



UBI  comunità

OSSERVATORIO UBI BANCA

su Finanza e Terzo Settore

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione e impresa sociale

Executive summary

Aprile 2019

A cura di  **aiccon**
ricerca

UBI  **Banca**
Fare banca per bene.



INDICE

| | |
|---|----|
| Finalità dell'Osservatorio | 4 |
| Contenuto e metodologia dell'indagine | 4 |
| Composizione del campione | 5 |
| 1. Previsioni entrate per il 2019 | 9 |
| 2. Finanza a impatto sociale | 12 |
| 3. I fabbisogni finanziari dell'ultimo triennio | 15 |
| 4. Il rapporto con le banche | 17 |
| 5. Prospettive future | 23 |
| Conclusioni | 28 |



FINALITÀ DELL'OSSERVATORIO

L'Osservatorio UBI Banca su Finanza e Terzo Settore, realizzato da UBI Banca con il supporto scientifico di AICCON, si pone l'obiettivo di monitorare in maniera continuativa lo stato e l'evoluzione dell'offerta e della domanda di finanza per il Terzo settore. In particolare, con l'ottava edizione dell'Osservatorio, si è perseguito l'obiettivo di monitorare i fabbisogni finanziari e le prospettive evolutive dell'imprenditorialità sociale italiana, attraverso l'osservazione di un unico campione di soggetti in grado di rappresentare i primi effetti dei cambiamenti promossi dalla Riforma del Terzo Settore e sottolineare il processo in atto di riconoscimento di un Terzo Settore produttivo e imprenditoriale; per questi motivi sono state incluse nel campione sia le **cooperative sociali** (per l'ottavo anno consecutivo) che le **imprese sociali** con forma societaria s.r.l. (D. Lgs 117/17).



CONTENUTO E METODOLOGIA DELL'INDAGINE

La presente indagine è volta ad esplorare le previsioni di entrate per il 2019, la conoscenza e l'utilizzo della finanza a impatto, le necessità di accesso al credito ed i rapporti con le banche, l'evolversi della situazione finanziaria dell'ultimo triennio e le prospettive future delle cooperative sociali e imprese sociali *ex lege*.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'**indagine campionaria**. Nei mesi di novembre e dicembre 2018, sono stati somministrati **198** questionari ai responsabili di cooperative sociali, di consorzi di **cooperative sociali** e di **S.r.l. con qualifica di impresa sociale** (prevalentemente Presidenti, Direttori e Responsabili Amministrativi).

Rispetto al campione di cooperative sociali, la rilevazione è avvenuta tramite metodologia CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*) ed è stata realizzata per conto di AICCON da Sylla (www.sylla.it). Considerata una popolazione statistica di cooperative sociali (di tipo A e tipo B) e imprese sociali di circa 15.249* unità, una varianza dello 0,5 e una confidenza 0,95, la numerosità campionaria indicata ha permesso di attestare l'errore campionario a 6,9%. Per la conduzione delle interviste la banca dati iniziale è stata costruita a partire dal Registro delle Imprese (fonte: Infocamere) ed era costituita da 1.518 unità. Di queste, 500 sono risultate non raggiungibili. Solo il 19,4% delle organizzazioni raggiunte ha dato disponibilità all'intervista. La popolazione campionaria è stata segmentata per distribuzione geografica e per tipologia di organizzazione.

Il presente documento rappresenta una sintesi delle principali risultanze emerse dalla suddetta indagine campionaria e riporta anche alcuni raffronti con le rilevazioni delle ultime quattro edizioni 2014, 2015, 2016 e 2017 effettuate sul *panel* di cooperative sociali utilizzato.

* Fonte: Registro delle Imprese - Infocamere

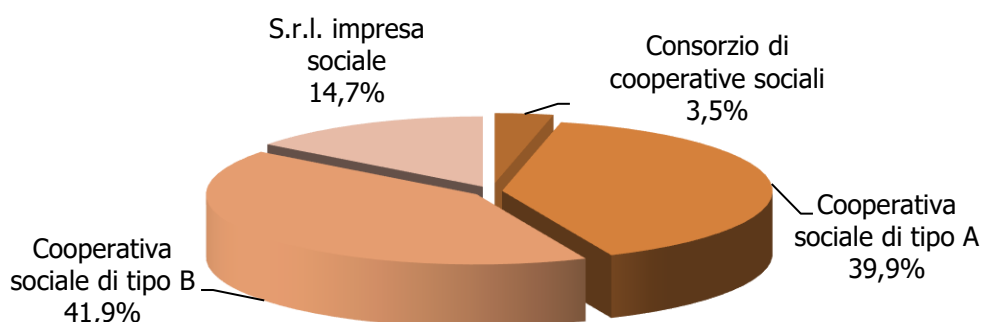


COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

Il campione è stato stratificato per **tipologia di organizzazione** e **area geografica**.

La Figura 1 illustra le tipologie organizzative¹ e le relative percentuali coinvolte dall'indagine campionaria, mentre le Tabelle 1 e 2 indicano la distribuzione geografica delle organizzazioni.

Fig. 1 - Componenti del campione



Tab. 1 - Distribuzione del campione per area geografica con focus su soggetti della cooperazione sociale e appartenenti alla categoria delle S.r.l. con qualifica di impresa sociale

| Area geografica | % generale | % solo coop. sociale | % S.r.l. impresa sociale |
|-----------------|---------------|----------------------|--------------------------|
| Nord Est | 28,3% | 30,8% | 27,6% |
| Nord Ovest | 40,9% | 41,4% | 13,8% |
| Centro | 13,1% | 10,6% | 37,9% |
| Sud | 17,7% | 17,2% | 20,7% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tab. 2 - Distribuzione del campione per Regione

| Regione | % | Regione | % |
|-----------------------|-------|---------------------|-------|
| Abruzzo | 2,0% | Molise | 1,0% |
| Basilicata | 1,0% | Piemonte | 13,1% |
| Calabria | 0,5% | Puglia | 2,0% |
| Campania | 4,6% | Sardegna | 4,6% |
| Emilia-Romagna | 11,6% | Sicilia | 2,0% |
| Friuli Venezia Giulia | 1,5% | Toscana | 6,6% |
| Lazio | 4,0% | Trentino-Alto Adige | 1,0% |
| Liguria | 2,0% | Umbria | 1,0% |
| Lombardia | 25,8% | Valle d'Aosta | 0,0% |
| Marche | 1,5% | Veneto | 14,2% |

¹ Dove le cooperative sociali di tipo A sono le organizzazioni che si occupano della gestione dei servizi socio-sanitari, formativi e di educazione permanente; mentre le cooperative di tipo B si occupano della gestione di attività finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate nei settori: industria, commercio, servizi e agricoltura.

