario alla luce delle organizzazioni imprenditoriali collettive	18
4.3 Oltre la narrativa prevalente: l'importanza delle fonti interne di capitale	18
4.4 L'atteggiamento tiepido nei confronti della finanza d'impatto e di altre innovazioni finanziarie.....	19
4.5 L'importanza di un "approccio misto"	19
5. CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI.....	20
Bibliografia	23

RINGRAZIAMENTI

Gli autori sono grati al Ministero del Lavoro, dell'Occupazione e dell'Economia Sociale e Solidale del Governo del Granducato del Lussemburgo per il suo finanziamento e supporto e all'ILO per aver commissionato questo progetto, l'ultimo di una serie di iniziative dedicate alle questioni importanti relative alla crescita e allo sviluppo dell'economia sociale e solidale (ESS) nel mondo. In particolare Roberto Di Meglio e Valentina Verze dell'ILO, insieme ai colleghi Guy Tchami, Valerie Breda e Young Hyun Kim, hanno fornito assistenza e feedback utili in varie fasi del progetto, così come Vanessa Schummer, Nadine Muller e Marco Estanqueiro del Ministero del Lavoro, dell'Occupazione e dell'Economia Sociale e Solidale del governo del Lussemburgo. Siamo inoltre grati a tutti gli esperti in materia di finanza ed ESS che hanno dedicato il loro tempo a fornire input e approfondimenti preziosi, tra cui in particolare Antonella Noya (OCSE), Craig Churchill (ILO), Ariel Guarco (ICA) e Nicolas Schmit (Commissario europeo designato per l'occupazione), insieme a molti altri negli otto paesi studiati dal progetto.

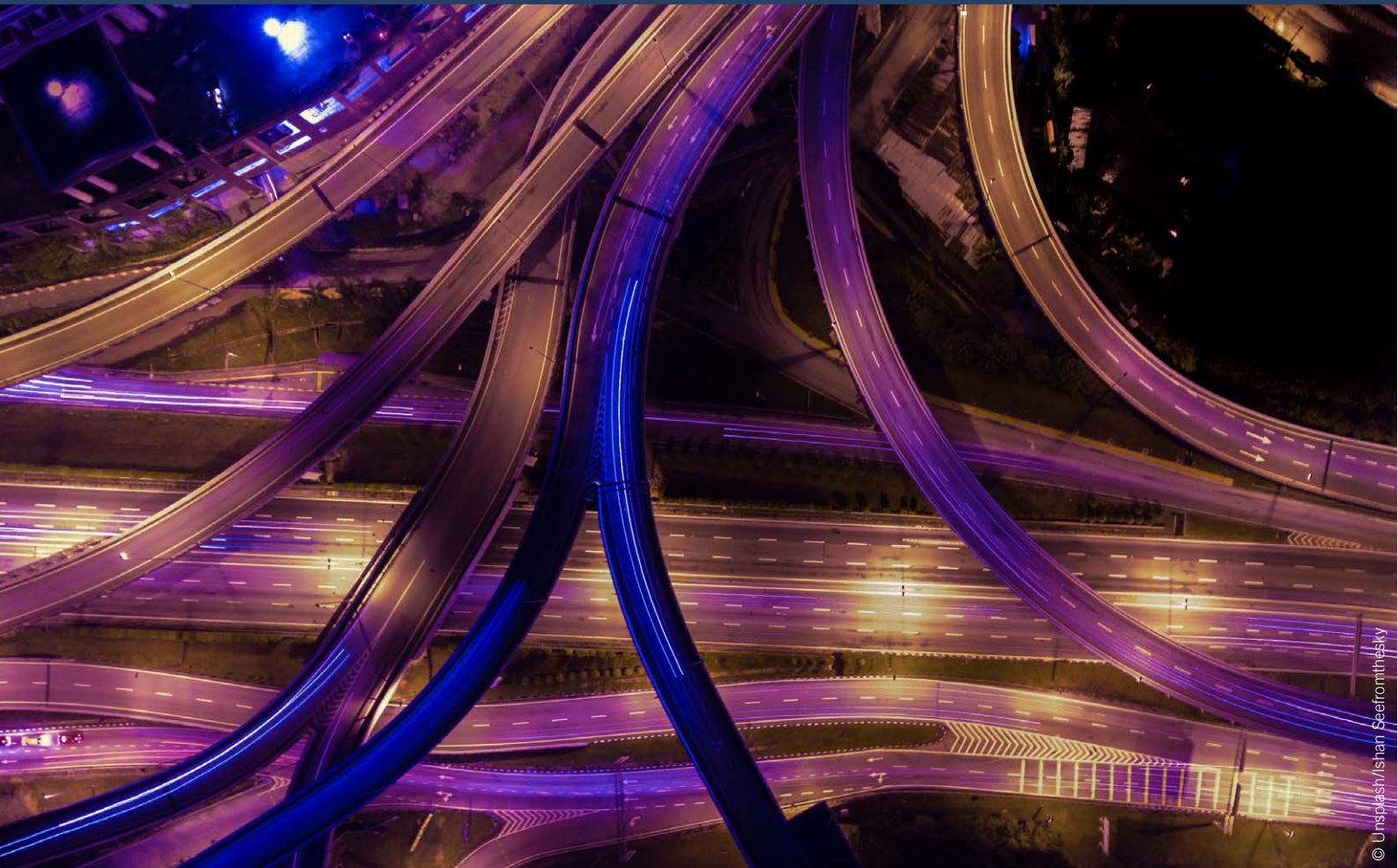
Il lavoro è stato svolto da un nucleo di ricerca composto dagli autori insieme a Flavio Bazzana (Università di Trento), Ivana Catturani (Università di Trento ed EURICSE) e Chiara Carini (EURICSE), che hanno tutti contribuito in modo significativo al progetto. Gli autori sono particolarmente grati ai nove ricercatori che hanno condotto i casi studio nazionali: Juan Fernando Alvarez (Pontificia Universidad Javeriana, Colombia), Mohamed Bazi (Università Hassan 2 di Casablanca, Marocco), Jean-Christophe Burkel (ULESS, Lussemburgo), Caitlin McMullin (Università di Montreal, Quebec), Mario Moniz (SOLMI, Capo Verde), Jonghyun Park (Università nazionale di scienza e tecnologia Gyengnam, Corea del Sud), Giovanni Sartori e Ivana Catturani (EURICSE, Italia) e Javier Vaca (consulente di finanza inclusiva, Ecuador). L'importante e spesso sfidante ricerca che hanno condotto nei loro rispettivi paesi, compilando e presentando informazioni quantitative e qualitative sugli ecosistemi dell'ESS e sui relativi meccanismi finanziari, ha reso possibile questo lavoro. ■

ABSTRACT

Questo documento sintetizza i risultati del progetto “Meccanismi finanziari per gli ecosistemi innovativi dell’economia sociale e solidale”, ideato per favorire una migliore comprensione dei diversi modi in cui le risorse finanziarie possono essere rese disponibili e accessibili per sostenere la crescita delle organizzazioni dell’economia sociale e solidale (ESS) e dei loro ecosistemi. Da una revisione della letteratura sugli ecosistemi dell’ESS e della loro importanza nell’affrontare le sfide legate al futuro del lavoro e dello sviluppo economico locale e dopo un’attenta analisi dei diversi tipi di fornitori finanziari e meccanismi potenzialmente disponibili per le organizzazioni dell’ESS, lo studio esamina quanto emerso in otto paesi del mondo per trarre una serie di conclusioni e raccomandazioni. Tra i temi chiave che emergono dal lavoro c’è l’osservazione che le organizzazioni dell’ESS accedono abitualmente a molte fonti di finanziamento diverse, ma hanno anche specificità in termini di obiettivi, settori di attività, governance e strutture di proprietà che richiedono

un’adeguata personalizzazione delle risorse e dei meccanismi finanziari per evitare distorsioni e deriva della missione. Senza dare per scontato che le organizzazioni dell’ESS hanno maggiori difficoltà rispetto alle società tradizionali di dimensioni simili e senza presumere che gli strumenti finanziari più innovativi siano anche i più efficaci e adatti alle esigenze delle organizzazioni dell’ESS, i risultati del progetto mettono in discussione alcuni dei principi più diffusi (anche se spesso privi di fondamento) sull’accesso ai finanziamenti per le organizzazioni dell’ESS ed evidenziano l’importanza di un approccio misto che può mescolare con successo fonti finanziarie interne ed esterne, pubbliche e private, di mercato e non di mercato. L’obiettivo è sostenere la crescita degli ecosistemi dell’ESS che possono continuare ad affrontare i problemi sociali e fornire alternative praticabili alle loro cause principali. È disponibile un rapporto di ricerca completo, con un resoconto più dettagliato del contesto di ricerca, della metodologia e dei risultati. ■

1. INTRODUZIONE



In un contesto globale caratterizzato da sfide complesse e urgenti, l'economia sociale e solidale (ESS) sta ricevendo una crescente attenzione per il suo ruolo e il potenziale per affrontare le questioni sociali che riguardano individui e comunità in tutti i continenti. Secondo la definizione proposta dall'ILO (2009), l'ESS comprende *“imprese e organizzazioni, in particolare cooperative, società di mutuo soccorso, associazioni, fondazioni e imprese sociali, che producono specificamente beni, servizi e conoscenze nel perseguimento di obiettivi economici e sociali e nel favorire la solidarietà”*¹. Questo universo è composto sia da organizzazioni mutualistiche che rispondono ai bisogni dei loro membri (mutue, cooperative tradizionali, alcuni tipi di associazioni, ecc.) sia da organizzazioni che affrontano i bisogni

della società in generale (cooperative sociali, fondazioni, alcune associazioni, ecc.). Comprende anche le imprese sociali, che possono assumere una varietà di forme organizzative, comprese quelle non tipicamente associate all'ESS (come le società di azionisti o a responsabilità limitata). Ciò che distingue tutte queste organizzazioni, oltre ai loro obiettivi, è la loro proprietà collettiva e le strutture di governance, che assicurano che rispondano alle esigenze dei portatori di interessi diverse dagli investitori. In effetti, sebbene vi siano differenze significative nei modi in cui queste organizzazioni sono strutturate e operano in tutto il mondo, tutte hanno in comune una forte attenzione per i bisogni umani di base e uno stretto allineamento con gli interessi delle comunità in cui si trovano.

