

# Nuovo Welfare e valore aggiunto dell'economia sociale

*a cura di*

**Paolo Venturi**, Direttore di AICCON

**Ruggero Villani**, AICCON ricerca

**AICCON**

c/o Università di Bologna  
Facoltà di Economia, sede di Forlì  
P.le della Vittoria, 15  
47121 Forlì (FC)  
[www.aiccon.it](http://www.aiccon.it)

## **Nuovo welfare e benessere**

E' opinione oramai ampiamente diffusa che le organizzazioni dell'economia sociale rappresentino soggetti rilevanti per lo sviluppo socio-economico delle società avanzate.

Una prima autorevole indicazione a tale riguardo ci arriva dall'Europa, a partire dalla Risoluzione del Parlamento Europeo "Rapporto sull'Economia Sociale", approvato il 19 febbraio 2009, che chiede espressamente alla Commissione di riconoscere il ruolo essenziale dei soggetti dell'Economia Sociale e di adottare misure per garantirne il sostegno finanziario e lo sviluppo, semplificando il processo di costituzione di tale tipologie di imprese.

La forza di tale riconoscimento, che si colloca nella prospettiva della costruzione di un nuovo Welfare, risiede nello specifico riconoscimento dell'apporto che l'economia sociale garantisce alle moderne società, ossia quello di sviluppare la qualità della dimensione sociale della sfera pubblica rafforzandone ad un tempo la dimensione economica.

Il focus sulla capacità di sviluppo economico delle organizzazioni dell'economia sociale è ripreso anche nel recente Single Market Act della Commissione Europea. L'obiettivo di costruire un mercato unico competitivo a livello europeo prevede, negli intenti della Commissione, un ruolo decisivo delle organizzazioni dell'economia sociale ed in particolare dell'imprenditorialità sociale. Sono, infatti, proprio queste imprese che, più di altre, si avvicinano al concetto di sviluppo sostenibile quale paradigma sottostante l'agire economico e sociale.

Il crescente riconoscimento della rilevanza sociale ed economica delle organizzazioni dell'economia sociale, nonché l'interesse per il tema della sussidiarietà, va posto in relazione con l'esigenza di definire nuove ed efficaci politiche di Welfare, finalizzate in particolare al superamento della crisi del modello dualistico Stato-Mercato.

Le ragioni di questa crisi non solo in fenomeni di portata generale, quali la globalizzazione, ma anche nell'agire combinato di due cause, assai più specifiche:

- la crescente difficoltà a dare risposte attraverso erogazioni monetarie centralizzate, che ha fatto emergere in pochi anni l'inadeguatezza dei sistemi di welfare come quello italiano (e più in generale dell'Europa continentale), incentrati più su erogazioni monetarie (pensioni, sussidi vari, redditi di cittadinanza, ecc.) che sull'offerta di servizi;
- la crescente differenziazione dei bisogni (a tutti i livelli: per generi, ambiti territoriali, etc.) che ha reso via via sempre più inefficaci le risposte standardizzate offerte dalle pubbliche amministrazione.

Con riguardo a questo ultimo punto, va considerata in particolare l'evoluzione demografica, che svolge una funzione di traino sui nuovi bisogni. L'invecchiamento della popolazione e la progressiva erosione della quota di popolazione attiva sono i fenomeni che più impatteranno sul welfare futuro. La quota di over 65 anni sulla popolazione totale in Italia ha già raggiunto il 20% (12,2 milioni di persone) e nel 2030 supererà il 26% (16,5 milioni di persone), con un incremento del 35% in venti anni. Ci saranno 4 milioni di persone non attive in più a fronte di una diminuzione di 2 milioni di attivi.

L'aumento del tasso di dipendenza degli anziani innescherà crescenti squilibri sui contributori e beneficiari del sistema pensionistico, che verrà sottoposto a nuove sfide di compatibilità. A tale processo, si accompagna una forte crescita della domanda di assistenza, oggi pari al 6,7% della popolazione e che si prevede, per il 2040, pari a 10,7% (6,7 milioni di persone).

All'evoluzione demografica, si accompagna una modificazione dei bisogni di natura qualitativa. In particolare si osserva una maggiore complessità, derivante dalla crescente importanza degli aspetti immateriali di questi, con particolare riguardo alla dimensione identitaria e relazionale.

Una delle trasformazioni più rilevanti e sorprendenti riguarda in effetti meccanismi generativi del benessere delle persone. In particolare la variazione della ricchezza non rappresenta più il solo determinante delle variazioni della felicità individuale riportata dalle persone.