La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi “longeve”, in quanto il 20,7% si è costituito da 11-20 anni e il 57,6% da più di 20 anni (Figura 2). Mediamente le cooperative sociali presenti nel campione dispongono di un organico composto da 116 soci, nella quasi totalità persone fisiche. Complessivamente, poco più di 3 cooperative su 5 sono di piccole e medie dimensioni - meno di 50 soci (Figura 3).

Fig. 2 - Anno di costituzione delle organizzazioni

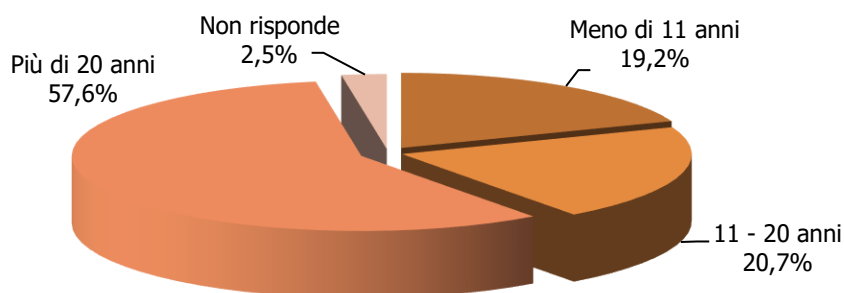
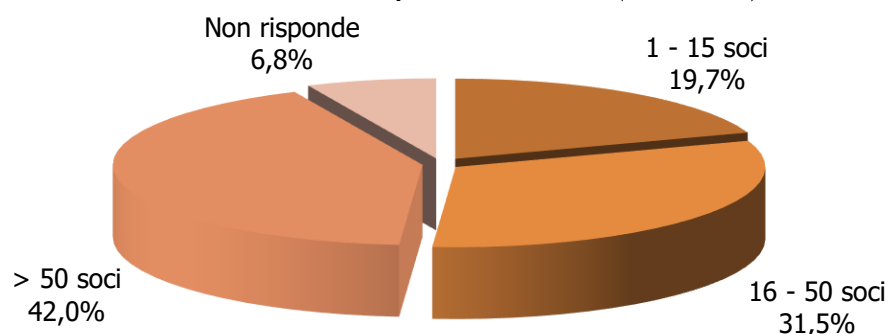


Fig. 3 - Dimensione delle sole cooperative sociali (n. di soci)



Da quest'anno la domanda inerente all'ambito di attività prevalente del fatturato, è stata aggiornata in modo da avere l'indicazione del settore principale al quale si possono collegare le attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni (art. 5 del D. Lgs 117/2017). Si sottolinea che la collocazione del 13,1% delle organizzazioni del campione nella generica categoria “Altro” della successiva Tab. 3 può essere spiegata dal fatto che la nuova classificazione dei settori è di recente introduzione e necessita di tempo per essere ben compresa dalle organizzazioni che, almeno in questa fase iniziale, possono trovare qualche difficoltà nell'identificarsi con certezza all'interno delle categorie di attività di interesse generale.

Tab. 3 - Distribuzione del campione rispetto alle attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni

| Settore principale di attività di interesse generale | % |
|---|-------|
| Interventi e servizi sociali | 20,2% |
| Interventi e prestazioni sanitarie | 2,5% |
| Prestazioni socio-sanitarie | 15,2% |
| Educazione, istruzione e formazione professionale | 9,1% |
| Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e miglioramento dell'ambiente | 5,6% |
| Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio | 2,0% |
| Ricerca scientifica di interesse sociale | 1,0% |
| Organizz. e gestione di attività culturali, artistiche o ricreative di interesse sociale | 2,0% |
| Organizz. e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso | 1,0% |
| Formazione extra-scolastica | 1,0% |
| Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo Settore | 15,7% |
| Attività varie (commerciali, produttive, di educazione e informazione, ecc.) svolte nell'ambito o a favore di filiere del commercio equo e solidale | 2,5% |
| Servizi finalizzati all'inserimento o al reinserimento nel mercato del lavoro dei lavoratori e delle persone svantaggiate/molto svantaggiate | 5,1% |
| Alloggio sociale | 1,5% |
| Accoglienza umanitaria ed integrazione sociale dei migranti | 1,5% |
| Riqualificazione di beni pubblici inutilizzati o di beni confiscati alla criminalità org. | 0,5% |
| Altro | 13,1% |
| Non risponde | 0,5% |



**I risultati dell'Ottava edizione
dell'Osservatorio UBI Banca
su Finanza e Terzo Settore**



1. PREVISIONE ENTRATE PER IL 2019

Quasi 7 soggetti intervistati su 10 prevedono un andamento stabile o in crescita nel 2019 per quanto riguarda le entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione.

Tab. 4 - Previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni (generale e per forma giuridica)

| Previsione entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni | Generale (campione) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Crescita | 10,6% | 28,6% | 10,1% | 9,6% | 10,4% |
| Stabili | 58,6% | 57,1% | 65,8% | 55,4% | 48,3% |
| Diminuzione | 17,7% | 14,3% | 19,0% | 16,9% | 17,2% |
| Non so | 4,5% | 0,0% | 1,3% | 7,2% | 6,9% |
| Non abbiamo rapporti | 8,6% | 0,0% | 3,8% | 10,9% | 17,2% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Osservando i dati in relazione alle diverse categorie organizzative in modo da evidenziarne le eventuali differenze (tabella 4), emerge come quasi 1 consorzio su 3 (-4,7 punti percentuali sull'edizione precedente) preveda che questa tipologia di entrate aumenti nel 2019. Le cooperative di tipo A sono i soggetti che dichiarano al contempo la maggiore previsione di stabilità di questo tipo di fonti (con una percentuale di rispondenti pari al 65,8%, +5,1pp rispetto al 2018) e che presentano la maggior percentuale del campione che preveda la diminuzione di questo tipo di entrate (19,0% con incremento di 3pp rispetto all'anno precedente). Le S.r.l. con qualifica di impresa sociale per il 17,2% dichiarano di non avere rapporti commerciali con la PA.