¹ Anche se non esiste una definizione ufficiale proposta dall'ILO, la Conferenza regionale dell'ILO sull'economia sociale, la risposta africana alla crisi globale (ottobre 2009) ha definito l'ESS come un *“concetto che si riferisce alle imprese e alle organizzazioni, in particolare le cooperative, le società di mutuo soccorso, le associazioni, le fondazioni e le imprese sociali, che producono specificamente beni, servizi e conoscenze perseguendo obiettivi economici e sociali e promuovendo la solidarietà”*.

Poiché le organizzazioni dell'ESS si impegnano nella produzione di beni e servizi, l'uso di risorse finanziarie di vario genere è sempre stato una parte importante delle loro operazioni e le organizzazioni dell'ESS di tutto il mondo usano abitualmente meccanismi finanziari che in alcuni casi sono gli stessi di tutte le altre imprese e in alcuni casi sono adattati alle loro caratteristiche uniche. Data l'importanza dell'ESS, alcuni di questi meccanismi sono stati istituiti dai governi, mentre in molti altri casi le organizzazioni dell'ESS hanno creato strutture all'interno dei loro ecosistemi progettate per facilitare l'accesso alle risorse finanziarie da parte degli istituti di credito (come nel caso di fondi di garanzia reciproca per esempio) o addirittura creato i propri fondi per sostenere investimenti e crescita (come nel caso dei fondi mutualistici cooperativi).

Allo stesso tempo, e forse non a caso, date le loro strutture di governance e i settori economici in cui operano, le organizzazioni dell'ESS sono sempre state meno adatte ad accedere a meccanismi finanziari che comportano significative plusvalenze o che assegnano diritti di proprietà agli investitori. Per questo motivo, molti dei meccanismi finanziari che forniscono gran parte del capitale alle società a scopo di lucro sono stati applicati di rado all'economia sociale e solidale.

Con l'aumento dell'attenzione verso l'ESS come possibile soluzione ai problemi sociali attuali ed emergenti, la disponibilità di risorse finanziarie per le organizzazioni dell'ESS è diventata una questione di rilievo nel discorso pubblico. Per coincidenza, all'indomani della crisi finanziaria del 2008, il settore dei servizi finanziari è stato sottoposto a un maggiore controllo e pressione per svolgere un ruolo nel sostenere gli obiettivi di sviluppo nazionali e internazionali facilitando la transizione verso un'economia più sostenibile. Probabilmente a causa della confluenza di queste due tendenze, la finanza è stata sempre più legata ad attributi etici e sostenibili ("finanza sociale", "finanza di impatto", "banca etica", "finanza sociale e solidale", "finanza con uno scopo"), in una raffica di nuove iniziative che sono state abbracciate da una vasta gamma di attori con motivazioni varie.

In questo contesto, diventa sempre più importante valutare il più rigorosamente possibile quale tipo di risorse finanziarie sono (o dovrebbero essere) effettivamente disponibili per le organizzazioni dell'ESS, per quali scopi vengono utilizzate e in quali modi è possibile accedervi. Sfortunatamente vi è una mancanza generalizzata di dati e informazioni affidabili su questo argomento e mentre il discorso prevalente

ritrae le organizzazioni dell'ESS come carenti di risorse finanziarie e con difficoltà ad accedere al capitale, le dimostrazioni empiriche sono scarse.

Il progetto "Meccanismi finanziari per ecosistemi innovativi dell'economia sociale e solidale" si prefigge di districare questa complessa serie di problemi, nel tentativo di favorire una migliore comprensione degli ecosistemi (vale a dire le complesse serie di relazioni e interazioni tra le organizzazioni dell'ESS, i loro stakeholder e il loro ambiente circostante), favorendo l'ESS e i meccanismi finanziari che li supportano e consolidano. Utilizzando una combinazione di revisione della letteratura, interviste a informatori chiave, casi di studio e dati quantitativi da otto paesi in tutto il mondo, il team del progetto ha realizzato l'identificazione e la revisione di una vasta gamma di potenziali fonti di finanziamento per l'ESS, nonché i diversi meccanismi attraverso i quali queste risorse potrebbero essere rese disponibili alle organizzazioni dell'ESS.

In particolare, il progetto è stato articolato in tre fasi. La prima fase si è concentrata sullo sviluppo di una panoramica completa delle fonti e dei meccanismi finanziari, analizzando le caratteristiche principali di ciascuna e la loro potenziale applicazione alle varie esigenze e alle varie fasi della vita di un'organizzazione dell'economia sociale e solidale. Questo lavoro si è concentrato sia sui meccanismi finanziari "tradizionali" disponibili per tutte le imprese sia su meccanismi finanziari più specifici per l'ESS, comprese ad esempio le fonti interne di capitalizzazione facilitate da un vincolo sulla distribuzione degli utili, sulla filantropia e sulle donazioni e così via.

La seconda fase è stata progettata per rivelare come sono strutturati gli ecosistemi dell'ESS e quale tipo di meccanismi finanziari effettivamente utilizzano le organizzazioni dell'ESS, raccogliendo prove da otto paesi in quattro continenti che rappresentano un'ampia varietà di contesti sociali, economici, culturali e politici. Basandosi su un modello e una metodologia condivisi, la ricerca in ciascun paese si è concentrata su una descrizione del contesto socioeconomico locale, delle radici e dei driver dell'ESS in quel paese e dell'ecosistema dell'ESS locale, compresi i dati disponibili sui vari attori delle parti interessate dell'ESS, sulla politica e sul quadro giuridico, nonché su altre qualità più intangibili dell'ecosistema come apertura, cultura, ridondanza, resilienza e così via. Le relazioni nazionali hanno inoltre esaminato in particolare la questione dell'accesso ai finanziamenti nel paese e i principali meccanismi finanziari utilizzati dalle organizzazioni della ESS.

La terza fase del progetto consisteva in un'analisi comparativa di tutte le informazioni raccolte attraverso gli studi di casi nazionali e attraverso diverse interviste a informatori chiave, al fine di individuare i principali temi trasversali e le questioni generali emerse riguardo alle domande di ricerca. Sulla base di queste osservazioni, il team del progetto ha quindi sviluppato una serie di conclusioni e raccomandazioni.

Il lavoro è stato condotto per 12 mesi da un team di quindici ricercatori, composto da un team di progetto principale che comprendeva esperti di finanza, analisi statistica, analisi degli ecosistemi e dell'ESS, e da otto ricercatori nazionali selezionati in ciascun paese in base alla loro esperienza. I ricercatori nazionali, in particolare, hanno svolto un lavoro eccezionale, raccogliendo e analizzando molte più informazioni di quelle che potevano essere incluse nel rapporto finale, che presenta solo una sintesi di ciò che è emerso dall'analisi in ciascun paese.

Ai fini del presente documento, i risultati del progetto sono riassunti in quattro capitoli: il primo capitolo descrive l'ESS e la sua importanza rispetto ad alcune sfide chiave come il futuro del lavoro e lo sviluppo economico locale. Il secondo capitolo fornisce una panoramica dei principali meccanismi finanziari teoricamente disponibili per le organizzazioni dell'ESS e propone alcuni modi in cui possono essere classificati e analizzati. Il quarto capitolo presenta i risultati dell'analisi comparativa degli studi di casi di otto paesi, evidenziando i temi chiave che emergono da una revisione delle prove disponibili e proponendo alcune linee di ricerca future. L'ultimo capitolo presenta poi le conclusioni e le raccomandazioni che possono essere tratte dal lavoro.

È disponibile un rapporto di ricerca completo, con un resoconto più dettagliato del contesto di ricerca, della metodologia e dei risultati. ■

2. ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE E I SUOI ECOSISTEMI



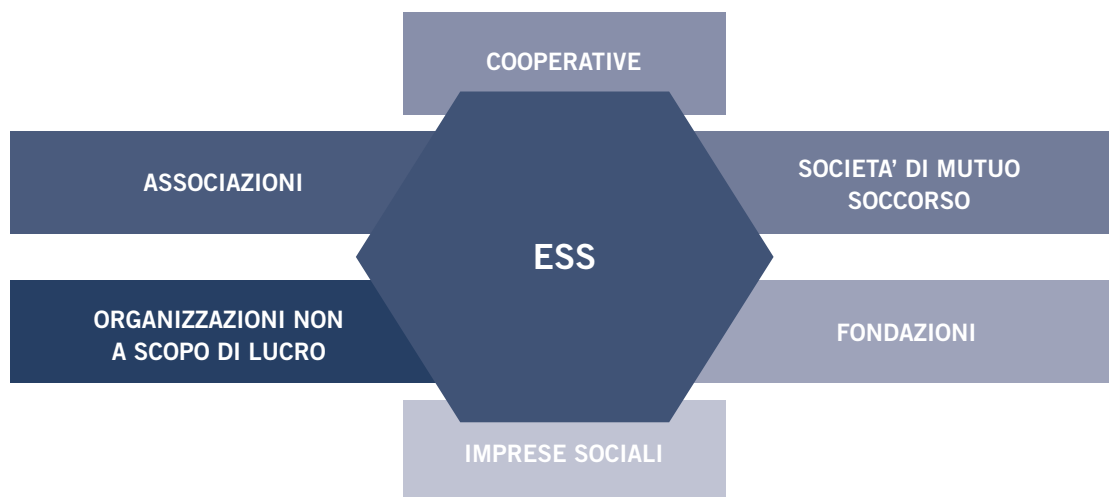
2.1 Gli ecosistemi dell'ESS

Questo rapporto cerca di superare la complessità di spiegare un simile concetto “fluido e controverso” (Amin, 2009; Teasdale, 2012) come l’economia sociale e solidale (ESS) adottando un approccio pragmatico. Mentre termini come economia sociale, economia solidale ed economia sociale e solidale possono avere significati diversi a seconda del contesto geografico, culturale o politico, ai fini di questo studio l’ESS è stata considerata come un concetto a ombrello che designa le imprese e le

organizzazioni dell’economia sociale e solidale, in particolare le cooperative, le società di mutuo soccorso, le associazioni, le fondazioni, le imprese non a scopo di lucro e sociali, che hanno la caratteristica specifica di produrre beni, servizi e conoscenze perseguendo obiettivi sia economici che sociali e promuovendo la solidarietà². Tutte queste organizzazioni condividono anche strutture di governance e di proprietà che danno la priorità alle esigenze degli stakeholder che sono diversi dagli investitori.

² “L’economia sociale: la risposta dell’Africa alla crisi globale”, Conferenza regionale dell’ILO sull’economia sociale, Risposta dell’Africa alla crisi globale, ottobre 2009.