L'influenza dell'economia sul benessere individuale non si esaurisce, infatti, con la produzione di ricchezza, ma interessa sempre più le mutate dinamiche di produzione del valore tipiche dei sistemi economici contemporanei (definiti appunto post-moderni) in cui la dimensione identitaria e relazionale diviene centrale.

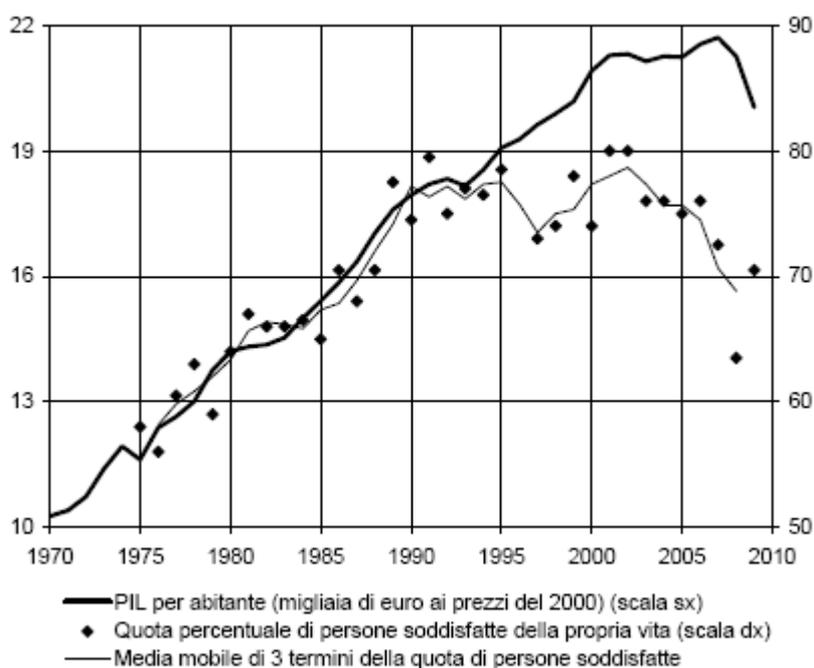
### **Nuovi indicatori di benessere**

Per lungo tempo, lo studio delle scienze sociali, ed in particolare dell'economia, ha fatto riferimento a un concetto di felicità e benessere interamente identificabile e caratterizzabile in termini di aumento della ricchezza individuale. Parallelamente, a livello macro, la "società del benessere" incarnava l'idea per cui l'aumento della ricchezza economica e dei livelli di consumo si sarebbe tradotto nell'aumento del grado di felicità degli individui e dell'intera società. Dagli anni '70, tuttavia, una serie di studi ha evidenziato nelle economie avanzate la presenza di mancanza di appagamento pur nell'abbondanza di beni. Paradossalmente, l'aumento dei redditi individuali che si era registrato in tutte le economie occidentali dal secondo dopoguerra in poi e la possibilità degli individui di soddisfare un sempre maggior numero di bisogni non si erano tradotti in un aumento della felicità individuale.

Questo fenomeno, identificato come "paradosso della felicità", fu messo in luce per la prima volta nel 1974, da Richard Easterlin. Egli documentò come, all'aumentare del reddito, il livello di felicità riportato dagli individui aumenta fino a un certo punto oltre il quale comincia a diminuire. Una serie di studi successivi ha confermato che la felicità delle persone dipende poco da variazioni di reddito mentre appare notevolmente più legata ad altri fattori come le relazioni personali con familiari e amici, la partecipazione in organizzazioni e associazioni, le comparazioni relative, etc.

Il governatore della Banca d'Italia Mario Draghi evidenzia (Lezione Magistrale 5 novembre 2010, Ancona) la situazione italiana riguardo al rapporto fra livello di soddisfazione e PIL, riportando un sondaggio di opinione condotto dalla Commissione europea fin dagli anni Settanta tra i cittadini della comunità.

**PIL PER ABITANTE E LIVELLO DI SODDISFAZIONE IN ITALIA**



Egli sottolinea come la divergenza fra reddito e soddisfazione evidenziata dal grafico, che potrebbe essere ricondotta al "paradosso di Easterlin", evidenzia l'autonomia fra gli indicatori di percezione soggettiva della qualità della vita e le misure quantitative di reddito e ricchezza;. Come le preferenze rivelate nella teoria del consumo possono essere influenzate da fattori esterni, quali la pubblicità, così le valutazioni individuali sul grado di soddisfazione possono non rivelare alienazione, frustrazione: possono essere il frutto di una rassegnata, ma errata

convinzione che non possa esistere un mondo più desiderabile, se conosciuto. La politica economica che deve rispondere alle vere aspirazioni dei cittadini non può non tenere conto di tutti gli indicatori: soggettivi, oggettivi.