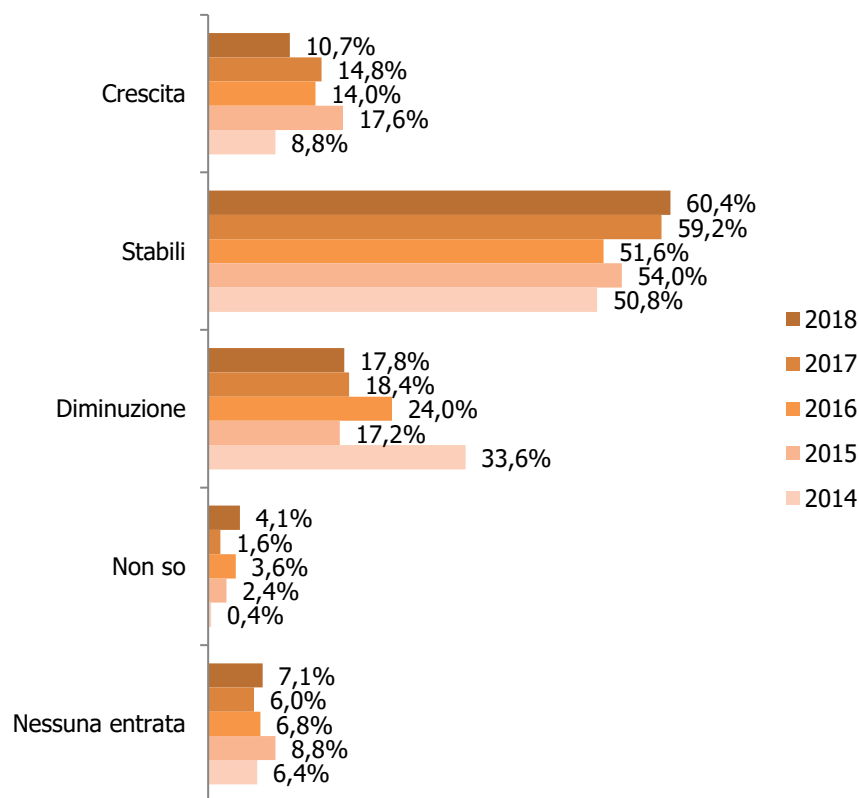
Analizzando la distribuzione geografica delle organizzazioni rispondenti, quelle ubicate nel Sud Italia prevedono i maggiori incrementi d'entrate, come nella passata edizione, ma di contro i maggiori decrementi (rispettivamente previsioni di crescita attese del 20% e di contrazione del 22,9%).

L'analisi del settore di attività delle organizzazioni presenti nel campione (alla condizione che contempli almeno 6 soggetti rispondenti) evidenzia come gli Enti impegnati nella salvaguardia e nel miglioramento delle condizioni dell'ambiente prevedano, in misura maggiore rispetto al dato medio del campione, la crescita nelle entrate di questa tipologia (18,2%).

Procedendo nel confronto con i risultati della scorsa edizione relativi ai soli soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 4) – ed escludendo per questo motivo le S.r.l. con qualifica di impresa sociale – si rileva un minor numero di cooperative sociali che prevedono un aumento dei propri rapporti con l'ente pubblico (-4,1 punti percentuali rispetto all'edizione precedente), a favore di scenari che ipotizzano situazioni di stabilità o che non evidenziano alcuna entrata derivante dai

rapporti con l'ente pubblico stesso (+1,1 punti percentuali sul 2017). Tali percentuali delineano una previsione sostanzialmente prudente da parte delle cooperative sociali con riguardo ai rapporti commerciali con gli enti pubblici e, più in generale, in relazione alle entrate non rinvenienti da scambi sul libero mercato.

Fig. 4 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni (trend ultime 5 edizioni: 2014-2018)



Circa 1 soggetto su 5 prevede una crescita delle entrate derivanti dalla vendita di beni e servizi sul mercato, mentre più della metà del campione ne ipotizza uno scenario di stabilità nel corso del 2019.

Tab. 5 - Previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato (generale e per forma giuridica)

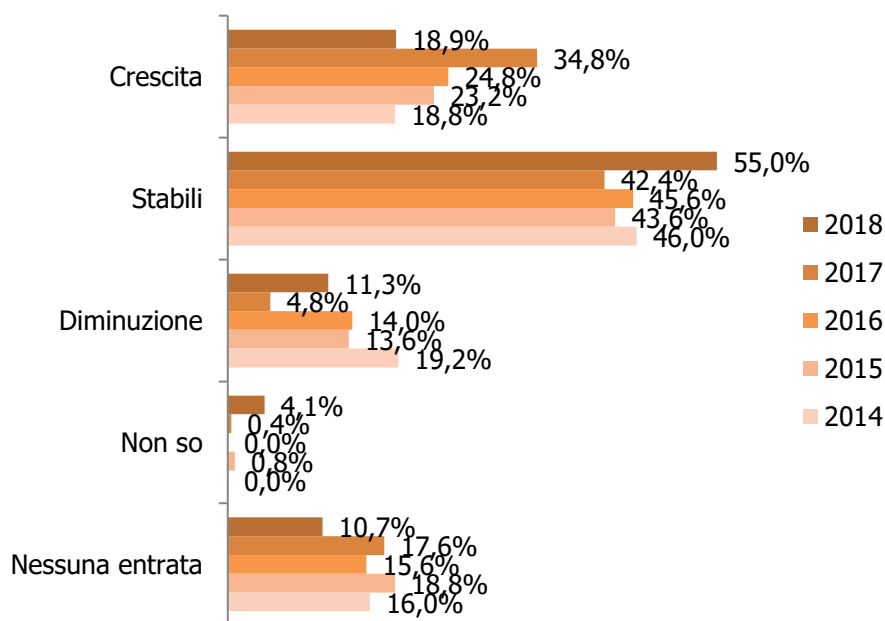
| Previsione entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni | Generale (campione) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|------------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l. impresa sociale |
| Crescita | 21,2% | 57,1% | 15,2% | 19,3% | 34,5% |
| Stabili | 53,6% | 42,9% | 62,0% | 49,4% | 44,8% |
| Diminuzione | 10,1% | 0,0% | 8,9% | 14,5% | 3,4% |
| Non so | 4,0% | 0,0% | 3,8% | 4,8% | 3,5% |
| Non abbiamo rapporti | 11,1% | 0,0% | 10,1% | 12,0% | 13,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