Figura 2.1: entità sociali e solidali



Fonte: adattamento degli autori di una figura dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo sviluppo industriale (2017)

Allo stesso tempo, è chiaro che l'ESS è maggiore della somma delle unità economiche che compongono questa parte dell'economia. Qualsiasi analisi che la riduca alle sue parti componenti sarebbe insufficiente per affrontare gli elementi chiave (incluso il ruolo delle risorse finanziarie) e trasmettere in modo soddisfacente la complessità dell'ESS. Al fine di iniziare a comprendere i complessi ambienti in cui esistono queste organizzazioni, sono state sempre più utilizzate metafore come gli "ecosistemi".

Il termine "ecosistema" è stato usato per la prima volta negli studi tradizionali di economia un quarto di secolo fa (Moore, 1993), anche se il concetto fa eco anche ad altre linee di ricerca nel campo dello sviluppo locale, come i "distretti industriali" studiati in Italia da Becattini (1979 e 1987) e Bagnasco (1977), i "cluster" esaminati da Porter (1998) e i "sistemi di produzione locale" francesi. Negli ultimi anni è emersa una letteratura in cui "ecosistema" è stato inteso come "l'unione di prospettive culturali localizzate, reti sociali, capitale di investimento, università e politiche economiche attive che creano ambienti a supporto di imprese basate sull'innovazione" (Spigel, 2017, p. 1042).

Un altro concetto che è importante chiarire è l'"innovazione", come indicato nel titolo di questo rapporto. Che cosa intendiamo quando parliamo di "ecosistemi innovativi dell'economia sociale e solidale"? La domanda non è banale, poiché l'innovazione in questo contesto non può essere ridotta a un'osservazione cronologica (nel senso delle soluzioni "più recenti"

o più nuove) e nemmeno agli aspetti meramente tecnologici (nel senso delle soluzioni che fanno uso degli strumenti finanziari più aggiornati o "alla moda"). Per essere considerato innovativo, un ecosistema deve contribuire con nuovi elementi che coinvolgono anche accordi organizzativi e istituzionali, le interazioni tra le varie componenti, l'orientamento al cambiamento e altri aspetti sociali che ampliano la definizione.

2.2 Il ruolo e il potenziale dell'ESS

L'ESS ha dimostrato di essere in grado di sfidare i fattori sistemici "a monte" che modellano la nostra vita quotidiana e agiscono promuovendo nuove forme di produzione, scambio e consumo (vedi Roy & Hackett, 2017). Le imprese dell'ESS possono spesso attingere a risorse inaccessibili alle imprese convenzionali e sono più eque nella distribuzione del valore aggiunto che producono. L'ESS sembra quindi non essere solo una cura palliativa per i sintomi dei problemi, ma anche una forza per affrontare le questioni strutturali necessarie per un cambiamento reale e trasformativo. Vi sono due grandi aree in particolare in cui l'ESS può svolgere e in effetti sta già svolgendo un ruolo significativo: promuovere uno sviluppo economico locale più equo e sostenibile e fornire risposte alle sfide legate al futuro del lavoro. Di seguito vengono brevemente analizzati il ruolo e il potenziale dell'ESS rispetto a questi due aspetti.

SVILUPPO ECONOMICO LOCALE

Per quanto riguarda lo sviluppo economico locale, l'ESS è in grado di riflettere le componenti culturali e sociali dei contesti locali e fornire soluzioni adatte a questo. Bodini et al., 2017 (p. 3) spiegano che “lo sviluppo locale non è solo il risultato, in un dato luogo, di un più ampio processo di crescita economica. Piuttosto, è un luogo in cui specifici fattori storici, sociali e culturali interagiscono per generare un processo endogeno che dipende dalla capacità degli attori locali di organizzare e rigenerare le risposte ai propri bisogni”.

In questa visione di sviluppo, in cui le persone, la cultura, le relazioni e i processi sociali svolgono un ruolo chiave, l'osmosi tra la comunità locale e il sistema produttivo è molto importante. La struttura di governance partecipativa delle organizzazioni dell'ESS e la loro attenzione all'integrazione sociale le rendono più aperte a questo tipo di interazione e, in definitiva, “sono in grado di identificare meglio la domanda proveniente dalle loro comunità e di produrre i beni e i servizi necessari a livello locale, nonché per sfruttare le risorse che rimarrebbero non sfruttate se si basassero solo su relazioni contrattuali e monetarie”.

Poiché la produzione di “beni quasi pubblici” e di beni e servizi di interesse generale si basa sulla fiducia e sul coinvolgimento, le forme di governance collettiva che caratterizzano le organizzazioni dell'ESS possono fornirli in modo più efficiente ed efficace rispetto alle forme di governance più tradizionali basate sulla gerarchia o burocrazia e sostengono lo sviluppo endogeno nel medio e lungo termine (Borzaga e Tortia, 2009).

Allo stesso tempo, la natura delle organizzazioni dell'ESS rende più probabile che vengano presi in considerazione non solo gli obiettivi privati ma anche quelli collettivi, consentendo una migliore corrispondenza tra la crescita economica e le esigenze degli attori locali (Borzaga e Tortia, 2009). In breve, a causa delle loro caratteristiche, le organizzazioni dell'ESS hanno un impatto positivo sullo sviluppo sociale ed economico, supportando una crescita sostenibile e inclusiva, generando occupazione, combattendo la povertà e contribuendo a un uso e a un'allocazione più equilibrati delle risorse.

IL FUTURO DEL LAVORO

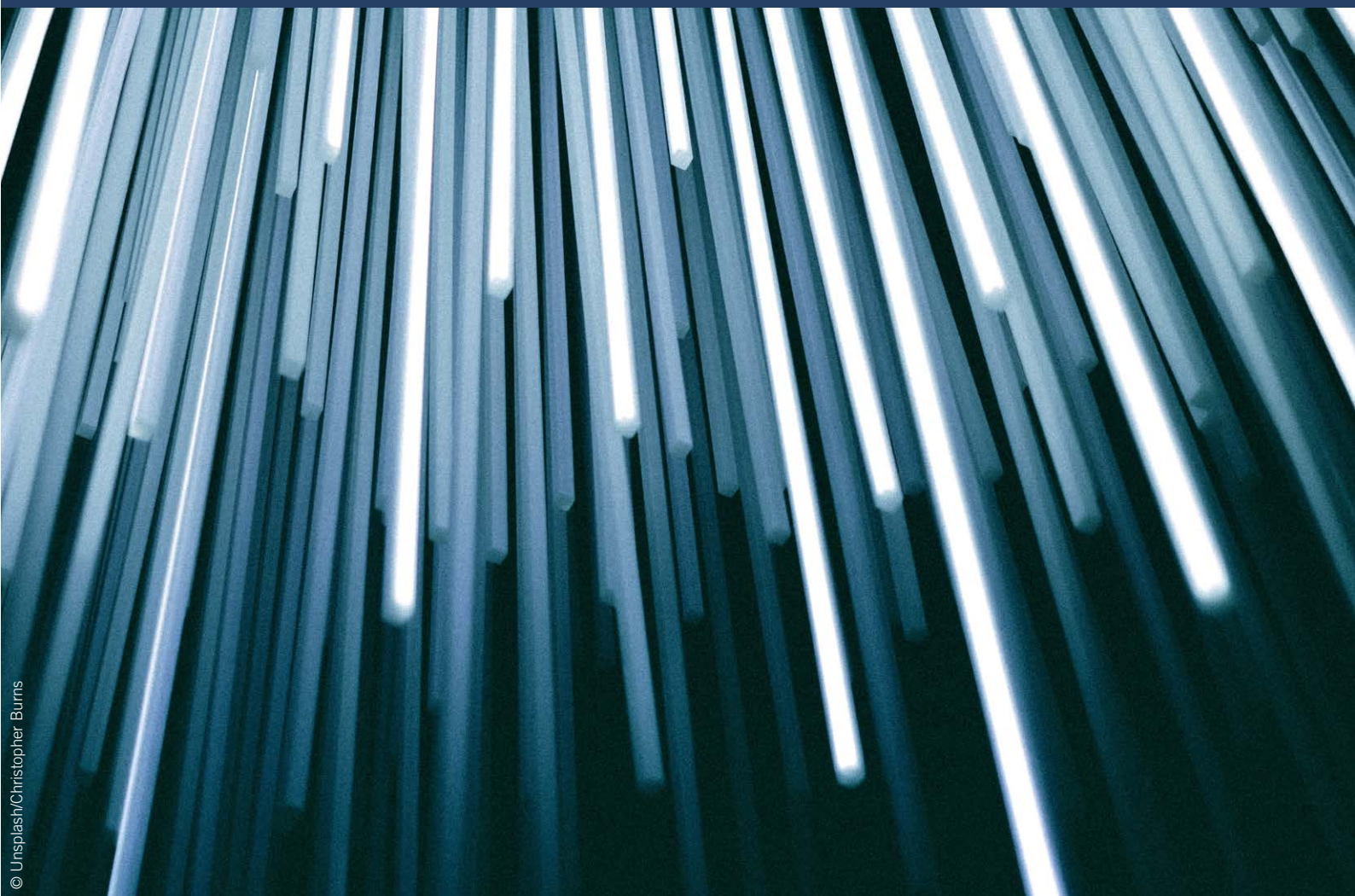
Ci sono diverse ragioni per cui il ruolo dell'ESS nel futuro del lavoro è destinato a crescere in importanza. Le più rilevanti possono essere sintetizzate come segue:

- La tendenza dell'automazione che sostituisce il lavoro manuale sembra interessare meno i lavori in cui la dimensione relazionale e le relazioni faccia a faccia con l'utente sono fondamentali. Molte delle professioni che rientrano in questa categoria comprendono servizi alla persona, assistenza sociale e sanitaria, istruzione, che sono tutti settori in cui la presenza di organizzazioni dell'economia sociale e solidale è tradizionalmente forte. È probabile che anche questi settori crescano di importanza a causa della tendenza all'invecchiamento e alla crescente necessità di formazione e istruzione nelle nostre società.
- Molti di questi servizi sono stati forniti in passato dal settore pubblico, in particolare nei paesi con una più lunga tradizione di welfare state. Ma l'attuale condizione dei bilanci pubblici e le prospettive future poco incoraggianti suggeriscono che questo modello non è più sostenibile. Esistono fattori strutturali a lungo termine che portano ad un aumento della domanda di servizi di interesse sociale e generale, ma la risposta a queste esigenze deve essere fornita anche attraverso la mobilitazione di risorse private e l'ESS.
- L'aumento della disuguaglianza sociale rende il problema dell'inclusione sociale sempre più urgente. Le organizzazioni all'interno dell'ESS sono spesso organizzate in modo specifico per offrire opportunità di istruzione e sviluppo e, in effetti, la creazione di posti di lavoro per il numero crescente di persone vulnerabili che sono svantaggiate o private del diritto al lavoro nel mercato del lavoro tradizionale. Le opportunità di lavoro offerte dall'economia sociale e solidale si sono dimostrate utili per specifici gruppi sociali come migranti e rifugiati appena arrivati, persone con disabilità fisiche o mentali, ecc.
- L'integrazione dei lavoratori svantaggiati, tuttavia, non è affatto l'unica o addirittura l'area principale in cui l'ESS contribuisce alla fornitura di lavoro. In effetti, Borzaga et al. (2017) sottolinea che le organizzazioni dell'ESS hanno sempre contribuito a creare e preservare l'occupazione nei settori tradizionali, dall'agricoltura alla produzione. Possono fornire posti di lavoro stabili e di qualità,

facilitare l'ingresso delle donne nella forza lavoro e aiutare i lavoratori alla transizione dall'occupazione informale a quella formale. Le organizzazioni dell'ESS possono anche fornire più struttura e sicurezza nei lavori in settori a rischio di forme di lavoro informali o atipiche. Ciò è particolarmente importante per il futuro del lavoro, poiché si prevede che una quota maggiore dell'occupazione provenga dal settore dei servizi, in particolare l'assistenza alla persona e i servizi sociali. A causa della crescita della gig economy, è probabile che il lavoro sia molto meno strutturato rispetto al passato, spesso con una retribuzione bassa o con un'incapacità di garantire lo stesso livello di reddito e sicurezza delle forme di lavoro standard (non solo in termini di salario, ma anche in termini di pensione e condizioni di lavoro).