Accanto al filone di studi sulla felicità, va ricordato il contributo di Amartya Sen che, unendosi alle crescenti critiche sull'utilizzo del PIL e di altre variabili economiche come unici indicatori del benessere degli individui, ha analizzato i concetti di libertà e lo sviluppo definendoli in termini di funzionamenti e capacitazioni (*capabilities*). I funzionamenti indicano le esperienze effettive (di essere o di fare) che l'individuo ha deciso liberamente di vivere giacché gli attribuisce valore. Le capacitazioni sono invece le alternative di scelta, ossia l'insieme dei funzionamenti che un individuo può scegliere (Sen 2000).

Il dibattito sulla definizione e la misurazione del benessere individuale che si è sviluppato negli ultimi anni ha raggiunto pieno riconoscimento con la creazione, nel 2008, da parte del presidente Nicolas Sarkozy della "Commissione sulla Misurazione della Performance Economica e del Progresso Sociale" con l'obiettivo di evidenziare i limiti del utilizzo del PIL quale indicatore del benessere e formalizzare un set di indicatori e linee guida per la misurazione del benessere da utilizzare nel momento di policy design e policy evaluation.

Una delle dimensioni di particolare interesse per i nuovi indicatori di benessere nelle società avanzate è rappresentata dalla qualità delle relazioni. Ciò si spiega in ragione della crescita della c.d. povertà relazionale, che si affianca alla povertà dovuta alla scarsità di risorse materiali. Diversi autori, infatti, hanno evidenziato la tendenza delle società in cui viviamo a sostituire le relazioni interpersonali con i beni posizionali, legati cioè allo status relativo di chi li possiede (Putnam, 2004). Mentre una relazione richiede un alto rischio iniziale e "manutenzione", i beni posizionali rispondono alla necessità di affermare il proprio status in un gruppo di riferimento aumentando l'isolamento sociale per il fatto di essere posseduti ma anche perché richiedono elevati ritmi di lavoro per essere acquistati e –una volta che il loro potenziale gratificatorio si è esaurito- sostituiti. Il tempo sottratto alle relazioni sociali non fa che isolare l'individuo, e le conseguenze estreme di tali dinamiche sono le c.d. "trappole di povertà relazionale".

Sempre nell'ambito delle relazioni sociali, un altro elemento di grande importanza nella misurazione del benessere di un paese è rappresentato dalla presenza di capitale sociale. La nozione di capitale sociale ha registrato recentemente una rilevante convergenza di sforzi analitici da parte di economisti e sociologi. Il social capital è identificabile, in prima approssimazione, con il livello di fiducia, l'insieme dei valori, degli stili di vita, delle norme di comportamento che, in situazioni di non coincidenza tra interesse privato e interesse collettivo, orientano le scelte individuali in direzioni coerenti con la promozione del bene comune della società (o comunque del gruppo sociale di riferimento) (Ecchia e Zarri 2005).

Si evidenzia come il progresso sociale ed economico da un lato si configuri come un 'consumatore' di fiducia (in quanto ne presuppone l'esistenza ad un livello sufficientemente elevato), ma dall'altro non costituisce un efficace 'produttore' di fiducia (nel senso che non appare in grado di generare endogenamente lo stock di fiducia di cui necessita costantemente).

D'altra parte, che lo stesso meccanismo di mercato presupponga l'esistenza di uno stock elevato di fiducia generalizzata per funzionare in maniera efficiente e stabile appare difficilmente contestabile. Arrow (1972) identifica nell'assenza di fiducia reciproca uno dei principali fattori alla base del ritardo nei processi di sviluppo a livello mondiale: "Si può plausibilmente sostenere che gran parte dell'arretratezza nel mondo possa essere spiegata dalla mancanza di mutua fiducia".

## **Il valore aggiunto dell'economia sociale**

Come condiviso ormai da una vasta letteratura delle scienze sociali, le organizzazioni dell'economia sociale si caratterizzano per la capacità di intervenire positivamente su tali criticità, tramite la capacità di produrre beni relazionali e di generare capitale sociale, cioè di far crescere le reti sociali, la fiducia e il senso di appartenenza

Tale allargamento di prospettiva, ha fatto emergere la necessità non solo di elaborare dei sistemi di misurazione del valore in grado di includere dimensioni intangibili –oggettive e soggettive- legate al benessere degli individui, come si è in precedenza sottolineato, ma anche di comprendere qual è l'apporto specifico che le organizzazioni dell'economia sociale sono in grado di dare alla generazione di tale valore.