A dichiarare le migliori previsioni sono *in primis* i consorzi di cooperative sociali, seguiti dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale (Tabella 5). Le cooperative di tipo A si caratterizzano per previsioni di stabilità più elevate rispetto alla media del campione. Inoltre si evidenzia che le cooperative sociali di tipo B prevedono, invece, una diminuzione delle entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato (+4,4pp rispetto alla media del campione). Analizzando infine i soggetti che non dichiarano nessuna entrata da queste fonti, le S.r.l. con qualifica di impresa sociale evidenziano percentuali di risposta più alte rispetto alla media del campione.

La lettura delle previsioni di entrate *market* suddivisa per settori di attività di interesse generale (art. 5 del D. Lgs n. 117/2017) che presentino almeno 6 rispondenti (Figura 5) fa emergere che i soggetti operanti nell’inserimento lavorativo di persone svantaggiate (40,0%), le organizzazioni che offrono servizi strumentali alle imprese sociali ad altri Enti del Terzo Settore (25,8%) e quelle lavorano in campo socio-sanitario (23,3%) prevedono livelli più elevati di crescita da entrate di questa tipologia.

Se da un lato la situazione relativa alle aspettative inerenti ai flussi di entrate *non market* si caratterizza per l’assenza di grandi cambiamenti rispetto a quanto emergeva nell’edizione precedente, d’altro lato le previsioni sull’andamento delle entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato evidenziano un cambiamento. Si registra, infatti, una diminuzione importante tra chi ritiene che questa categoria possa crescere nel corso del 2019 (-15,9 pp sull’anno precedente). Di contro aumenta la percentuale di organizzazioni che dichiarano, rispettivamente, di prevedere una situazione stabile (+12,6 pp vs edizione precedente) oppure una diminuzione delle entrate *market* (+6,4 pp rispetto all’anno passato). Infine si evidenzia il decremento del numero di cooperative sociali che prevedono di non avere entrate dalla vendita di prodotti e servizi sul mercato (-6,9 pp sull’edizione precedente).

Fig. 5 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato (trend ultime 5 edizioni: 2014-2018)





2. FINANZA A IMPATTO SOCIALE

Circa il 36% dei rispondenti dichiara di conoscere gli strumenti di finanza ad impatto sociale.

Tab. 6 - Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale (per forma giuridica)

| Forma giuridica | % conoscenza |
|-----------------|--------------|
| Consorti | 42,9% |
| Coop A | 39,2% |
| Coop B | 28,9% |
| Impresa sociale | 44,8% |
| Campione | 35,9% |

A dichiarare maggiormente di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono le S.r.l con qualifica di impresa sociale e, come nell'edizione precedente, i consorzi di cooperative sociali (Tabella 6); seguono le organizzazioni più "giovani" (39,5%) e con più di 20 anni di attività (39,5%) e infine i soggetti che operano nel settore dei servizi finalizzati all'inserimento lavorativo (il 50% dichiara di esserne a conoscenza), in quello dei servizi socio-sanitari (43,3%) e sociali (42,5%). Le organizzazioni del Sud evidenziano livelli di conoscenza inferiori rispetto a quanto osservato in media nel campione: ben il 77,1% dichiara di non conoscerli.

Tab. 7 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (generale e per forma giuridica)

| Tipologia strumenti | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------|---------|-----------------------|
| | | Consorti | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Strumenti ibridi | 36,6% | 0,0% | 35,5% | 41,7% | 38,5% |
| Strumenti <i>pay for success</i> | 28,2% | 33,3% | 38,7% | 20,8% | 15,4% |
| Obbligazioni solidali | 53,5% | 33,3% | 54,8% | 37,5% | 84,6% |
| <i>Social Venture Capital</i> | 42,3% | 33,3% | 48,4% | 33,3% | 46,2% |
| Strumenti a finanza agevolata | 93,0% | 100,0% | 93,5% | 95,8% | 84,6% |

Per la prima volta, quest'anno, il tema della conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale è stato approfondito ulteriormente chiedendo ai soggetti che avevano risposto affermativamente al quesito di cui sopra (motivo per il quale la numerosità campionaria scende a 71 unità) un'indicazione relativa alla tipologia di strumenti di cui sono a conoscenza (tabella 7). In generale gli strumenti a finanza agevolata sono quelli più conosciuti: la quasi totalità del campione (93%) è a conoscenza di questo tipo di strumenti. Seguono per diffusione le obbligazioni solidali e il *Social Venture Capital*.

Interessante notare anche come rispetto al livello medio osservato nel campione, le S.r.l. con qualifica di impresa sociale conoscano diffusamente le obbligazioni solidali (84,6%) e gli strumenti ibridi (38,5%); quest'ultimo tipo di strumenti è anche conosciuto in misura maggiore dalle cooperative di tipo B (41,7%). Le cooperative di tipo A si caratterizzano per un livello di preparazione maggiore rispetto al campione

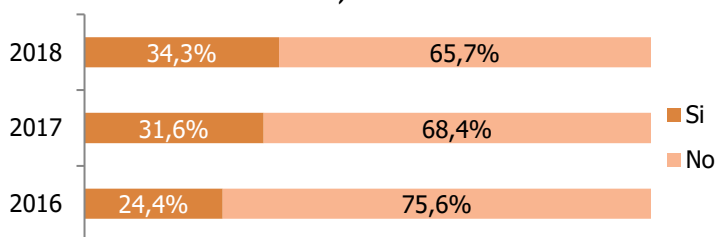
riguardo al *Social Venture Capital* (48,4%) e agli strumenti *pay for success* (38,7%). Infine la totalità dei consorzi dichiara di conoscere gli strumenti di finanza agevolata.