- Oltre a queste funzioni consolidate, l'ESS ha un potenziale significativo per la creazione di posti di lavoro in settori nuovi o emergenti, soprattutto dove i posti di lavoro hanno un alto contenuto relazionale. In altre parole, di fronte alle trasformazioni che stanno rimodellando il mondo del lavoro, l'ESS fornisce una roccaforte per tutte quelle attività che sono più marcatamente sociali ed empatiche per natura. Per questo motivo, l'importanza dell'ESS per il futuro del lavoro non si limita a un ruolo residuo che riguarda solo le persone più svantaggiate, ma mostra anche un modo in cui il mondo del lavoro può essere trasformato, creando nuova occupazione basata su competenze e abilità che non possono essere sostituite da algoritmi. ■

3. MECCANISMI FINANZIARI PER L'ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE



© Unsplash/Christopher Burns

Non vi è dubbio che la finanza possa svolgere un ruolo importante nel supportare l'ESS e aiutarla a crescere e realizzare il potenziale precedentemente evidenziato. Purtroppo è estremamente difficile valutare con precisione la domanda di finanziamenti da parte delle organizzazioni dell'ESS, per due motivi principali. Innanzitutto, vi è una mancanza generalizzata di dati su queste organizzazioni che spesso rende difficile quantificare anche le dimensioni dell'ESS in ciascun paese in termini di fatturato e occupazione, per non parlare della domanda e dell'utilizzo delle risorse finanziarie. Laddove i dati sono disponibili, come nel caso dell'Italia, sembrano confermare che

le esigenze delle organizzazioni dell'ESS non sono qualitativamente diverse da quelle di altre imprese e che i loro livelli di capitalizzazione sono adeguati. Tuttavia, ciò potrebbe anche essere dovuto al fatto che i dati tendono a essere disponibili in quei paesi in cui l'ESS e i suoi ecosistemi sono più strutturati e maturi e quindi sono anche meglio attrezzati per accedere alle risorse finanziarie tradizionali o avere più tempo per sviluppare fonti adeguate e meccanismi propri. In secondo luogo, l'ESS comprende una serie estremamente diversificata di attori e la variabilità delle loro esigenze finanziarie è tanto grande quanto la loro diversità in termini di settori di attività, dimensioni e fasi del ciclo di vita.

Allo stesso tempo, poiché le organizzazioni dell'ESS si impegnano nella produzione di beni e servizi, come tutte le imprese hanno bisogno di denaro per finanziare le loro operazioni. Le risorse finanziarie possono aiutare le organizzazioni dell'ESS a coprire i costi di avvio, affrontare i problemi di flusso di cassa e, naturalmente, finanziare gli investimenti necessari per crescere e rispondere alle nuove esigenze o alle mutevoli condizioni del mercato. In effetti, da un punto di vista concettuale non vi è motivo di ritenere che le esigenze finanziarie delle organizzazioni dell'ESS siano intrinsecamente diverse da quelle di qualsiasi altro tipo di impresa. Insieme a queste somiglianze, tuttavia, vi sono anche differenze importanti e queste differenze hanno un impatto sul tipo di finanziamento a cui le organizzazioni dell'ESS possono accedere e su come. In particolare, le organizzazioni dell'ESS, a differenza delle società di azionisti, sono generalmente progettate per soddisfare le esigenze dei loro stakeholder (lavoratori, clienti, volontari, ecc.) piuttosto che remunerare gli investitori, e le loro strutture di governance rendono difficile applicare gli stessi strumenti finanziari tradizionalmente utilizzati per le società a scopo di lucro. A causa di queste stesse specificità, tuttavia, le organizzazioni dell'ESS possono accedere a fonti di capitale che le aziende tradizionali hanno più problemi a sfruttare. Queste includono, ad esempio, fonti interne di capitalizzazione facilitate da un vincolo alla distribuzione degli utili; filantropia e donazioni; raccolta di capitali sotto forma di prestiti o capitale proprio dai loro membri e altre parti interessate; e così via.

La specificità dell'ESS rispetto alla questione finanziaria non dovrebbe pertanto essere ricercata in relazione ai bisogni distintivi che caratterizzano le organizzazioni dell'ESS rispetto alle società tradizionali. Risiede piuttosto nei tipi di risorse finanziarie a loro disposizione e nei modi in cui è possibile accedere a queste risorse. In altre parole, la scelta delle risorse e dei meccanismi finanziari non deriva dalla specificità dei bisogni, ma piuttosto dai vincoli e dalle opportunità derivanti dal fatto che queste organizzazioni non sono per definizione comparabili alle imprese che attraggono capitali perché il loro obiettivo principale è quello di remunerare gli investitori.

Il rapporto completo fornisce un'ampia classificazione dei meccanismi finanziari, mentre qui è incluso solo un sommario di alto livello dei principali fornitori di finanziamenti e dei principali meccanismi finanziari per l'ESS.

3.1 Fornitori finanziari principali per l'ESS

Data la loro natura, le organizzazioni dell'ESS possono, almeno in teoria, attingere a una varietà di fonti di finanziamento. Queste includono individui, organizzazioni che appartengono all'ESS, agenzie e programmi del settore pubblico e società private a scopo di lucro. Inoltre, includono organizzazioni specializzate in servizi finanziari per l'ESS nonché organizzazioni che forniscono servizi finanziari per tutte le imprese. Di seguito è riportato un elenco dei principali fornitori di finanziamenti per le organizzazioni dell'ESS con una breve descrizione di ciascuno, compresi gli individui (sia come membri o azionisti di organizzazioni dell'ESS o come finanziatori esterni), agenzie e programmi del settore pubblico, organizzazioni filantropiche e vari tipi di intermediari finanziari.

1. Cittadini privati

Capitale fornito da cittadini privati, principalmente sotto forma di donazioni o piccoli investimenti. Recentemente nuove tecnologie come le piattaforme di crowd-funding online hanno facilitato una maggiore disintermediazione del credito e aumentato il potenziale di questa fonte di capitale.

2. Membri, azionisti, altri stakeholder

Capitale fornito dai membri o dai proprietari della società in vari modi (azioni comprendenti azioni di cooperative, quote associative, donazioni, prestiti, ecc.).

3. Fondazioni ed enti filantropici

Tradizionalmente questi enti investono l'attivo in mercati azionari e obbligazionari e utilizzano dividendi e pagamenti di interessi per le missioni sociali.

Recentemente è stato osservato uno spostamento verso forme e strumenti di venture philanthropy e investimenti di impatto che combinano una strategia di finanziamento personalizzata a servizi non finanziari, potenziamento delle capacità organizzative e misurazione delle prestazioni applicando tecniche di capitale di rischio al finanziamento delle imprese sociali.

4. Intermediari finanziari

Banche etiche e sociali, finanziamenti di solidarietà e altri intermediari che prestano solo a società o organizzazioni che si adattano alla loro missione.

Banche che hanno, tra le varie attività, progetti filantropici o linee di prodotti specifici per le organizzazioni dell'ESS.

Banche che trattano le organizzazioni dell'ESS come clienti tradizionali.³

5. Settore pubblico

Sussidi e incentivi (alle organizzazioni dell'ESS e ai finanziatori potenziali).

Programmi che forniscono finanziamenti sotto forma di sovvenzioni, prestiti e garanzie.

Partenariati pubblici-privati (ad esempio per la locazione o la cessione di edifici pubblici o altri beni).

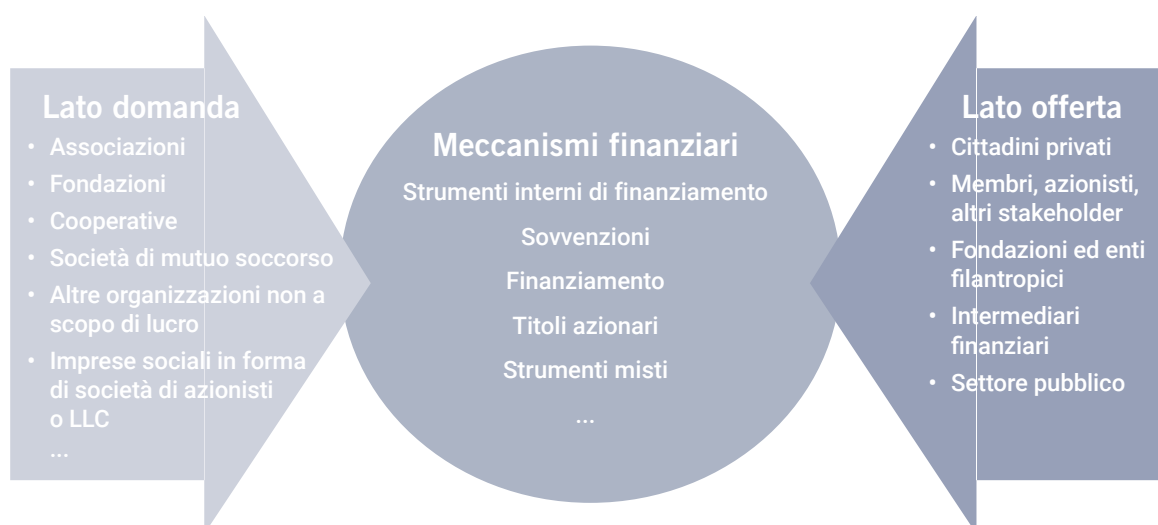
Iniziative per lo sviluppo locale, ad esempio programmi per aiutare le organizzazioni dell'ESS a realizzare alloggi a prezzi accessibili, costruire strutture comunitarie e lanciare o espandere programmi che contribuiscono al benessere della comunità.