Si tratta in altri termini di identificare quale sia l'elemento distintivo che caratterizza le organizzazioni dell'economia sociale rispetto agli enti pubblici e a quelli for profit e quale sia la *qualità specifica* (o *valore aggiunto*) che l'azione di queste organizzazioni apporta ad un sistema di welfare (Colozzi, 2006).

Il termine stesso "qualità" indica una multidimensionalità del concetto: valutare la qualità di un attività o di un soggetto da un punto di vista sociale significa, quindi, tenere in considerazione numerosi aspetti che la/lo caratterizzano.

In particolare, significa tenere conto della sua capacità di produrre *beni relazionali*, ovvero quei beni la cui utilità per il soggetto che lo consuma dipende, oltre che dalle sue caratteristiche intrinseche ed oggettive, dalle modalità di fruizione con altri soggetti (Bruni e Zamagni 2004)<sup>1</sup>. Il bene relazionale è una tipologia di bene con determinate caratteristiche: esso, infatti, postula

---

<sup>1</sup> Bruni, L. e Zamagni, S. (2004), *Economia Civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.

la *conoscenza dell'identità dell'altro*, in cui i soggetti coinvolti si conoscono a fondo; si tratta, inoltre, di un bene *anti-rivale*, il cui consumo alimenta il bene stesso, e che richiede un investimento di *tempo*, bensì non di mero denaro. Pertanto, la produzione di beni relazionali non può essere lasciata all'agire del mercato in quanto non può avvenire secondo le regole di produzione dei beni privati, perché nel caso dei beni relazionali non si pone solo un problema di efficienza, ma anche di efficacia. Al contempo, essa non può avvenire nemmeno secondo le modalità di fornitura dei beni pubblici da parte dello Stato, anche se i beni relazionali hanno tratti comuni con i beni pubblici.

Ciò non sta a significare che i beni relazionali siano qualitativamente superiori in termini assoluti rispetto alle altre tipologie di beni esistenti nella nostra società; significa, invece, che la loro qualità va misurata tenendo conto delle diversità che li descrivono. Secondo Bruni e Zamagni (2004, p. 158)<sup>2</sup>, infatti, poiché i beni relazionali non trovano un prezzo di mercato in grado di riflettere il loro *valore sociale*, un'impresa che produca questa tipologia di beni si trova ad essere penalizzata da una valutazione del suo operato basata soltanto su un criterio di *efficienza*, cioè di riduzione del dispendio di risorse a parità di risultato ottenuto o di massimizzazione del risultato a parità di risorse utilizzate. Sulla base di questo tratto distintivo, i soggetti *non profit* (o coloro che implementano attività aventi "valore sociale") nel rapporto con la sfera *profit* nonché con la *pubblica amministrazione* devono posizionarsi in modo tale da veder garantita la valutazione della propria qualità. È per tale ragione che la misurazione del *valore aggiunto sociale* assume sempre più importanza e si rende strettamente necessaria.

Uno degli obiettivi principali del riconoscimento del valore sociale generato da questi soggetti riguarda la definizione di nuovi modelli di welfare.

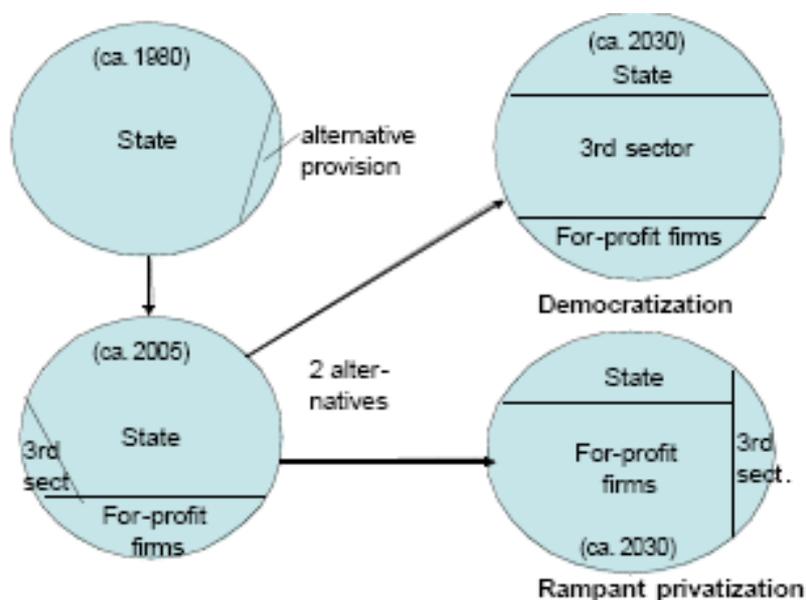
In particolare esso si pone come elemento rilevante per la costruzione di una *welfare society* che dia la possibilità di passare dall'attuale (e quanto mai obsoleto) *welfare state* per la costruzione di una società del ben-essere, fondata su valori di reciprocità, fiducia e mutualità. La possibilità che un *welfare mix* possa essere nel lungo periodo la risposta ai bisogni della società è molto bassa: un sistema in cui lo Stato conservi il monopolio della committenza, rinunciando – in tutto o in parte – al monopolio della gestione dei servizi di *welfare*, basandosi solamente su strumenti quali la convenzione o le gare al massimo ribasso, non è in grado né di garantire la massima qualità possibile, né la riduzione della spesa statale (qualora questa venga vista come obiettivo primario dell'agire pubblico in tal senso).