Anche la totalità delle organizzazioni del Centro e del Sud dichiara di conoscere gli strumenti di finanza agevolata.

Il *Social Venture Capital* risulta maggiormente conosciuto dalle organizzazioni del Nord Est (50%) e del Sud (50%). Sono sempre quest'ultime organizzazioni ad evidenziare un livello di conoscenza più alto rispetto al campione relativamente alle obbligazioni solidali (62,5%). Gli strumenti ibridi mostrano di essere maggiormente conosciuti dai soggetti del Nord Est (45%).

Si evidenzia una maggiore conoscenza da parte dei soggetti con più di 20 anni di attività degli strumenti di finanza agevolata (95,6%), dei *Social Venture Capital* e degli strumenti *pay for success*; le organizzazioni più "giovani" invece mostrano un grado di conoscenza più alto rispetto al campione delle obbligazioni solidali (66,7%). Gli strumenti ibridi sono conosciuti maggiormente dalle organizzazioni attive tra gli 11 e i 20 anni (50%).

Fig. 6 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale (trend ultime 3 edizioni: 2016-2018)



Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale per consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni (figura 6), si registra un miglioramento della conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale da parte dei soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (+2,7 punti percentuali sul 2017). Il dato di quest'anno conferma anche in questa edizione un orientamento crescente verso il mondo della finanza a impatto sociale da parte delle cooperative e dei consorzi sociali.

Tra i soggetti che avevano risposto di conoscere gli **strumenti di finanza a impatto sociale**, circa un'organizzazione su 3 (33,8%) dichiara di essere **interessata** al loro **utilizzo** (tabella 8); all'interno di questo campione troviamo in egual misura soggetti che rispondono di essere semplicemente interessati (16,9%) e organizzazioni che stanno già utilizzando questo tipo di strumenti (16,9%). La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo è presente fra le S.r.l. con qualifica di impresa sociale, seguite dalle cooperative di tipo B. Quasi 3 cooperative di tipo A su 4 dichiarano di non essere interessate allo strumento.

Tab. 8 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (generale e per forma giuridica)

| Interesse/utilizzo | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|----------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Si, sono interessato | 16,9% | 33,3% | 19,4% | 12,5% | 15,4% |
| Si, li sto già utilizzando | 16,9% | 0,0% | 3,2% | 29,2% | 30,8% |
| No, non mi interessa | 66,2% | 66,7% | 77,4% | 58,3% | 53,8% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Inoltre si evidenzia come l'interesse (e l'utilizzo) maggiore di strumenti di finanza ad impatto sociale rispetto al livello medio del campione si registri tra le organizzazioni più "giovani" (40%).

Si evidenzia altresì una frattura geografica nelle risposte a questo quesito: le organizzazioni del Nord, infatti, mostrano un'attenzione particolare verso questo strumento, mentre i soggetti del Centro e del Sud dichiarano in misura maggiore di non essere interessati ad esso: nel dettaglio l'80 e il 75% riferisce di non avere interesse in questo tipo di strumenti.

Anche per questo tema (tabella 9), per la prima volta, si è voluto indagare verso quali strumenti si orientasse maggiormente sia l'interesse che l'utilizzo da parte delle organizzazioni; la numerosità campionaria scende per lo specifico quesito a 24 unità in quanto per "accedere" a questa domanda occorreva aver risposto affermativamente sia al quesito sulla conoscenza degli strumenti che a quello relativo all'interesse e/o utilizzo. Nuovamente gli strumenti a finanza agevolata rappresentano la prima preferenza per i rispondenti: più di 3 organizzazioni su 4 dichiarano di essere interessate o di utilizzare questa tipologia di strumenti. Di contro gli strumenti *pay for success* risultano essere i meno utilizzati e/o quelli che attirano minor interesse. Probabilmente questa evidenza è dovuta, da un lato, alla bassa diffusione di questa tipologia di finanza ad impatto nel contesto italiano e, dall'altro, alla complessità e varietà di soggetti coinvolti e flussi di risorse economiche che caratterizza lo strumento in questione.

Tab. 9 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale utilizzati o a cui si è interessati

| Tipologia strumenti | % |
|----------------------------------|-------|
| Strumenti ibridi | 20,8% |
| Strumenti <i>pay for success</i> | 12,5% |
| Obbligazioni solidali | 20,8% |
| <i>Social Venture Capital</i> | 20,8% |
| Strumenti a finanza agevolata | 83,3% |



3. I FABBISOGNI FINANZIARI DELL'ULTIMO TRIENNIO

L'82,8% delle organizzazioni dichiara di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni. Si evidenzia che sono le cooperative di tipo B ad aver maggiormente investito nel periodo scorso (86,7%), mentre i consorzi e le S.r.l. con qualifica di impresa sociale dichiarano per lo più di non aver investito nell'ultimo triennio (rispettivamente 28,6% e 27,6%). Le cooperative più "giovani" hanno effettuato negli ultimi tre anni meno investimenti rispetto alla media del campione; il 23,7% dichiara di non aver investito negli ultimi tre anni, mentre le organizzazioni attive dagli 11 ai 20 anni mostrano la percentuale di risposta affermativa più alta del campione. Inoltre, l'analisi territoriale evidenzia che i soggetti del Nord-Est dichiarano di aver più di tutti effettuato investimenti negli ultimi 3 anni: accade per più di 9 soggetti su 10 localizzati in quest'area. Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 rispondenti), si nota che i soggetti che offrono servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore (96,8%), quelli che operano per la salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente (90,9%) e quelli che si occupano di inserimento lavorativo per soggetti svantaggiati (90%) evidenziano le percentuali più alte di risposta affermativa. Soffermandosi solo sulle cooperative sociali, si può notare come siano le realtà di medie dimensioni (16-50 soci) ad aver effettuato in misura maggiore investimenti (91,1%).

