

Abbiamo riposto nella cosiddetta economia della conoscenza grandi aspettative per una nuova stagione di crescita, prosperità ed eguaglianza. Molte evidenze dimostrano tuttavia che i nuovi paradigmi industriali intensivi di conoscenza, intangibili e tecnologia hanno fortemente contribuito ad aumentare le diseguaglianze, creando grandi densità di ricchezza ed opportunità in pochissimi luoghi, perlopiù urbani, ed in altrettanto poche porzioni di società.

Molti territori, segmenti sociali e comunità sono stati esclusi da queste dinamiche di sviluppo. La domanda è quindi quale sia l'opzione che abbiamo a disposizione per contrastare questa crescente diseguaglianza sociale e territoriale senza rinunciare alla crescita.

Una delle possibili risposte risiede in una nuova generazione di imprese che sappiano coniugare la capacità di produrre intenzionalmente impatti sociali positivi con la sostenibilità e la redditività economica e finanziaria delle proprie iniziative.

Molti fattori esercitano una pressione fortissima sul modo di fare impresa e finanza: sfide sociali emergenti e diseguaglianze, arretramento delle politiche di welfare pubblico, un cambiamento strutturale nel sistema dei valori delle persone, in particolare dei millennials, ma soprattutto la percezione di quanto immediato e alto sia il prezzo da pagare per la non sostenibilità, non solo ambientale ma anche sociale.

Vi è quindi una profondissima trasformazione in corso, quasi una rivoluzione, nel modo di fare impresa e investimenti finanziari. Al centro di questa trasformazione c'è quello che molti cominciano a chiamare *the impact imperative*: ricercare intenzionalmente un impatto sociale positivo e misurabile attraverso modelli di impresa. Questo modello di impresa orientata all'impatto sociale è il prodotto possibile di due traiettorie evolutive ben precise che si contaminano e che convergono.

Da un lato l'impresa profit che si adatta alle nuove sfide e supera la nozione di responsabilità sociale d'impresa come pratica laterale, marginale e rendicontativa per sperimentare modelli nei quali l'impatto sociale è parte integrante e inscindibile della strategia d'impresa, intenzionale e anticipativo.

Dall'altro le forme di imprenditorialità sociale del terzo settore, già oggi ibride nel saper rispondere a bisogni sociali ed insieme nell'essere economicamente sostenibili, che si strutturano managerialmente, diventano intensive di tecnologia e competenza.

È in particolare a quest'ultima traiettoria che dobbiamo guardare con grande attenzione in termini di possibile risposta all'esclusione di molti territori e porzioni di società e al conseguente crescere delle diseguaglianze.

La convinzione che questa nascente generazione di imprese sia un'opzione di politica industriale e possa inaugurare una nuova stagione di politiche dell'innovazione più inclusive, capaci di distribuire il valore creato dagli investimenti in conoscenza e innovazione in modo più diffuso ed equo tra i territori e nella società si fonda su varie considerazioni.

Primo, esiste un mercato. Il mercato interno dei bisogni sociali, decine di miliardi all'anno di spesa privata delle famiglie italiane per il welfare, con un profilo di spesa che va sempre più qualificandosi e personalizzandosi, richiedendo modelli di intervento innovativi. E' un mercato cui potranno dare risposte efficaci solo imprese portatrici di valori sociali, oltre che sostenibili e capaci di generare reddito.

Secondo, esistono opportunità tecnologiche, low-tech e medium-tech, destinate a innovare strutturalmente le forme di risposta ai problemi sociale e a consentire la scalabilità dei modelli imprenditoriali che realizzano gli interventi, ampliando considerevolmente i numeri dei possibili

beneficiari e realizzando diverse forme di efficienza. Questo significa che modelli di imprenditorialità sociale che si reggevano su margini di sostenibilità economica esigui, se scalati su alti volumi acquisiranno forme di sostenibilità più robusta.

Terzo, l'esplosione dell'offerta di capitali e strumenti finanziari per l'impatto sociale, che coinvolge operatori specializzati e attori economici tradizionali.

L'insieme di un mercato, di un modello di impresa sostenibile e di capitali specializzati pronto a sostenerlo costituiscono, di per sé, un'ipotesi credibile di economia industriale. Ma altri elementi ancora contribuiscono a rendere quest'ipotesi ancora più convincente.

Ad esempio, l'aderenza di questo modello imprenditoriale a valori, modelli e ambizioni delle ragazze e dei ragazzi che oggi stanno studiando e che domani saranno innovatori e imprenditori.

Ma, soprattutto, i numeri. La base installata già esistente delle diverse forme di impresa sociale, a cominciare dal modello cooperativo. All'interno del terzo settore possiamo contare più di diecimila forme organizzative orientate all'imprenditorialità e oltre duecentomila forme associative non strettamente orientate all'imprenditorialità.

Se volessimo fare una scommessa conservativa, che ogni anno una piccola di queste, diciamo una su cento, completasse il percorso evolutivo già intrapreso ci ritroveremmo con una consistente coorte di imprese immediatamente disponibili ad interpretare concretamente una nuova visione di economia industriale e di sviluppo tecnologico. Ma l'elemento più importante è che questi numeri si trovano distribuiti proprio in quei territori nei quali i modelli di impresa tradizionali non si trovano più o faticano a produrre e distribuire valore alla società.

Ecco perché io credo che nella lotta alle diseguaglianze un'opzione interessante sia guardare alle grandi reti dell'imprenditorialità sociale, innervate e diffuse in quelle porzioni di mondo che sono rimaste indietro e capaci di dialogare con le comunità, come un grande incubatore e acceleratore d'impresa, da cui far nascere una nuova morfologia industriale, capace di restituire coesione al Paese.