---

<sup>2</sup> Op. cit.

L'alternativa che si presenta a questo punto (cfr. fig. 1 *infra*), come suggerito da studiosi anche in altri paesi europei, ad esempio la Svezia (Pestoff 2005)<sup>3</sup>, è quella della scelta tra:

- a. una *pluralismo societario*, caratterizzato da un alto livello di democrazia economica, in cui i soggetti *non profit* (o del Terzo Settore) acquisiscono un ruolo più importante, come alternativa al pubblico o al privato *for profit*;
- b. una *privatizzazione estrema*, in cui la sfera *for profit* andrà a sostituire il ruolo finora assunto dallo Stato, senza modificare il ruolo complementare assunto dal Terzo Settore.



**Fig. 1 – Possibili modalità di sviluppo del Welfare State**

L'auspicio condiviso è quello di riuscire a costruire un sistema di *welfare* in cui i soggetti che si caratterizzano per un elevato grado di *valore sociale aggiunto* godano di una soggettività non soltanto giuridica, ma anche economica.

Uno degli strumenti principali attraverso il quale dare avvio all'implementazione di questo sistema è quello dei *mercati di qualità sociale*<sup>4</sup>. Si tratta di mercati che si caratterizzano per il contenuto relazionale dei servizi che in essi vengono scambiati e che, pertanto, differiscono nel *modus operandi* da quelli dei beni privati. Il loro funzionamento prevede che le risorse ottenute dallo Stato attraverso la fiscalità generale siano destinate alla promozione e al sostegno della domanda di servizi sociali. In tal modo, come sostiene Zamagni (2004, p. 229)<sup>5</sup>, i fondi pubblici

<sup>3</sup> Pestoff, V. (2005) *Beyond the Market and State. Civil Democracy and Social Enterprises in a Welfare Society*, Aldershot, UK and Brookfield, NJ.

<sup>4</sup> Da non confondere con i "mercati sociali di qualità" (o *quasi-mercato*), ovvero un mercato dei servizi di *welfare* amministrato dall'ente pubblico che lo crea e lo regola secondo principi fissati in sede politica.

<sup>5</sup> Op. cit.

vengono utilizzati "per finanziare la domanda anziché l'offerta" e la dimensione sociale viene inserita *dentro* al mercato stesso, così da rendere possibile la reale scelta da parte dei cittadini-consumatori dei servizi offerti e massimizzare, di conseguenza, del loro grado di soddisfazione rispetto alla qualità del servizio.

Secondo Donati (2003, p.11)<sup>6</sup>, "la qualità è sociale non semplicemente perché valorizza l'importanza delle relazioni interpersonali nelle transazioni economiche a motivo della loro qualità fiduciaria e affettiva [...], ma perché genera *capitale sociale*". I soggetti del Terzo Settore trovano nella creazione di capitale sociale uno dei propri tratti distintivi; tale aspetto è stato, peraltro, riconosciuto e valorizzato di recente dalla Commissione Europea attraverso il c.d. *Single Market Act* (2010, p. 19, corsivo aggiunto)<sup>7</sup>, in cui si sostiene fortemente la necessità di "riconciliare il mercato e la dimensione sociale. [...] Un buon sistema sociale, un sistema di istruzione e una formazione professionale adeguati, posti di lavoro di *qualità* e una politica rigorosa in materia di salute e sicurezza sul lavoro contribuiscono al corretto funzionamento dei mercati e sono promotori di ricchezza e crescita. Concorrono all'attrattività di un paese, creano *legami sociali* e sono, insieme ad altri fattori strutturali come la *qualità* e la densità delle infrastrutture, fattori di competitività a livello mondiale". La Commissione, inoltre, aggiunge che, per perseguire questo obiettivo, sia necessario potenziare l'imprenditoria sociale, in generale, e, in particolare, proporre "misure che permetteranno di migliorare la *qualità* delle forme giuridiche interessate (fondazioni, cooperative, mutue, ecc.) al fine di ottimizzarne il funzionamento [...]".

