

GIORNATE INNOVAZIONE SOCIALE

La collaborazione tra cooperative sociali e imprese for-profit e le potenzialità dei contratti di rete

Carlo Borzaga - EURICSE

INTRODUZIONE

Le cooperative sociali di inserimento lavorativo con bilanci depositati al 2018 erano 4200

Di queste 2100 con fatturato superiore ai 50.000 euro

Le cooperative sociali di inserimento lavorativo sono per l'85,5% definibili come organizzazioni market,

il 73% ha entrate di prevalenza privata, ossia deriva almeno il 50% del fatturato dalla vendita di beni e servizi a soggetti privati, incluse le imprese

LE ATTIVITA'

In quali settori opera la cooperativa? RISPOSTA MULTIPLA		
Agricoltura	74	13,2%
Allevamento	12	2,1%
Attività manifatturiere o artigianali	73	13,1%
Gestione dei rifiuti (raccolta e stoccaggio)	74	13,2%
Officina meccanica (es: riparazione veicoli)	3	0,5%
Produzione di energia	2	0,4%
Servizi di pulizia	216	38,6%
Servizi di lavanderia	17	3,0%
Servizi di cura del verde	186	33,3%
Servizi sociali ed educativi (ESCLUSI i servizi rivolti agli utenti della cooperativa)	72	12,9%
Servizi di altro tipo	186	33,3%
Turismo	47	8,4%
Altro...	201	36,0%
	(556)	

ALTRE INFORMAZIONI

Su un campione di 154 cooperative sociali di tipo B e 123 miste il 42% del valore della produzione delle tipo B e il 24% circa delle miste deriva dalla vendita di beni e servizi ad imprese (contro valori del 33% e 53% di vendita a pubbliche amministrazioni); per il 20% circa delle sole B le entrate da rapporti con le imprese superano il 70% del valore della produzione.

Quindi i rapporti tra Cs di tipo B e imprese sono diffusi e consolidati

Ricerca per approfondire la natura di questi rapporti e l'atteggiamento delle coop nei loro confronti: **45 interviste a testimoni privilegiati e 2 focus group specifici sulle relazioni di rete**

PRIMI RISULTATI

Prima evidenza: interesse diffuso a sviluppare maggiormente le relazioni tra cooperative e con le imprese per aumentare o consolidare l'attività a fronte della contrazione attesa o sperimentata delle risorse pubbliche:

- Meno commesse
- Più competizione
- Prezzi decrescenti

Seconda evidenza: rapporti che interessano diversi settori di attività

Terza evidenza: tendenza a meglio strutturare anche sul piano formale i rapporti: accordi informali o contrattualizzati, distretti di economia solidale, **contratti di rete**

Quarta evidenza: uso diffuso art. 14

Quinta evidenza: interesse ancora limitato ma crescente per la formazione anche professionale dei lavoratori per l'inserimento esterno e per forme di collaborazione con questi obiettivi sociali espliciti – con prime aperture anche da parte delle imprese interessate a sviluppare forme di responsabilità sociale.

TIPOLOGIE DI RELAZIONI

Relazioni prevalentemente commerciali e produttive

- relazioni commerciali per servizi accessori rispetto alla produzione prevalente delle imprese con cui la relazione è strutturata (come servizi di mensa o di pulizie); si tratta quindi di relazioni basate esclusivamente su uno scambio di prestazioni che non prevede ulteriori sviluppi
- relazioni commerciali ma su produzioni in filiera o nello stesso settore produttivo: livelli di integrazione maggiori, relazioni funzionali all'accesso e visibilità sul mercato finale (con azioni come il co-branding), alla strutturazione di reti su processi verticali integrati, con esternalizzazioni di fasi produttive intermedie (ad esempio l'assemblaggio) o a valle (ad esempio il packaging); rientrano in questa categoria le relazioni formalizzate, come quelle in ATI, tra cooperative e imprese volte a migliorare l'efficienza della produzione;

TIPOLOGIE DI RELAZIONI

Relazioni prevalentemente orientate (anche) all'inserimento lavorativo

- relazioni basate su elementi di condivisione anche delle motivazioni e degli obiettivi, con momenti di co-progettazione delle produzioni e dei processi di inserimento; implicano scambi più ampi, anche in termini di condivisione di conoscenze e tecniche, con l'aspettativa di maggiori risultati in termini di sviluppo anche di nuovi prodotti e di innovazioni, a beneficio di tutti;
- relazioni in cui l'oggetto prevalente è l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate visto come finalità sociale condivisa tra cooperativa ed impresa, che cercano quindi modi di collaborare e rendere le proprie attività produttive funzionali all'inserimento lavorativo; la produzione è quindi trainata dall'obiettivo sociale con ricadute sulla visibilità esterna dell'eticità dei prodotti offerti

LA SFIDA

Duplici sfida:

- Come formalizzare le relazioni in essere e potenziale anche per aumentare i fatturati e stabilizzare le entrate
- Come favorire l'evoluzione verso relazioni maggiormente incentrate su formazione dei lavoratori svantaggiati e sulla loro collocazione sul mercato del lavoro aperto

Possibile strumento: **il contratto di rete**

COME SISTEMATIZZARE LE RELAZIONI: LE POTENZIALITA' DEL CONTRATTO DI RETE

Il contratto di rete offre la possibilità non solo di formalizzare ma anche di potenziare le relazioni tra imprese: ad oggi 6.700 per quasi 40.000 imprese.

Soprattutto tra imprese ma aperto anche ad altri soggetti imprenditoriali

Finalizzato a competitività e innovazione

Può essere:

- Alternativo o complementare ad altri accordi
- Aperto e con governance inclusiva
- Finalizzato sia al potenziamento delle attività core, che alla fornitura di servizi ai partner
- Con o senza soggettività giuridica e con o senza fondo patrimoniale

Ma soprattutto per i due istituti:

- Distacco facilitato
- Co-datorialità

che se utilizzati correttamente possono favorire lo sviluppo di professionalità e l'inserimento esterno



LA SITUAZIONE

Non è uno strumento del tutto sconosciuto:

- 34 (+5) contratti in essere con presenza di cooperative sociali
- 28 solo tra coop soc., 11 anche con altre imprese
- 24 con presenza di cooperative di inserimento lavorativo
- 19 fatti negli ultimi 2 anni, 11 negli ultimi cinque
- 11 hanno obiettivi commerciali e 20 obiettivi di inserimento
- Degli 11 con altre imprese 7 con finalità commerciali e 4 di inserimento lavorativo
- 16 prevedono il distacco (soprattutto) e 9 la co-datorialità

CONCLUSIONI

Intensificare i rapporti tra cooperative di inserimento e tra queste e le imprese è una strategia:

- Già ampiamente sperimentata
- Plurale anche se prevalgono le modalità informali e le finalità quasi solo commerciali
- Conveniente
- Passibile di essere potenziata: c'è la necessità e si stanno creando nuove condizioni

Tra i vari strumenti è utilizzabile e pare particolarmente interessante il **contratto di rete**, soprattutto per alcune sue caratteristiche e strumenti

Ma va posta attenzione a come declinarlo e a come definire gli strumenti e la possibilità di ricorrervi anche per evitare di incorrere in abusi