Tab. 10 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

| Investimenti - ultimi 3 anni | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|------------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l. impresa sociale |
| Banche | 43,3% | 54,0% | 49,9% | 44,9% | 14,8% |
| Autofinanziamento | 40,7% | 38,0% | 35,4% | 40,8% | 57,6% |
| Finanziamenti pubblici | 7,8% | 8,0% | 4,4% | 8,1% | 17,4% |
| Investitori privati | 8,2% | 0,0% | 10,3% | 6,3% | 10,2% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

I soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo triennio dichiarano che il ricorso al credito bancario e l'autofinanziamento sono state le due principali fonti di copertura finanziaria utilizzate (tabella 10). I consorzi di cooperative sociali e le cooperative di tipo A ricorrono maggiormente al credito, mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale si sono affidate maggiormente all'autofinanziamento o ai finanziamenti pubblici. Gli investitori privati risultano essere la fonte preferita dalle cooperative di tipo A e dalle S.r.l. imprese sociali.

Sono le organizzazioni del Sud ad essersi avvalse del credito bancario in misura maggiore come fonte di copertura per gli investimenti (48%); questi soggetti, insieme a quelli del Centro (13%), mostrano percentuali più alte (13,2%) rispetto al campione anche per l'utilizzo di fonti di provenienza pubblica di copertura finanziaria degli investimenti che hanno effettuato negli ultimi 3 anni. Le regioni del Nord Est invece dimostrano di prediligere l'autofinanziamento (47,8%), mentre quelli del Nord Ovest

fanno registrare in percentuali maggiore rispetto alla media del campione il ricorso agli investitori privati come fonte finanziaria degli investimenti effettuati nell'ultimo triennio (15,1%).

Le organizzazioni "giovani" (meno di 11 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento per sostenere gli investimenti degli ultimi tre anni: più di 6 soggetti intervistati su 10 hanno dichiarato ciò. Le realtà che operano da oltre 10 anni hanno invece fatto maggiormente ricorso alle banche (53%) ed ai finanziamenti pubblici (19,9%) come fonte di copertura per gli investimenti del triennio considerato.

Focalizzando inoltre l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 rispondenti), si nota come i soggetti che svolgono interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente siano quelli ad aver utilizzato maggiormente le banche come fonte di copertura (66,0%), seguiti da chi opera in campo socio-sanitario (57,5%). Si sottolinea come le organizzazioni che offrono servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore, nel triennio considerato, abbiano effettuato investimenti solo grazie all'autofinanziamento.

Guardando al solo panorama delle cooperative sociali, si nota come siano le realtà grandi (con più di 50 soci) ad aver fatto ricorso maggiormente all'autofinanziamento negli investimenti degli ultimi 3 anni (41,6%). Questi soggetti (9,1%) e le realtà di media grandezza (tra 16 e 50 soci) sono anche quelli che mostrano percentuali (9,7%) leggermente più alte della media di ricorso agli investitori privati come fonte di copertura. Infine le organizzazioni più piccole sono i soggetti che sembrano aver ricorso maggiormente ai finanziamenti pubblici (16,4%) per coprire gli investimenti dell'ultimo triennio.



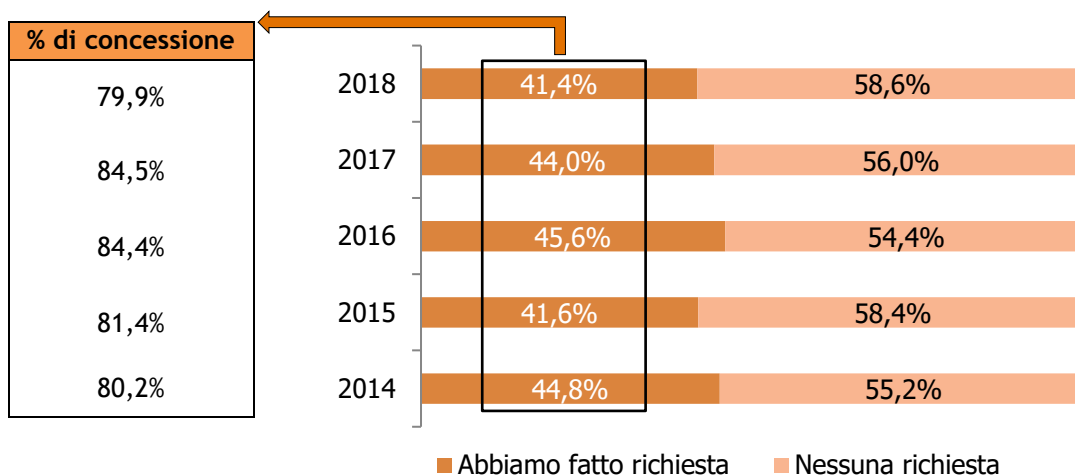
4. IL RAPPORTO CON LE BANCHE

Il 55,1% delle organizzazioni presenti nel campione ha presentato **richieste di finanziamento a istituti di credito** negli ultimi 3 anni.

Si evidenzia come la totalità dei consorzi abbia richiesto alle banche finanziamenti negli ultimi 3 anni, mentre il 65,5% delle S.r.l. con qualifica di impresa sociale, in controtendenza rispetto al campione, dichiara di non aver presentato richieste. Le organizzazioni più giovani (meno di 11 anni) sono state meno propense a presentare richiesta di finanziamenti alle banche - il 55,3% dichiara di non richiesta averne presentate negli ultimi 3 anni. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, sono invece le organizzazioni del Nord-Est (66,1%) ad aver richiesto in misura maggiore finanziamenti agli istituti bancari.

Concentrando l'attenzione al solo panorama della cooperazione sociale, emerge come siano le realtà grandi con più di 50 soci (63,8%) e piccole (62,5%) a richiedere finanziamenti alle banche.

Fig. 8 - Richiesta di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (trend ultime 5 edizioni: 2014-2018)



Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (figura 8) in modo da consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni, i dati rilevati quest'anno mostrano un'ulteriore diminuzione nella percentuale di cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito (-2,6 punti percentuali sul 2017).