Una volta create le condizioni di base affinché si possa sviluppare, la qualità sociale dell'impresa va, dunque, ricercata nel suo funzionamento, sia da un punto di vista interno che esterno. La "natura del legame sociale interno" è caratterizzata dalla presenza di imprenditorialità diffusa (cioè non di un singolo individuo), dalla produzione di beni relazionali, dall'esistenza di un'impresa non familiare (quindi non dipendente da legami parentali<sup>8</sup>) e non dipendente da un'autorità pubblica (pertanto senza vincoli interni dettati dal sistema politico-amministrativo) (Donati 2003)<sup>9</sup>. Le "relazioni fra il tipo di legame interno e l'ambiente esterno", invece, sono caratterizzate dalla responsabilità sociale nei confronti dell'ambiente esterno all'impresa, dalla produzione di mutualità non solo interna, ma anche esterna, dalla redazione di strumenti volti alla comunicazione della propria "socialità" (ad es., il bilancio sociale) e dalla presenza di portatori di interesse nel processo decisionale di conduzione dell'impresa e negli organi sociali. È dunque attraverso questi tratti distintivi che l'impresa sociale (nelle sue differenti forme) esprime la sua *qualità sociale*.

---

<sup>6</sup> Donati, P. (2003), *Il mercato di qualità sociale, come ambiente re come prodotto dell'economia civile*, Bologna, mimeo, ottobre.

<sup>7</sup> Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni, *Verso un atto per il mercato unico. Per un'economia sociale di mercato altamente competitiva. 50 proposte per lavorare, intraprendere e commerciare insieme in modo più adeguato*, COM(2010) 608 definitivo del 27.10.2010.

<sup>8</sup> Cfr. concetto di *bonding social capital* contenuto in Sabatini, F. (2008), "Quale capitale sociale genera fiducia? Analisi empirica su una comunità di imprenditori", <<http://www.socialcapitalgateway.org/Paper%20fiducia%20080114.pdf>>.

<sup>9</sup> Op. cit.

Alla luce di tutto questo, è forse di più immediata comprensione la rilevanza dell'individuazione di indicatori in grado di quantificare la dimensione sociale dell'impresa, sia *non profit* (quindi impresa sociale, cooperativa sociale, ecc.) sia *for profit socialmente orientata*. In particolare, con riferimento alla prima tipologia, nel perseguimento dell'obiettivo di costruzione di un sistema di *welfare* orientato all'innovazione sociale e alla coesione sociale ciò è di fondamentale importanza, soprattutto nell'evoluzione della relazione esistente con la *pubblica amministrazione*.

Per far sì che le caratteristiche distintive di soggetti produttori di *valore aggiunto sociale* vengano realmente tenute in considerazione nell'affidamento della gestione di un servizio pubblico, risulta necessario pensare ad un sistema di valutazione che porti un cambiamento anche nelle dinamiche applicate dalla sfera pubblica (Colozzi 2006)<sup>10</sup>. Le istituzioni che ne fanno parte, infatti, potranno comprendere ed applicare una logica di affidamento dei servizi che vada oltre il perseguimento della mera efficienza (ovvero di riduzione della spesa pubblica), soltanto quando i soggetti del Terzo Settore saranno in grado di dimostrare la loro capacità di riqualificazione dell'offerta dei servizi (ovvero il loro miglioramento in termini qualitativi), attraverso una misurazione quantitativa dei loro tratti distintivi.

### **Valore aggiunto della cooperazione sociale di inserimento lavorativo**

Le cooperative sociali rappresentano, in Italia, i principali soggetti dell'economia sociale.

Come noto tali cooperative sono imprese finalizzate al perseguimento degli interessi generali della comunità, alla promozione umana ed all'integrazione sociale dei cittadini (art. 1, legge 381/1991).