Va notato che per molti di questi attori il finanziamento delle organizzazioni dell'ESS richiede ulteriori competenze e funzioni rispetto ad altri tipi di impresa. Ad esempio, per rilasciare un profilo finanziario per un progetto dell'ESS, gli intermediari finanziari sono tenuti a comprendere e valutare gli aspetti sociali delle attività. Gli intermediari finanziari con un focus sociale dovrebbero essere in grado di comprendere la missione sociale e le sue implicazioni, incluso il termine più lungo necessario per ottenere ritorni e i tipi particolari di rischi degli investimenti.

3.2 Meccanismi finanziari principali per l'ESS

Il concetto di meccanismi finanziari è ampio e comprende strumenti finanziari di varia natura. In generale, i meccanismi finanziari possono essere definiti come le modalità in cui le risorse finanziarie sono rese disponibili da un fornitore alle organizzazioni che ne hanno bisogno, il che può avere implicazioni molto diverse in termini di recupero di capitale, ritorni attesi, diritti di proprietà e così via.

Figura 3.1: Domanda, offerta e meccanismi finanziari



³ Ad esempio, le banche cooperative, mentre fanno parte dell'ESS, non possono essere considerate banche specializzate in quanto offrono i loro prodotti sia agli attori dell'ESS che ai clienti non dell'ESS. Al contrario, le banche commerciali che non fanno parte dell'ESS potrebbero specializzarsi nel lavorare con le organizzazioni dell'ESS, come nel caso di Banca Prossima in Italia.

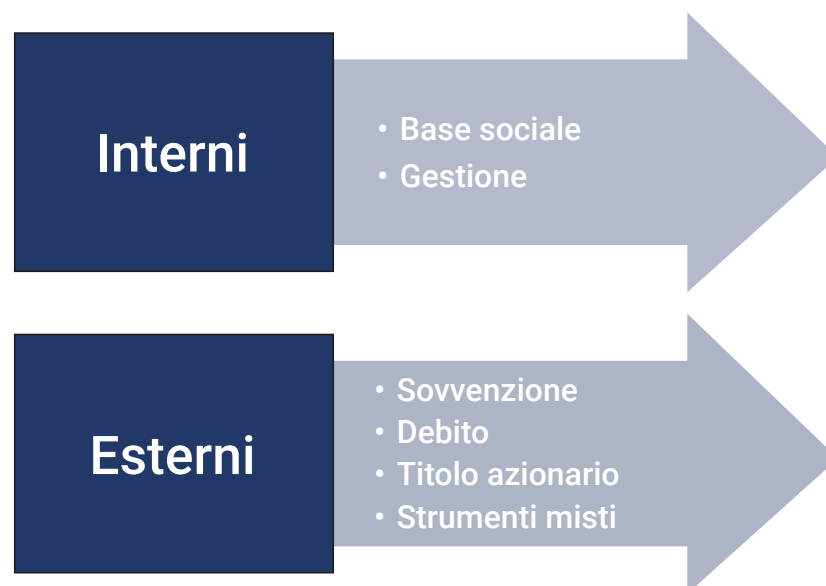
La raccolta di capitali può avvenire attraverso due categorie di fonti di finanziamento: fonti interne e fonti esterne. Le prime consistono in capitale derivato dalla partecipazione nella società, dalla sua base sociale (prestiti o donazioni da parte dei membri), dal surplus o dall'attivo o da strumenti finanziari interni di natura privata (ad es. minibond). Questi ultimi possono assumere molte altre forme, come concessioni, investimenti azionari, strumenti di debito e immobiliare. Inoltre, è possibile sviluppare strumenti misti combinando le caratteristiche di due o più di questi tipi di base.

Un esempio è il “capitale paziente” fornito sotto forma di debito o di capitale proprio o prestito. L'obiettivo principale di queste forme ibride di investimenti è una prospettiva di riassorbimento a più lungo termine, non la massimizzazione dei rendimenti finanziari. Il termine “paziente” descrive questa prospettiva a lungo termine con un rischio elevato e i possibili rendimenti visibili solo nel corso degli anni. Il capitale ibrido è

uno strumento flessibile, che non richiede pagamenti di interessi e diluizione della proprietà (tranne nel caso della sovvenzione convertibile). È disponibile sia per gli investitori che premono per il raggiungimento dell'obiettivo (l'incentivo per ottenere la concessione dopo il raggiungimento dell'obiettivo) sia per coloro che sono disposti o in grado di perdere l'investimento nel caso in cui i risultati non vengano raggiunti⁴.

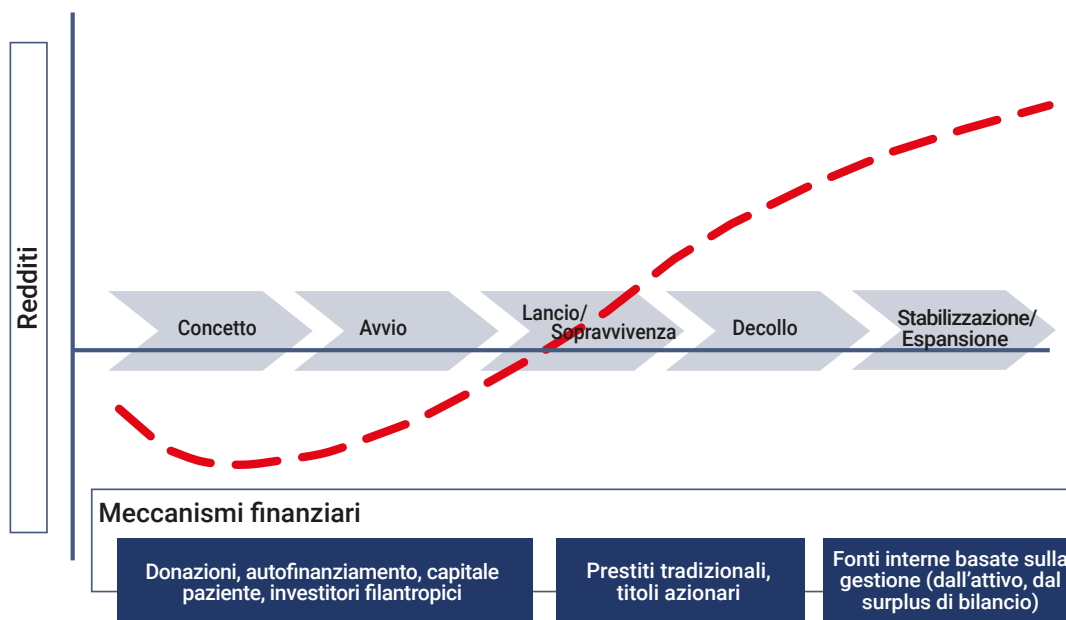
Nel contesto dell'evoluzione delle imprese, è possibile distribuire gli strumenti finanziari lungo una linea temporale generale dello sviluppo dell'impresa. La Figura 3.3 collega le forme di finanziamento all'ipotetica performance dei ricavi ottenuti durante la vita dell'organizzazione dalle prime fasi di progettazione e avviamento fino alle fasi di decollo e stabilizzazione. Nelle prime fasi sono predominanti le donazioni, l'autofinanziamento, la filantropia e il capitale paziente; successivamente possono essere attivati strumenti di capitale e debito più sofisticati.

Figura 3.2: Meccanismi di finanziamento interni ed esterni a confronto



⁴ Si veda il Fondo Acumen a titolo di esempio di un fondo privato di social venture che fornisce capitale paziente.

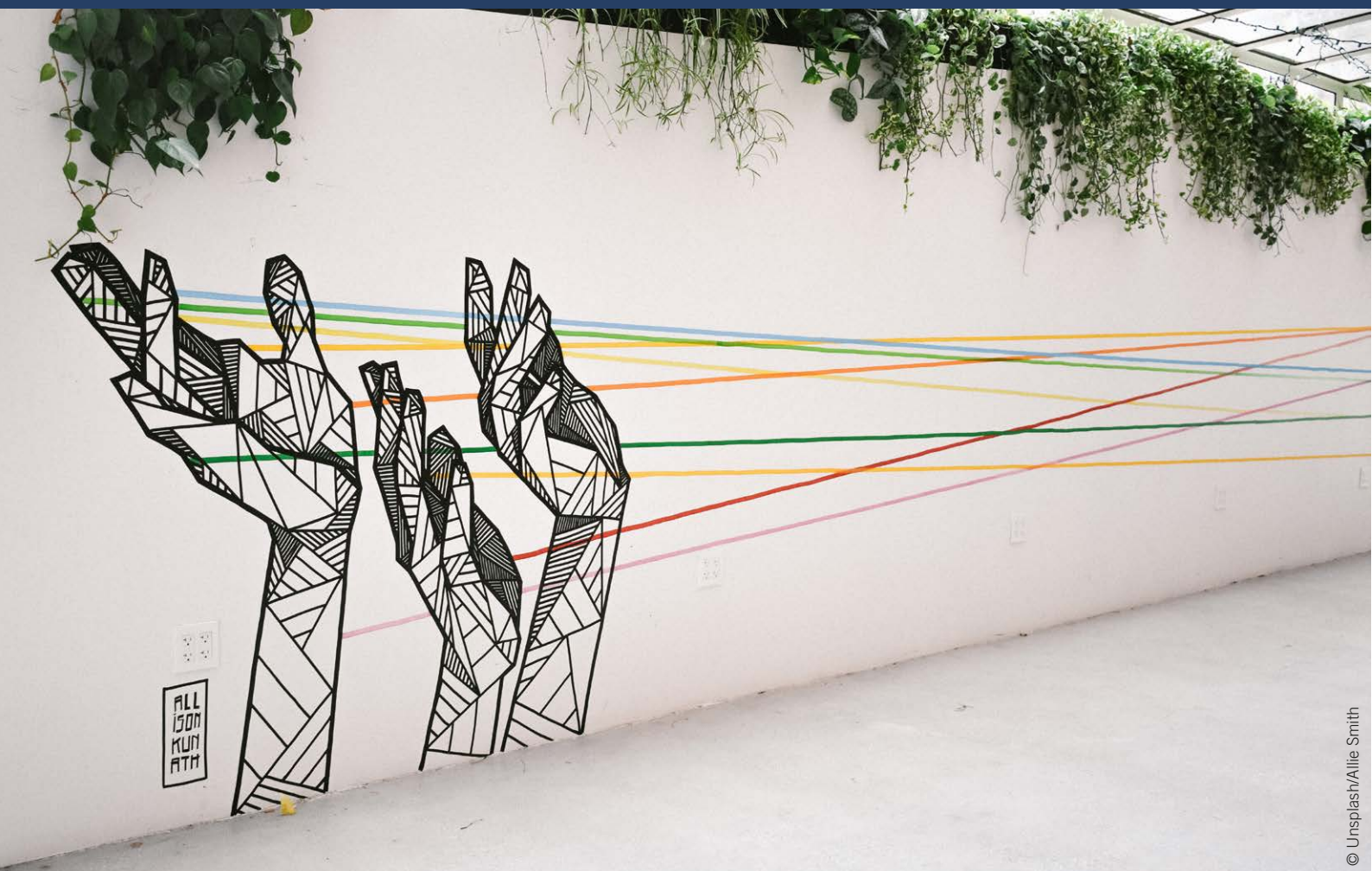
Figura 3.3: Le fasi di sviluppo di un'impresa dell'ESS e i meccanismi finanziari correlati



