

Abstract

Far fronte alle sfide proposte oggi a livello sociale ed economico implica un sistema imprenditoriale inclusivo, ovvero dove le imprese sono driver di inclusione economica e sociale per i territori in cui si inseriscono con il loro agire. Il fenomeno influenza le estensioni aziendali (Goldoff, 2000; Rehn, 2008). Mentre prima dell'avvento della globalizzazione la competizione riguardava le singole imprese o i singoli gruppi d'impresa, che potevano uscirne vincitori o perdenti, ciò che sta succedendo oggi è che il destino delle imprese è legato a quello del loro territorio (Zamagni 2013). La risposta a tali esigenze messa in campo a livello imprenditoriale va sempre più nella direzione di organizzazioni ibride, modelli

imprenditoriali votati a tenere insieme la mission sociale con attività di natura commerciale. Modelli che fanno del sociale un asset strategico per rigenerare risorse di diversa natura: umane, mediante lo sviluppo di nuova conoscenza e nuove competenze; economiche, attraverso la possibilità di aggregare una molteplicità di tipologie di fonti proprio in virtù della natura ibrida dell'organizzazione; fisiche, legate cioè al processo di trasformazione di spazi in luoghi, dove la relazionalità diventa l'ingrediente fondamentale per la buona riuscita del processo (Garrow, Hasenfeld, 2012); Kleynjans, Hudon, 2016; Smith, Phillips, 2016).

Keywords

**Innovazione sociale
Misurazione impatto
sociale
Organizzazioni ibride
Popular Financial
Reporting**

Obiettivi

Lo studio intende presentare, attraverso la metodologia di un case study, reale e applicato il Bilancio POP (Popular Financial Reporting), quale strumento di misurazione di impatto economico-finanziario-azionario e sociale, rispondendo alle esigenze di conoscenza e trasparenza delle parti interessate. Il caso studio analizzato è una cooperativa sociale, che opera nel settore ambientale, nel riciclaggio dei rifiuti, nel territorio di Torino, in Italia.

Bibliografia

Biancone P., Secinaro S., Brescia V. (2016), "The Popular Financial Reporting: Focus on Stakeholders - The first European Experience", *International Journal of Business and Management*, 11(11).

Billis D. (2010), *Hybrid organizations and the third sector: Challenges for practice, theory and policy*, Macmillan International Higher Education.

Bryson J., Roering W.D. (1987), "Applying private-sector strategic planning in the public sector", *Journal of the American Planning Association*, 53 (1), pp. 9-22.

Calderini M., Franzoni C., Vezzulli A. (2007), "If Star Scientists Do Not Patent: The Effect of Productivity, Basicness and Impact on the Decision to Patent in the Academic World", *Research Policy*, 36 (3), pp. 303-19.

Chesbrough H., Rosenbloom R.S. (2002), "The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies", *Industrial and Corporate Change*, 11(3), pp. 529-555.

Corvo L., Pastore L. (2018), "La costellazione del valore: approcci collaborativi oltre Porter", XII Colloquio scientifico sull'impresa sociale.

Garrow E., Hasenfeld Y. (2012), "Managing conflicting institutional logics: Social service versus market", *Social Enterprises*, pp. 121-143.

Lan Z., Rainey H.G. (1992), "Goals, Rules, and Effectiveness in Public, Private, and Hybrid Organizations: More Evidence on Frequent Assertions About Differences", *Journal of Public Administration Research and Theory*.

Goldoff A.C. (2000), "Decision-making in organizations: the new paradigm", *International Journal of Public Administration*, 23 (11), pp. 2017-2044.

Grimsey D., Lewis M.K. (2002), "Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects", *International Journal of Project Management*, 20(2), pp. 107-118.

Haigh N., Hoffman A.J. (2012), "Hybrid organizations: The next chapter of sustainable business", *Organizational Dynamics*, 41(2), pp. 126-134.

