

MODELLI L'UTILE ETICO NON È UN OPTIONAL

Crescono gli investimenti a impatto. La struttura pubblica-privata del nostro Fondo per l'innovazione sociale è un benchmark per tutti

di **Riccardo Viale**

Gli economisti del '900 hanno, in prevalenza, sostenuto la tesi che l'individuo nelle sue scelte sia spinto da motivazioni di tipo egoistico e monetario. Al contrario l'essere umano vive all'interno di un ambiente sociale in cui il perseguimento della sua felicità deriva, non solo dal benessere economico e materiale, ma anche da fattori di tipo relazionale a valenza emozionale ed empatica, come la stima, la fiducia, la compassione, l'altruismo, il rispetto.

Si fanno scelte di carattere economico, ma esse sono permeabili dai valori dominati di tipo relazionale che guidano l'agire umano. Questi comportamenti sembrano spiegare come mai si stia sviluppando un vero e proprio, a prima vista, ossimoro, quello della «finanza sociale».

Svolte

Come è possibile che si possa integrare un'attività che, per definizione, è la più finalizzata a massimizzare il ritorno economico dell'investimento con obiettivi di natura sociale, come il sostegno scolastico ai bambini poveri, la diminuzione delle recidive degli ex carcerati, o la protezione delle comunità degli artigiani del Terzo Mondo? Nei tempi più recenti le forme di filantropia tradizionale come quelle di «grants giving» delle fondazioni o le nuove forme di finanziamento diffuso a progetti di natura sociale; scientifica, culturale o ambientale veicolate da piattaforme web (crowdfunding), sono un esempio. Questi interventi sono definibili come «impact only» cioè finalizzati solo a un ritorno sul piano dei risultati ottenuti a livello so-

ciale o ambientale. Spesso la mano pubblica sostiene questo tipo di investimento o attraverso la leva fiscale o con «matching fund».

La novità nella finanza sociale sta però in due altre categorie di più recente sviluppo, chiamate «impact first» e «finance first». La prima comprende quegli investimenti che hanno un ritorno di valore misto, principalmente sociale, ma anche finanziario, mentre la seconda prevalentemente finanziario. Entrambe tendono ad usare come strumenti sia il debito che il capitale.

Il cambiamento principale in queste due ultime categorie è stato il passaggio dal finanziamento del bene sotto forma di «grant» a quello sotto forma di contratto e di pagamento di servizi. Ciò è derivato anche dalla funzione di molti di questi investimenti complementare alle lacune dei servizi di welfare in alcuni paesi occidentali. Ad esempio in Gran Bretagna l'80% dei finanziamenti pubblici alle charities negli ultimi anni è stato dato come contratti di servizi.

Ciò che in ogni caso caratterizza tutte le tre forme di finanza sociale è la focalizzazione sull'impatto prodotto sulla società e sull'ambiente. Due esempi: la nascita dei «social impact bond» e la trasformazione della filantropia verso la «venture philanthropy» con obiettivi simili al venture capital nella realizzazione delle imprese sociali.

L'analisi

Il tema dell'innovazione sociale spiegato in modo completo ed illuminante del bel libro di Marco De Giorgi e Aurelio Lupo: «Governare l'incertezza. Percorsi di innovazione sociale per nuovi partenariati pubblico-privato» (Franco Angeli). La ragione è che l'innovazione sociale si distingue dalle modalità tradizionali delle politiche

di welfare di sostegno agli obiettivi sociali ed ambientali perché le sue modalità finanziarie e di governance prevedono un connubio flessibile ma strutturale del pubblico con il privato.

In primo luogo il principale obiettivo della innovazione sociale è lo sviluppo sostenibile. I progetti possono essere sia di grande portata, come la difesa del territorio di una regione dalla erosione ambientale o di minore portata come il recupero sociale degli ex carcerati di un carcere minorile. Ciò che contraddistingue però la maggior parte delle proposte è la ricchezza dei livelli tematici e decisionali ed una geometria di tipo orizzontale nel management della iniziativa. Anche la stessa conoscenza generata non resta soggetta alle limitazioni tradizionali dei diritti di proprietà intellettuale, ma segue il modello «open innovation» cioè di permeabilità tra interno ed esterno delle soluzioni proposte, in modo da generare una quantità maggiore di spill-over nel territorio con la possibilità di contributi innovativi anche dall'esterno del progetto. Un punto qualificante della social innovation è l'utilizzo dei modelli della finanza sociale, prima delineati. Ciò è importante soprattutto per evitare finanziamenti pubblici fine a se stessi e la formazione di rendite di posizione parassitarie.

La mano pubblica è spesso fondamentale come catalizzatore delle iniziative, ma per la loro realizzazione efficiente è fondamentale la partecipazione del rischio privato. Il Fondo per l'Innovazione sociale realizzato dal governo italiano, di cui Marco de Giorgi è stato il principale ideatore e promotore, rappresenta un importante benchmark in tal senso, anche a livello europeo.

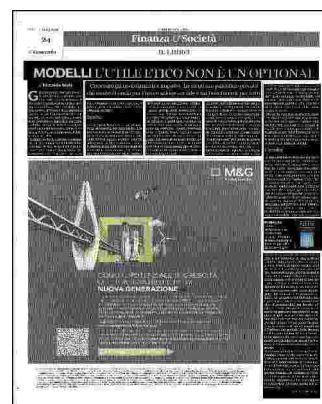
© RIPRODUZIONE RISERVATA

In libreria

Il tema dell'innovazione sociale viene spiegato nel volume di Marco De Giorgi e Aurelio Lupo edito da **Franco Angeli**



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



003600