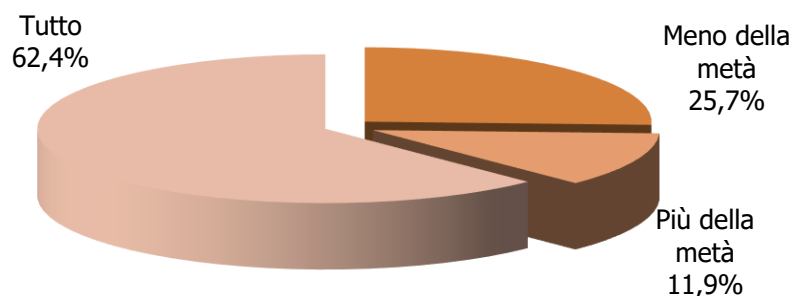
Inoltre tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento si registra un significativo calo di 4,6 punti della percentuale delle delibere di concessione dell'importo rispetto alle richieste.

Contrariamente alle precedenti edizioni, si osserva che la percentuale delle delibere di concessione del credito diminuisce al crescere delle dimensioni delle cooperative presenti nel campione (86,8%, fino 15 soci; 83,2%, tra 16-50 soci e 79,6%, più di 50 soci).

Come riportato in figura 9, tra le organizzazioni che hanno fatto richiesta di finanziamento più di 6 su 10 dichiarano di aver ottenuto l'intero importo, mentre 1

su 4 ha ottenuto solo meno della metà del finanziamento richiesto. Alcune organizzazioni dichiarano di non essersi viste concedere l'importo richiesto. In media i soggetti che hanno fatto richiesta si sono visti concedere il 75,7% del finanziamento.

Fig. 9 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni



Come riportato in tabella 11 le cooperative di tipo A mostrano percentuali più alte di concessione dell'intero importo richiesto, mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale fanno registrare percentuali di concessione dell'importo richiesto inferiore rispetto alla media del campione.

Tab. 11 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

| % di concessione | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|----------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Non concessi | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Meno del 50% del richiesto | 25,7% | 28,6% | 15,2% | 23,9% | 80,0% |
| Più del 50% del richiesto | 11,9% | 28,6% | 13,1% | 10,9% | 0,0% |
| Tutto | 62,4% | 42,8% | 71,7% | 65,2% | 20,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tra i soggetti che non hanno ottenuto l'intero importo richiesto (tabella 12), il 58,5% non conosce il **motivo della mancata/parziale concessione dell'importo** o non vuole rispondere; questo dato, visto dalla prospettiva della difficoltà di rispondere, può essere interpretato come un segnale del basso livello di competenze finanziarie che caratterizza attualmente la maggior parte dei soggetti della cooperazione e dell'impresa sociale oppure di insuccesso nell'instaurare un dialogo costruttivo con la banca. La principale motivazione data da chi ha fornito una risposta è costituita dall'insufficienza (o mancanza) di garanzie richieste dalla banca, seguita dall'eccessivo ammontare richiesto rispetto alla capacità di rimborso.

Tab. 12 - Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni (per forma giuridica)

| Motivazione | % |
|---|-------|
| Merito creditizio | 17,6% |
| Cash flow insufficiente | 17,6% |
| Garanzie insufficienti | 35,3% |
| Difficoltà a pianificare/fornire piani di impresa | 11,8% |
| Mancanza di esperienza | 5,9% |
| Importo troppo alto | 29,4% |
| Non sa/non risponde | 58,5% |

Tab. 13 - Finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

| Finalità | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Spese correnti | 22,7% | 49,0% | 16,2% | 25,0% | 27,0% |
| Investimenti a medio-lungo termine | 54,7% | 18,0% | 63,4% | 52,9% | 45,0% |
| Investimenti a breve termine | 17,6% | 33,0% | 12,3% | 19,5% | 23,0% |
| Ristrutturazione di debiti precedenti | 5,0% | 0,0% | 8,1% | 2,6% | 5,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Tra le diverse **finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** è stato rilevato che, in generale, poco più della metà dei rispondenti dichiara che gli importi erogati negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati per investimenti a medio-lungo termine, vale a dire superiori a 18 mesi; per un soggetto su 5, i finanziamenti, invece, sono serviti a supportare le spese di funzionamento e gestione (spese correnti).

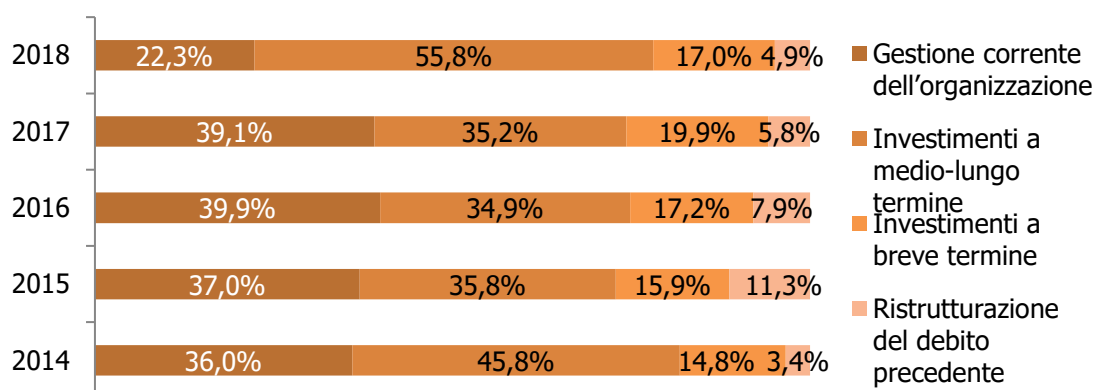
Tra i consorzi di cooperative sociali si rileva un maggior uso dei finanziamenti nella gestione corrente e negli investimenti a breve termine. Gli investimenti a medio-lungo termine fanno registrare incidenze percentuali più alte rispetto alla media del campione tra le cooperative di tipo A (tabella 13).

Si evidenzia inoltre una frattura geografica nelle finalità di impiego dei finanziamenti, in quanto le organizzazioni del Nord mostrano una preferenza per gli investimenti a medio e lungo termine (41,6%), contrariamente a quelle del Centro e del Sud (34,4%). Queste ultime privilegiano infatti gli investimenti a breve termine.