Il modo in cui i diversi meccanismi si allineano alle diverse fasi della vita di un'impresa è attribuibile a diversi fattori, tra cui il costo (dovuto al tasso di rendimento atteso per l'investitore), la rischiosità percepita dell'impresa, il flusso di entrate e l'accumulo di patrimonio. Nelle fasi iniziali, quando l'impresa ha meno risorse, sono chiaramente preferibili meccanismi finanziari che non prevedono rendimenti (come sovvenzioni, donazioni e autofinanziamento). Man mano che i flussi di reddito aumentano e l'impresa diventa più stabile, essa può accedere ai tradizionali strumenti di debito e azionari. Nel tempo,

con l'accumulo di patrimonio (che nelle organizzazioni dell'ESS è spesso facilitato da vincoli di distribuzione degli utili) e flussi di cassa positivi è anche possibile attivare fonti interne basate sulla gestione (eccedenze di bilancio, proventi da attività, ecc.) che non sono disponibili nelle prime fasi di vita. In effetti, uno dei punti di forza delle organizzazioni dell'ESS è la loro capacità di mescolare diversi tipi di meccanismi finanziari, incluso l'accesso a fonti di finanziamento (come le donazioni) che in genere non sono disponibili per le tradizionali imprese a scopo di lucro. ■

4. STRUMENTI FINANZIARI PER GLI ECOSISTEMI INNOVATIVI DELL'ESS: TEMI GENERALI E QUESTIONI TRASVERSALI



Al fine di esaminare l'uso effettivo della finanza da parte delle organizzazioni dell'ESS, il progetto ha condotto studi di caso approfonditi in otto paesi del mondo (Capo Verde, Colombia, Ecuador, Italia, Lussemburgo, Marocco, Quebec, Corea del Sud), compilando dati sugli ecosistemi dell'ESS e analizzando esempi dei meccanismi finanziari più rilevanti in tali paesi. Questi casi di studio hanno messo a disposizione una gamma piuttosto eterogenea di esperienze e pratiche e i vari livelli di complessità e maturazione dei diversi contesti forniscono uno spaccato interessante che consente di trarre alcune conclusioni generali.

Ovviamente, mentre i casi sono stati selezionati con l'intenzione di avere una rappresentazione abbastanza completa e differenziata, non coprono tutti gli strumenti e i metodi di accesso ai finanziamenti che caratterizzano l'ESS. Pertanto, ciò che segue deve essere considerato come una raccolta delle domande più rilevanti, evidenziando tendenze e aree di indagine che richiedono ulteriori studi. Va anche notato che quasi tutti i casi di studio si basano su prove statistiche abbastanza limitate. Solo in alcune situazioni l'ESS può essere compresa attraverso la lente di un insieme completo e articolato di dati.

Anche i paesi con sistemi più sviluppati (Italia, Lussemburgo, Quebec, Corea del Sud) presentano informazioni incomplete. Il miglioramento delle conoscenze quantitative e qualitative è quindi uno dei primi bisogni che emergono dall'analisi, compresi i riferimenti alle indicazioni di policy che saranno formulate nelle raccomandazioni.

4.1 La storia di due paradigmi: una questione di autonomia dallo Stato e spirito imprenditoriale

Come prima considerazione generale, si deve riconoscere che in passato (e ancora oggi in alcuni contesti) l'ESS era troppo spesso associata ad attività ai margini dell'economia, o esclusivamente a fallimenti del mercato e servizi sociali non di mercato, riflettendo una tendenza a vedere il mondo attraverso una ristretta lente economica basata sul capitale. Solo più recentemente una visione meno "marginalista" dell'ESS ha iniziato a diffondersi. Questa visione si basa su un approccio che mira a reinserire l'economia nella società, progettando approcci sostenibili allo sviluppo che rispondano ai bisogni e ai desideri delle comunità.

Questo cambiamento di prospettiva, tuttavia, genera una dicotomia tra due letture dell'ESS che riflettono approcci (o basi ideologiche) diversi, uno dei quali è più "riparativo" e orientato verso la dimensione della "solidarietà" (Colombia, Marocco, Capo Verde) e l'altro più concentrato sul potenziale trasformativo che un approccio "più sociale" può svolgere in termini di miglioramento di alcuni dei peggiori effetti del modello economico esistente e nel rendere l'intera economia più efficiente, in particolare nella fornitura di beni e servizi di interesse generale (Italia, Quebec, Corea del Sud). Oltre a questa dicotomia ci sono anche realtà – come in Ecuador e in Lussemburgo – che non rientrano in questo schema, in quanto rappresentano ulteriori variazioni o percorsi originali.

Mentre la componente "solidale" dell'ESS è più chiaramente orientata verso il contrasto della povertà e dell'inclusione sociale, con una prevalenza di finanziamenti pubblici e vincoli meno rigorosi in termini di sostenibilità economica, quella "sociale" è orientata verso un modello di azione economica che è al tempo stesso autonomo rispetto alle risorse pubbliche e un'alternativa all'approccio tradizionale – un modello che non si rivolge solo a persone o comunità marginali

e povere, ma è piuttosto caratterizzato da una più ampia pluralità di attività economiche, basate sul principio dei mezzi economici per soddisfare fini sociali e su un modello imprenditoriale che si assume i rischi d'impresa.

Questi sviluppi sono stati fortemente influenzati dalle condizioni specifiche dei contesti sociali, culturali e politici in cui si sono verificati. Non è una coincidenza che le esperienze più innovative – anche riguardo all'accesso e all'uso degli strumenti finanziari – siano emerse in aree in cui il sistema dell'economia sociale e solidale era più caratterizzato dal punto di vista dell'identità culturale e sociale (e in alcuni casi anche politico, come nelle rivendicazioni autonomiste di regioni con un'alta presenza di economia sociale, quali i Paesi Baschi o il Quebec). Da questo punto di vista le politiche pubbliche che mirano a rafforzare l'ecosistema dell'economia sociale e solidale incontrano una limitazione strutturale nel fatto che il processo di rafforzamento dell'ESS non può dipendere esclusivamente da un intervento dall'alto verso il basso, ma è fortemente condizionato dal contesto in cui si verifica.

Sebbene tutti i casi esaminati dimostrino che l'idea dell'economia sociale e solidale ha storicamente insistito sulla complementarità tra gli attori dell'ESS e l'importanza fondamentale del ruolo regolamentare e redistributivo primario dello Stato, in quegli ecosistemi in cui la lotta contro la povertà e per l'inclusione dei settori più marginali della popolazione sono più limitate si tende a riprodurre un rapporto con le autorità pubbliche che è meno indipendente. In particolare, in quegli ecosistemi dell'ESS che sono o meno sviluppati o in cui prevale l'intervento pubblico, l'azione delle organizzazioni dell'economia sociale e solidale assume la forma di "interventi" di politica pubblica in generale (Capo Verde, Colombia, Marocco, Ecuador). Nel frattempo, laddove le condizioni per un processo più lungo di co-costruzione o co-produzione di politiche pubbliche tendono ad esistere e vi è una visione dell'economia sociale basata sulla sostenibilità economica delle organizzazioni dell'ESS (Italia, Lussemburgo, Quebec), quei processi di politica collaborativa mirano a trasformare le relazioni gerarchiche tra lo stato (dall'alto verso il basso) e la società civile (dal basso verso l'alto) in una collaborazione e co-determinazione.

La struttura dell'ecosistema ha anche un impatto sulla questione della finanza, in quanto è la qualità dell'ecosistema che determina l'articolazione e l'efficacia del sistema finanziario, e non *viceversa*. Laddove l'ESS può contare su ecosistemi più sviluppati ed equilibrati, con un'ampia pluralità di attori abituati a lavorare insieme e caratterizzati da una

struttura di potere più “poliarchica” – con una minore concentrazione degli strumenti di governo nelle mani esclusive delle istituzioni del settore pubblico – anche i meccanismi finanziari tendono ad essere più sviluppati e complessi, con numerosi collegamenti reciproci (Italia, Quebec, Corea del Sud).

4.2 Riconsiderare la nozione di rischio finanziario alla luce delle organizzazioni imprenditoriali collettive

La percezione del rischio da parte degli investitori dovrebbe riflettere il dualismo sopra riportato, differenziando il profilo di rischio in relazione al tipo di organizzazione dell'ESS in questione, che potrebbe variare in base al livello di dipendenza dai finanziamenti pubblici o dal grado di orientamento imprenditoriale. Si tratta di un argomento che dovrebbe essere approfondito in futuro, al fine di contrastare la tendenza a considerare genericamente che tutte le organizzazioni dell'ESS sono “rischiose” dal punto di vista degli investitori finanziari. E dovrebbe anche comportare una maggiore specificità nel riferirsi al rischio: nella prospettiva dell'ESS, il rischio non può essere calcolato puramente nei termini utilizzati da un intermediario finanziario tradizionale.

Inoltre, analizzando i casi del Marocco, di Capo Verde e in parte dell'Ecuador, emerge che l'obiettivo di combattere la povertà e promuovere l'inclusione sociale e finanziaria, in contesti caratterizzati da fragili ecosistemi dell'ESS, implica spesso la tendenza a utilizzare strumenti finanziari come il microcredito. In questi casi, lo scopo principale sembra quello di fornire supporto alle singole microimprese piuttosto che incoraggiare la creazione di complesse organizzazioni dell'economia sociale. L'impressione data da questi casi è che lo sviluppo di una solida economia sociale è in realtà reso più difficile dall'uso del microcredito come strumento principale. La sua funzione principale sembra in effetti concentrarsi sulla creazione di condizioni minime di sussistenza piuttosto che sull'avvio di processi imprenditoriali collettivi sostenibili.