Questo scopo è perseguito attraverso la gestione dei servizi socio-sanitari ed educativi o lo svolgimento di attività produttive finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate. Una cooperativa sociale, quindi, è un'impresa che, a differenza delle imprese con fine di lucro, organizza le proprie risorse per il perseguimento di scopi sociali, ovvero per soddisfare un bisogno collettivo.

Le cooperative sociali sono classificate in due grandi gruppi:

- cooperative di tipo A, che gestiscono servizi socio-sanitari ed educativi
- cooperative di tipo B, che prevedono l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati socialmente

---

<sup>10</sup> Colozzi, I. (2006), "Terzo Settore e qualità dei servizi", in *Lavoro sociale*, vol. 6, n. 3, pp. 411-19.

La cooperativa sociale di tipo B si fonda sostanzialmente sull'idea che la persona svantaggiata, se opportunamente supportata, può essere avviata al lavoro e operare in un contesto produttivo e divenire una vera e propria risorsa per la comunità in cui essa vive e lavora.

E' opportuno evidenziare che la cooperazione di inserimento lavorativo rappresenta un rilevante esempio di innovazione sociale, definita come "una soluzione innovativa a un problema sociale più efficace, efficiente, sostenibile e giusta di quelle esistenti, che produce valore per la società nel suo complesso piuttosto che per i singoli individui"<sup>11</sup>.

In effetti, nel sistema di welfare dei primi decenni del secondo dopoguerra, i servizi sociali non fornivano risposte adeguate ai bisogni dei portatori di handicap e all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate. Proprio in questi spazi le cooperative sociali si sono trovate ad operare, sperimentando nuove forme organizzative e offrendo dei servizi ad alto contenuto relazionale, elemento in grado di incidere notevolmente sotto il profilo del soddisfacimento dell'utente, consentendo a tali organizzazioni di ottenere dei risultati migliori anche quando gli stessi servizi erano offerti dalla Pubblica Amministrazione o da organizzazioni di mercato.

L'emergenza e l'efficacia di queste organizzazioni ha contribuito a promuovere una innovazione istituzionale, in particolare legislativa (si pensi ad esempio alla legge 328/00), che lascia spazio alla sperimentazione nell'ambito dei servizi sociali riconoscendo i soggetti dell'economia sociale come soggetti in grado di progettare e di rispondere autonomamente ai bisogni sociali, innovando. A tali soggetti è riconosciuta la possibilità di apportare un contributo in termini di progettualità e capacità organizzativa dei servizi. Inoltre vengono accolte le premesse per una prima attuazione della logica dell'amministrazione condivisa, centrata sull'affermazione del principio di sussidiarietà orizzontale, in grado di determinare il passaggio ad un nuovo modello di welfare focalizzato sulla dimensione territoriale, in cui centrale diviene il concetto di well being delle persone che abitano i territori stessi, chiamate in prima persona contribuire all'accrescimento del bene comune, impegnandosi e partecipando nelle organizzazioni della società civile.

La misurazione del valore apportato dalla cooperazione sociale di inserimento lavorativo rappresenta dunque un passo rilevante in funzione della valorizzazione dell'economia sociale nel suo complesso.

Sotto questo profilo, l'apporto di valore ad opera delle cooperative sociali d'inserimento lavorativo va pensato in primo luogo considerando che tali soggetti rappresentano una tipologia

---

<sup>11</sup> Phillis James A. Jr., Deiglmeier Kriss, Miller Dale T., *Rediscovering Social Innovation*, in "Stanford Social Innovation Review", Fall 2008, 6, 4, Stanford, p. 36 (*traduzione nostra*).

d'impresa articolata e complessa, in quanto realizzano un triplo prodotto a favore dello sviluppo socio-economico del territorio:

- producono reddito: attraverso la gestione delle attività produttive e commerciali realizzano reddito per i soci/dipendenti/personale svantaggiato;
- producono inclusione sociale: attraverso l'inserimento in cooperativa, si valorizza il capitale umano e sociale del territorio, in particolare di quello in condizione di svantaggio, e si passa da una politica "passiva" (il sussidio assistenziale) ad una "attiva" (lavoro-retribuzione). La persona inserita passa da assistito a contribuente;
- creano valore intraprendendo: perché sia possibile la produzione di reddito e l'integrazione sociale/lavorativa la cooperativa deve essere gestita in modo efficiente ed efficace, deve essere, perciò, economicamente sostenibile e deve quindi prevedere un alto tasso di imprenditorialità sociale.

Si evidenzia dunque che l'attività delle cooperative sociali di inserimento lavorativo produce valore rispetto a diverse dimensioni. Sotto il profilo teorico è possibile considerare l'apporto di tali soggetti distinguendo quattro tipi di valore aggiunto specifico, come esemplificato nella seguente tabella.