Kleynjans L., Hudon M. (2016), "A Study of Codes of Ethics for Mexican Microfinance Institutions", *Journal of Business Ethics*, 134(3), pp. 397-412.

Organizzazioni ibride e impatto sociale

Dagli anni '80, le organizzazioni non profit hanno iniziato lentamente a incorporare l'ibridità, solo occasionalmente mettendo in discussione la loro identità pubblica o privata (Billis, 2010; Bryson, Roering, 1987; Grimsey, Lewis, 2002; Lan, Rainey, 1992; Perry, Rainey, 1988; Stanton, 2004).

Le organizzazioni ibride sono promotrici di innovazione sociale, generando benessere in modo diffuso e miglioramenti sostenibili delle condizioni di vita della collettività. E proprio la collettività, grazie alle sempre più accessibili tecnologie di comunicazione, diviene non solo destinataria dell'innovazione sociale, ma co-generatrice di processi innovativi (Corvo, Pastore, 2018).

L'ibrido organizzativo non si propone come una nuova soggettività economica, ma un diverso stadio evolutivo del terzo settore, nato dalla tensione ad innovare e a cercare dentro il perimetro della domanda pagante (market) nuovi modelli di business competitivi e sostenibili (Haigh, Hoffman, 2012).

La valutazione economica dell'impatto sociale delle organizzazioni ibride diventa cruciale nella economia della conoscenza (Meneguzzo, 2005; Zamagni et al., 2015) e il dibattito si sofferma sugli strumenti di misurazione di impatto (Calderini et al., 2007).

La rendicontazione e la comunicazione per queste realtà diventa fondamentale. Per arrivare a definire il campo innovativo e individuare il valore sociale che si restituisce all'ecosistema del territorio risulta importante e di aiuto definire il business model come uno strumento in grado di facilitare (o meno) la diffusione di innovazione nel sistema. Il valore insito in un'innovazione rimane latente fino a quando questa non viene messa sul mercato o comunque esplicitata e ciò può accadere soltanto attraverso l'impiego di un business model (Chesbrough, Rosenbloom, 2002). L'utilizzo di un Bilancio POP (Popular Financial Reporting), inteso come strumento di rendicontazione che risponde a esigenze di conoscenza da parte di stakeholder, non addetti ai lavori (Biancone et al., 2016), presenta le caratteristiche che il sistema richiede per poter garantire un livello alto di informazioni qualitative, quantitative, finanziarie e non finanziarie.

Meneguzzo M. (2005), "Creazione di valore e sviluppo del capitale sociale", *Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale*.

Perry J.L., Rainey H.G. (1988), "The public-private distinction in organization theory: A critique and research strategy", *Academy of management review*, 13(2), pp. 182-201.

Rehn A. (2008), "Pop (Culture) Goes the Organization: On Highbrow, Lowbrow and Hybrids in Studying Popular Culture Within Organization Studies", *Organization*, 15(5), pp. 765-783.

Smith S.R., Phillips S.D. (2016), "The changing and challenging environment of nonprofit human services: Implications for governance and program implementation", *Nonprofit Policy Forum*, 7, pp. 63-76.

Stanton T.H. (2004), "When Government Isn't Exactly Government", review of Koppell (2003), *The Politics of Quasi-Government: Hybrid Organizations and the Dynamics of Bureaucratic Control*, Cambridge University Press | *Journal of Public Administration Research and Theory*, 14(3), pp. 435-437.

Zamagni S. (2013), "Territorio, istituzioni, crescita: la ripresa d'interesse nella ricerca economica", in Fratesi U., Pellegrini G. (a cura di), *Territorio, istituzioni, crescita. Scienze regionali e sviluppo del paese*, Franco Angeli, Milano.

Zamagni S., Venturi P., Rago S. (2015), "Valutare l'impatto sociale. La questione della misurazione nelle imprese sociali", *Impresa Sociale*, n. 6.2015.