Il caso è diverso, tuttavia, nei paesi in cui gli interventi riguardano l'istituzione o il rafforzamento di sistemi cooperativi, in cui la prospettiva di sviluppo non si concentra solo sull'emancipazione degli imprenditori individuali, ma cerca di creare le condizioni per una prosperità economica sostenibile e inclusiva a lungo

termine attraverso la creazione di organizzazioni imprenditoriali collettive.

4.3 Oltre la narrativa prevalente: l'importanza delle fonti interne di capitale

Dal nostro esame di paesi in cui la sostenibilità economica e una maggiore indipendenza dalle politiche pubbliche sono due caratteristiche distintive delle organizzazioni dell'ESS, emerge un quadro di meccanismi finanziari che non corrisponde alla narrativa prevalente di oggi, secondo la quale i nuovi strumenti della finanza sociale avrebbero un ruolo decisivo.

Anche in sistemi più “evoluti” come il Lussemburgo, le esigenze finanziarie delle organizzazioni dell'ESS sono ampiamente soddisfatte dai finanziamenti interni e da strumenti finanziari più tradizionali (come i prestiti bancari). Allo stesso tempo, le risorse necessarie per coprire i costi operativi derivano principalmente – come nelle imprese convenzionali – dai ricavi generati dalla vendita di beni e servizi (basati sia sulla spesa privata che pubblica, quest'ultima spesso come sussidio agli utenti nelle forme di voucher e riconoscimento delle spese per servizi di interesse generale, come l'assistenza sanitaria e sociale). L'uso di strumenti finanziari di nuova concezione è meno rilevante nei casi studiati per questo progetto.

Pertanto, nel riesaminare tutti i possibili meccanismi finanziari a cui le organizzazioni dell'ESS possono accedere e al fine di accertare quali siano più o meno accessibili, è importante rendersi conto che tali organizzazioni tendono a evitare uno squilibrio eccessivo tra risorse finanziarie interne ed esterne. La ragione di questa specificità è che le organizzazioni dell'ESS richiedono prodotti finanziari forniti non solo sulla base della loro fattibilità finanziaria, ma anche in linea con i principi e gli obiettivi sociali perseguiti dall'organizzazione che richiede i finanziamenti. Questa è la principale motivazione dello “scontro culturale” che in molti casi ha complicato il rapporto tra ESS e finanza.

I finanziatori tradizionali sono stati generalmente reticenti riguardo agli investimenti nel settore a causa della loro incapacità di analizzare i risultati sociali nei loro calcoli, con la tendenza a limitare l'accesso delle organizzazioni dell'ESS ai prestiti, tranne che a tassi di interesse abbastanza elevati. Per questo motivo, nel

tempo, le organizzazioni dell'ESS hanno sviluppato una capacità di reperire risorse diverse con da quelle principali del settore for profit. Questa capacità include, ad esempio, fonti interne di capitalizzazione facilitate da un vincolo alla distribuzione degli utili, filantropia e donazioni e la raccolta di capitali sotto forma di prestiti o azioni da parte di membri e altre parti interessate – in altre parole, le fonti di capitale a cui le società a scopo di lucro hanno più difficoltà ad attingere.

4.4 L'atteggiamento tiepido nei confronti della finanza d'impatto e di altre innovazioni finanziarie

Le esperienze più recenti relative a strumenti finanziari mirati indicano che mentre tendono a correggere parzialmente l'incapacità dei prestatori tradizionali di tenere conto dell'impatto sociale dei loro investimenti non sembrano ancora in grado di evitare conseguenze indesiderate come la mercificazione degli utenti dei servizi o la selezione di coloro che possono essere aiutati più facilmente. Inoltre, la misurazione dell'impatto sociale (un requisito chiave in tutte le forme di “investimento d'impatto”) è ancora oggetto controverso, non solo perché non esiste un accordo unanime sull'importanza di tale valutazione, ma anche perché nel determinare i criteri e gli indicatori da utilizzare non è ovvio come trovare il giusto equilibrio tra gli interessi degli investitori, delle organizzazioni finanziate e degli utenti.

L'allineamento degli interessi non può infatti essere imposto unilateralmente da coloro che rendono disponibili le risorse economiche. Il rischio che deve essere evitato è che la valutazione dell'impatto sia funzionale soprattutto agli interessi degli investitori, molto spesso programmati in una prospettiva a breve termine, anziché essere uno strumento per migliorare le prestazioni dell'intero ecosistema dell'ESS.

Un'ulteriore osservazione che emerge dall'analisi è una propensione generalmente bassa da parte delle organizzazioni dell'ESS, con rare eccezioni, ad adottare le più recenti innovazioni nella tecnologia finanziaria. Ciò può essere letto come conseguenza della difficoltà per l'ESS di posizionarsi con un ruolo proattivo nel campo delle nuove tendenze. Anche

nei casi in cui sono emersi alcuni intermediari (ad es. Fiducie in Quebec) con un ruolo che non è solo l'advocacy ma anche la fornitura di servizi finanziari innovativi, l'adozione di queste innovazioni non sembra essere una priorità per le organizzazioni dell'ESS. In particolare, la tecnologia finanziaria ad oggi sembra riprodurre modelli commerciali e di governance che, in pratica, sono ancora molto distanti dalla logica dell'economia sociale e solidale. E i tentativi di modificare questa eredità con l'adozione di nuovi modelli ispirati alla logica dell'ESS (ad es. Faircoin e altre applicazioni di “tecnologia finanziaria sociale”) non sembrano ancora avere dimensioni o profondità sufficienti per avere un impatto significativo.

4.5 L'importanza di un “approccio misto”

Una delle direzioni più promettenti per rafforzare la capacità finanziaria delle organizzazioni dell'ESS risiederà nella capacità di mescolare diverse fonti di finanziamento. Uno dei punti di forza delle organizzazioni dell'ESS è la loro capacità di attrarre e utilizzare un mix di risorse per sostenere le loro attività. Ha quindi senso pensare a un modello ibrido di finanziamento che rifletta la loro natura specifica, che non può essere ricondotto esclusivamente alla logica della finanza tradizionale. Intraprendere questo con successo significa prendere atto di: i) l'importanza prevalente che continuano ad avere le risorse interne o pubbliche e i modi in cui potrebbero essere rafforzate (ad esempio attraverso vincoli alla distribuzione del patrimonio e mediante l'eliminazione delle imposte sugli utili non distribuiti); ii) il fatto che i nuovi strumenti della finanza sociale debbano ancora essere accuratamente testati (e la famiglia di prodotti “di investimento di impatto” deve ancora dimostrarsi veramente pertinente e importante per lo sviluppo dell'ESS); e iii) la necessità di un “approccio misto” in grado di integrare diversi strumenti. Ad esempio: mescolare risorse rimborsabili e non rimborsabili, differenziare i prestiti in base ai livelli di seniority, fornire garanzie attraverso strumenti pubblici e non pubblici (come consorzi di garanzia creati direttamente dalle organizzazioni dell'ESS) o assicurare prestiti a basso interesse attraverso il meccanismo della prima perdita⁵ ottenuti grazie a sovvenzioni filantropiche. È fondamentale che le organizzazioni dell'ESS siano in grado di ottenere le risorse finanziarie di cui hanno bisogno, ma a condizioni che riflettono i loro valori e la loro missione e sono coerenti con essi. ■

⁵ Il meccanismo della prima perdita designa l'importo che è esposto per primo a qualsiasi perdita subita su un portafoglio di attività, proteggendo gli investitori da potenziali perdite iniziali.

5. CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI



Sulla base dei risultati del progetto, la narrazione secondo la quale lo sviluppo dell'ESS si basa necessariamente sulla disponibilità di risorse finanziarie principalmente esterne e sull'adozione degli strumenti finanziari più innovativi è quanto meno discutibile. Il problema è piuttosto che gli strumenti finanziari più utilizzati dalle organizzazioni dell'ESS sono quelli coerenti con i loro obiettivi specifici e il ritmo di sviluppo. E questa coerenza in qualche modo li pone ai margini della cultura finanziaria dominante che si è imposta negli ultimi due o tre decenni, una cultura per la quale il successo è misurato quasi esclusivamente in termini di velocità di recupero del capitale e tassi di rendimento finanziario: esattamente il contrario dei valori che ispirano la visione dell'economia sociale e solidale.

Pertanto, se fino ad ora la crescita dell'economia sociale e solidale ha trovato un modo per finanziarsi, sebbene con metodi non tradizionali, perché la questione del "finanziamento per scopi sociali" è oggi considerata estremamente attuale? La risposta a questa domanda può essere trovata in due fattori. Il primo riguarda la crescente domanda che l'ESS deve affrontare in un mondo di profondi cambiamenti demografici e sociali, portando le organizzazioni dell'ESS a impegnarsi in attività ad alta intensità di capitale come il rinnovo urbano, la gestione dei rifiuti, l'edilizia sociale e così via. Il secondo fattore ha a che fare con ciò che è accaduto al mondo della finanza dopo la crisi del 2008, in quanto la sua responsabilità per la distruzione che ha colpito le economie di metà del mondo ha messo in discussione la sua intera reputazione.

Per sbarazzarsi di un'immagine predatoria, il settore finanziario ha iniziato a sviluppare una posizione sulla sostenibilità che potrebbe metterlo in prima linea in un movimento di responsabilità sociale. E infatti, a parte i fenomeni di "lavaggio a impatto sociale" o "lavaggio verde", non vi è dubbio oggi che vi sia un fermento di iniziative riguardanti il contributo della finanza agli obiettivi di sostenibilità sociale e ambientale.

È un dato di fatto, tuttavia, che questo attivismo, che si incarna in varie forme e con una moltitudine di prodotti finanziari (sostenibili, con un impatto sociale, determinati dallo scopo, ESG conformi, ecc.), riflette principalmente le motivazioni e le metriche del mondo della finanza. Cioè, è radicato in un concetto di finanza che è ancora fortemente egocentrico e quindi non facilmente attribuibile ai valori e agli obiettivi di un'economia sociale "autentica". Pertanto, i metodi di intervento sono condizionati dalle aspettative di utili sugli investimenti che, sebbene meno impegnativi rispetto a quando l'investimento è diretto ad altre aree commerciali, pongono comunque vincoli rigorosi alle organizzazioni dell'ESS.