<b>VALORE ECONOMICO</b>	apporto in termini di aumento (o non consumo) di ricchezza materiale, economica e finanziaria (investimento, risparmio), che una organizzazione produce attraverso la sua attività specifica.
<b>VALORE SOCIALE</b>	contributo specifico in termini di produzione di <i>beni relazionali</i> (dimensione relazionale interna) e creazione di <i>capitale sociale</i> (dimensione relazionale esterna).
<b>VALORE CULTURALE</b>	apporto specifico in termini di diffusione di valori (equità, tolleranza, solidarietà, mutualità), coerenti con la propria mission, nella comunità circostante
<b>VALORE ISTITUZIONALE</b>	Apporto in termini di rafforzamento della sussidiarietà orizzontale, dei rapporti intra-istituzionali e infra-istituzionali

Con riguardo alla ricerca applicata e specificatamente alla ricerca valutativa, diversi lavori nazionali ed internazionali si sono cimentati nel tentativo di misurare l'impatto, in termini di produzione di valore, della cooperazione di inserimento lavorativo.

Di interesse appaiono gli esiti dello studio condotto dall'Università degli Studi di Brescia<sup>12</sup>, il cui focus è rappresentato dal valore creato e distribuito dalle cooperative di tipo B alla P.A. Obiettivo della ricerca è stato quello di creare, sviluppare e testare un modello di analisi di tale valore, tramite un'analisi costi/benefici.

L'analisi, condotta su 12 cooperative di inserimento lavorativo della provincia di Brescia, evidenzia che tali organizzazioni producono un valore (garantiscono un risparmio) per la P.A. di 7.717,42 euro per soggetto inserito.

Il dato ottenuto dalla ricerca su Brescia, proiettato sul livello nazionale, evidenzerebbe un risparmio per la P.A. di 232.610.756,22 euro facendo riferimento ai dati ISTAT del 2005; sul livello regionale lombardo si evidenzia un risparmio pari a 31.587.400,06 euro.

Il lavoro contenuto in questa pubblicazione si colloca nella medesima prospettiva di analisi. Esso è pensato in particolare nel rapporto con la pubblica amministrazione e si propone di quantificare il *risparmio economico* generato per il soggetto pubblico dalla attività di inserimento lavorativo di soggetti disabili operanti nella provincia di Ravenna, rispetto all'attività di cooperative sociali di tipo B, ma anche di imprese profit e di aziende multi-utility.

E' utile evidenziare che entrambi gli studi approfondiscono, secondo la classificazione precedentemente proposta, la capacità delle cooperative di produrre valore aggiunto economico e non prendono in considerazione gli altri tipi di valore aggiunto generato. In particolare essi considerano un sottoinsieme di valore aggiunto economico generato, il risparmio per la pubblica amministrazione.

La definizione del *risparmio economico* rappresenta certamente un primo importante elemento di valorizzazione della cooperazione di inserimento lavorativo, ma non certo l'unico.

Tale sottolineatura è di grande importanza: l'attenzione per il solo aspetto economico infatti produrrebbe un effetto perverso di spiazzamento rispetto all'azione delle cooperative sociali. Si tratta del rischio di assistere al cosiddetto 'isomorfismo organizzativo' (o 'istituzionale'), ovvero ad un processo di crescente imitazione, da parte delle cooperative, di soggetti contraddistinti da una diversa forma organizzativa – tipicamente, imprese for-profit o realtà pubblico-statali – e dunque ad una progressiva perdita di identità. Specificamente, tali organizzazioni, essendo costrette a schiacciarsi sulla dimensione economica, possono subire una sorta di 'spiazzamento fiduciario e valoriale': assimilandosi sempre più ad altri tipi di organizzazioni, rischiano di potere contare sempre meno su quel patrimonio fiduciario e valoriale accumulato nel tempo grazie all'adozione di un profilo identitario ispirato ad equità e giustizia.

---

<sup>12</sup> Elisa ChiaF (2010).

La collocazione del dato di *risparmio economico* per la pubblica amministrazione in un più ampio frame concettuale, che abbiamo cercato di esporre sinteticamente, può svolgere una funzione di ulteriore qualificazione dell'attività delle cooperative sociali, delineando come tali organizzazioni, se considerate e supportate a partire dalle loro specificità, siano in grado di avere effetti positivi nelle comunità in cui operano tramite generazione congiunta di valore sociale, economico, culturale ed istituzionale.