Inevitabilmente, questa situazione genera pressione sulle organizzazioni dell'ESS che possono sfociare in un ulteriore "scontro culturale" o in un dialogo con caratteristiche totalmente nuove e in parte imprevedibili. In questo contesto, lo spazio per la finanza che è al servizio dell'azione sociale deve essere definito chiaramente, se vuole svolgere un ruolo positivo come strumento per lo sviluppo delle persone e delle comunità.

In una logica ecosistemica, il processo decisionale è una responsabilità condivisa tra più soggetti e dipende da un'interazione reciproca e fruttuosa. Per questo motivo, le indicazioni che seguono devono essere interpretate come temi di coinvolgimento di tutti gli attori dell'ecosistema e non come funzioni attribuibili esclusivamente all'uno o all'altro dei giocatori sul campo. Le principali raccomandazioni che derivano dall'analisi qui presentata possono essere riassunte come segue:

1. **L'importanza di disporre di una combinazione di diversi strumenti finanziari.** Per rispondere alle diverse esigenze e alle disposizioni istituzionali è importante fare affidamento su una varietà di strumenti finanziari, in base alle caratteristiche delle diverse organizzazioni e alle relative fasi di sviluppo. In particolare, è importante disporre di una serie di strumenti che promuovano la crescita dell'ESS in fasi progressive. La finanza deve essere in grado di accompagnare un percorso di

crescente complessità, dal singolo imprenditore all'impresa collettiva e alle reti di imprese. La raccomandazione per gli intermediari finanziari e i decisori politici è quella di pensare al di là del singolo strumento o prodotto al fine di comporre una famiglia di meccanismi interconnessi che possono essere adatti alle varie fasi del viaggio imprenditoriale

2. **Supporto alla capitalizzazione interna.** L'analisi delle organizzazioni dell'ESS mostra come le fonti interne di capitale siano importanti almeno quanto quelle esterne e, in alcune fasi, sono ancora più decisive in quanto consentono un "patto cooperativo" da cementare tra i partecipanti all'impresa. Pertanto, tutte le misure che favoriscono i meccanismi di capitalizzazione che ricorrono alle risorse interne sono particolarmente importanti. Ciò significa, ad esempio, prevedere norme che impediscono o limitano la distribuzione di utili e del patrimonio, offrendo un trattamento fiscale favorevole per la loro destinazione a fini di capitalizzazione o progettando politiche per incentivare i prestiti dei membri, i membri finanziatori e i fondi di rotazione. La creazione di istituti finanziari per e da parte dell'ESS, come i fondi comuni di investimento cooperativi, dovrebbe essere incentivata anche a livello internazionale, nazionale e locale.
3. **Ruolo dei sistemi di garanzia.** Il miglioramento dei sistemi di garanzia è fondamentale per facilitare l'accesso al credito o agli strumenti di investimento per le organizzazioni dell'ESS. Tali schemi possono essere sviluppati in una pluralità di forme, che vanno dalle garanzie concesse con fondi pubblici ai consorzi di credito creati dalle PMI e cooperative sui principi di reciprocità e solidarietà per ridurre il rischio finanziario del finanziatore e quindi facilitare l'accesso ai finanziamenti.
4. **Rafforzamento degli ecosistemi attraverso processi di co-progettazione.** La natura dell'ESS è fortemente legata allo sviluppo dei sistemi territoriali e ai processi di crescita endogena. Le politiche per accompagnare la creazione degli ecosistemi dell'ESS devono pertanto rispettare questa dimensione contestuale e contribuire a far emergere i loro elementi distintivi, migliorando la partecipazione degli attori locali. Ciò si traduce in mezzi di dialogo sociale in cui la definizione delle politiche non avviene dall'alto verso il basso ma si apre a metodi di co-pianificazione e co-progettazione con i soggetti che partecipano all'azione sociale, compreso il coinvolgimento nella progettazione di strumenti finanziari dedicati.

5. **Andare oltre il quadro finanziario e giuridico.** L'analisi fornisce alcuni esempi del ruolo che i governi possono avere oltre a fornire fondi o regolarne l'accesso. Ad esempio, nel caso della Corea, il governo ha contribuito a ridurre i rischi di investimento fornendo o migliorando altre attività chiave per il successo di questi investimenti. Nel caso italiano, la nuova legge di riforma del terzo settore prevede procedure semplificate che rendono possibile la messa a disposizione delle organizzazioni dell'ESS di edifici pubblici abbandonati o sottoutilizzati o di beni confiscati alla criminalità organizzata a condizioni particolarmente agevolate. Al di là del ruolo diretto di investitore in risorse pubbliche o di regolatore, lo Stato dispone di altri modi in cui può supportare un ecosistema dell'economia sociale e solidale, che possono comprendere anche interventi di potenziamento delle capacità e di formazione o forme di partenariato per favorire l'assistenza tecnica.
6. **Necessità di dati e statistiche migliori.** La conoscenza dei fenomeni esaminati in questo studio trarrebbe considerevoli benefici dalla raccolta sistematica e ben strutturata di dati relativi ai diversi aspetti dell'accesso e dell'uso degli strumenti finanziari. Una migliore conoscenza quantitativa consentirebbe non solo una migliore valutazione delle esigenze finanziarie, ma consentirebbe anche una misurazione più accurata del rischio, il che è decisivo per la valutazione della solvibilità.
7. **Coltivare la dimensione internazionale.** Il riesame dei casi presentati qui mostra in modo chiaro ed evidente la ricchezza di esperienza e strumenti che caratterizzano l'ESS in tutto il mondo. Oltre agli ecosistemi locali, che sono le radici dell'ESS, esiste anche un tipo di ecosistema globale in cui la circolazione di conoscenze e pratiche può apportare benefici significativi ai singoli attori. L'implicazione politica che ne deriva per le organizzazioni dell'ESS è quella di sottolineare l'importanza di un'attività di scouting continuo e di confronto internazionale e di mettere idee e modelli a confronto con altre esperienze.
8. **I meccanismi finanziari devono essere progettati per far fronte alla complessità.** I meccanismi finanziari dovrebbero anche essere considerati dal punto di vista dell'ecosistema, tenendo conto della complessità durante la loro progettazione. Pertanto, un meccanismo basato sulla partecipazione dei portatori di interesse di un'organizzazione dell'ESS non solo migliora la disponibilità delle risorse o persino la gamma di strumenti finanziari, ma rafforza anche i legami all'interno dell'ecosistema e ne migliora la sostenibilità. Allo stesso modo, quando un meccanismo finanziario si basa sulla partecipazione di una varietà di attori all'interno dell'ecosistema (nella sua progettazione o nella sua gestione), ciò può anche migliorare il flusso di informazioni tra di loro, dando luogo ad una rete più capace.

In conclusione, gli elementi emersi dalla ricerca qui presentata confermano che il rapporto con la finanza rimane una questione delicata per il mondo dell'economia sociale e solidale. Esiste un'asimmetria obiettiva di approcci e valori che può creare tensioni. Ma esiste anche la necessità oggettiva di sostenere lo sviluppo dell'economia sociale e solidale in una fase storica in cui la domanda di servizi e beni con scopi sociali è in costante crescita. In questo contesto, la ricerca di risorse finanziarie a sostegno dell'ESS passa attraverso una relazione a doppio senso, in cui le organizzazioni dell'economia sociale e solidale non sono passive ma attive nel mercato degli strumenti finanziari, in base alle proprie priorità e ai propri valori. E gli intermediari finanziari devono anche occuparsi in modo sensibile di un settore della vita economica che è orientato da una visione in cui gli indicatori di performance ed efficienza non possono essere ridotti al tasso di rendimento degli investimenti.

I prossimi anni diranno se questo dialogo si svilupperà positivamente, con forme di collaborazione che tengono conto delle rispettive ragioni e specificità. Per ora, il discernimento è importante affinché tutti i partecipanti a questa relazione abbiano chiari tutti gli elementi in gioco e le rispettive priorità. ■

BIBLIOGRAFIA

- Amin, A. (Ed.). (2009). *The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity*. London: Zed Books.
- Bagnasco, A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna: Il Mulino.
- Barraket, J. (2014). Fostering Wellbeing of Immigrants and Refugees? Evaluating the Outcomes of Work Integration Social Enterprise. In S. Denny & F. Seddon (Eds.), *Social Enterprise: Accountability and Evaluation around the World* (pp. 102–120). Abingdon, Oxon: Routledge.
- Becattini, G. (1979), *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*, "Rivista di Economia e Politica Industriale", 1, pp. 7-21.
- Becattini, G. (1987), *Il mercato e le forze locali: il distretto industriale*, Bologna: Il Mulino.
- Bodini, R., Ciciarelli, L., Meglio, R. D., Franchini, B., & Salvatori, G. (2017, October 17). *Putting the "Local" in Economic Development: The Role of the Social and Solidarity Economy*. Presentato al 4° Forum mondiale sullo sviluppo economico locale, Praia, Capo Verde. Estrapolato da <http://unESS.org/wp-content/uploads/2018/05/Putting-the-%E2%80%9CLocal%E2%80%9D-in-Economic-Development-The-Role-of-the-Social-and-Solidarity-Economy-2017-2.pdf>
- Borzaga, C., Salvatori, G., & Bodini, R. (2017). *Social and Solidarity Economy and the Future of Work*. Estrapolato da https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_573160.pdf
- Borzaga, C. & Tortia, E. (2009). Social Enterprises and Local Economic Development. In: A. Noya (Ed.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*. Paris: OECD, pp. 195-228. ISBN: 978-92-64-05526-1.
- ILO. (2011). *Social and Solidarity Economy: Our Common Road Towards Decent Work*. Estrapolato da <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2011/467683.pdf>
- Moore, J. F. (1993). Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–83.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, November-December 1998, 77–90.
- Roy, M. J., & Hackett, M. T. (2017). Polanyi's 'Substantive Approach' to the Economy in Action? Conceptualising Social Enterprise as a Public Health 'Intervention'. *Review of Social Economy*, 75(2), 89–111. <https://doi.org/10.1080/00346764.2016.1171383>
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Teasdale, S. (2012). What's in a Name? Making Sense of Social Enterprise Discourses. *Public Policy and Administration*, 27(2), 99–119. <https://doi.org/10.1177/0952076711401466>
- United Nations Industrial Development Organisation. (2017, June 1). *The Role of the Social and Solidarity Economy in Reducing Social Exclusion*. Presentato alla Conferenza di Budapest. Estrapolato da https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017-12/UNIDO_Budapest_Conference_Report_2017.pdf