Non si registrano particolari evidenze confrontando la finalità di impiego dei finanziamenti agli anni di attività delle organizzazioni.

Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 rispondenti) si nota che i soggetti che svolgono interventi e servizi sociali sono quelli che mostrano percentuali maggiori di finanziamenti destinati ad investimenti a medio-lungo termine (62,5% dei rispondenti). Le organizzazioni che operano nel campo dell'educazione, istruzione e formazione professionale sono i soggetti che, se confrontati con la media del campione, privilegiano maggiormente gli investimenti di breve termine (44,3%).

Fig. 10 - Finalità di impiego dei finanziamenti ricevuti negli ultimi 3 anni (trend ultime 5 edizioni: 2014-2018)



Procedendo nel confronto con i risultati della scorsa edizione relativi ai soli soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 10) si registra un'importante (e positivo) cambio di rotta circa le finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni: infatti dopo tre edizioni dell'Osservatorio l'investimento a medio-lungo termine torna ad essere la finalità di impiego principale delle cooperative sociali e dei consorzi (+20,6 punti percentuali rispetto al 2017). Si registra, invece, un importante calo nell'impiego dei finanziamenti per la gestione corrente dell'organizzazione (-16,8 punti percentuali rispetto alla precedente edizione).

Tab. 14 - Soddisfazione del rapporto con le banche (generale e per forma giuridica)

| Soddisfazione | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Sì, soprattutto perché hanno prodotti/servizi adeguati alle nostre esigenze | 49,0% | 14,3% | 48,1% | 54,2% | 44,8% |
| Sì, soprattutto perché applicano metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni <i>non profit</i> | 37,4% | 42,9% | 34,2% | 37,4% | 44,8% |
| No | 13,1% | 42,8% | 16,4% | 8,4% | 10,4% |
| Non risponde | 0,5% | 0,0% | 1,3% | 0,0% | 0,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Complessivamente la relazione con gli istituti bancari fa registrare alti livelli di soddisfazione: la maggior parte dei soggetti (86,4%), infatti, si dichiara soddisfatto della relazione commerciale con le banche con cui è in rapporto (tabella 14).

Tra le cooperative di tipo B si registrano le percentuali più alte di soddisfazione dovuta all'offerta di prodotti e servizi adeguati alle esigenze, mentre sono le S.r.l. imprese sociali e i consorzi a essere maggiormente soddisfatti per l'applicazione di metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni *non profit*. Focalizzandoci sulla distribuzione geografica vediamo come le organizzazioni del Sud (62,9%) e del Nord-Est (55,4%) sono quelle più soddisfatte per l'adeguatezza dei prodotti/servizi degli istituti bancari rispetto alle proprie esigenze, mentre le realtà del Centro (46,2%) e del Nord-Ovest (42,0%) mostrano una soddisfazione più alta dovuta all'utilizzo da parte delle banche di metodi di valutazione personalizzati. Valutando invece in relazione agli anni di attività, le organizzazioni che sembrano essere più soddisfatte rispetto alla media del campione per la rispondenza dei prodotti/servizi offerti alle proprie esigenze sono quelle che hanno dagli 11 ai 20 anni di attività (56,1%), al contempo questi soggetti presentano anche percentuali di insoddisfazione espressa leggermente più elevate (17,1%), rispetto alla media del campione. Le organizzazioni più "giovani" (meno di 11 anni di attività) mostrano livelli di soddisfazione più alti dovuti all'applicazione, da parte degli istituti bancari, di metodi di valutazione personalizzati (47,4%). Spostando l'attenzione alle sole cooperative sociali, escludendo quindi le S.r.l. con qualifica di impresa sociale e i consorzi, si evidenzia come le organizzazioni che sembrano essere più soddisfatte in generale sono quelle di piccole dimensioni (90,7% vs 85,8% del campione); le cooperative di grandi dimensioni (più di 50 soci) mostrano, rispetto alla media del campione, livelli di soddisfazione più elevati in considerazione della personalizzazione dei metodi di valutazione dedicata alle organizzazioni *non profit* (44,9% vs 36,1%).

Tab. 15 - Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

| Aspettativa circa il ruolo della banca | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|------------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l. impresa sociale |
| Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata | 37,4% | 28,6% | 32,9% | 41,0% | 41,4% |
| Soggetto <i>partner</i> investitore in progettualità complesse | 34,3% | 42,9% | 38,0% | 27,7% | 41,4% |
| Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento (<i>mentorship</i> , intermediario di relazioni) | 27,8% | 28,6% | 27,8% | 31,3% | 17,2% |
| Non risponde | 0,5% | 0,0% | 1,3% | 0,0% | 0,0% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

L'edizione di quest'anno ha cercato di comprendere l'opinione delle cooperative e delle imprese sociali circa il ruolo che l'istituto bancario dovrebbe assumere per

sostenere il loro sviluppo e la loro crescita. Secondo le organizzazioni presenti nel campione le due strategie migliori per offrire supporto in questo senso sono l'essere in grado di avere un'offerta di servizi di credito dedicata al comparto e la possibilità di avere al proprio fianco la banca come partner investitore in progettualità complesse.

Come visibile in tabella 15, l'erogazione di un'offerta di servizi di credito dedicata da parte della banca sembra essere più rilevante per le cooperative di tipo B e per le S.r.l. con qualifica impresa sociale. Per quest'ultima categoria di organizzazioni una strategia di supporto di questo tipo ha la stessa rilevanza dell'assumere, da parte dell'istituto bancario, il ruolo di *partner* investitore in progettualità complesse; anche per i consorzi quest'ultima modalità di azione per lo sviluppo delle cooperative e delle imprese sociali è quella più centrale. Infine le cooperative di tipo B attribuiscono un livello di importanza maggiore, rispetto alla media del campione, alla funzione consulenziale e di accompagnamento.

Le organizzazioni del Nord-Est e del Sud Italia vedono, in misura maggiore rispetto alla media del campione, la necessità che la banca debba primariamente erogare un'offerta di servizi di credito dedicata per supportare la crescita delle cooperative e delle imprese sociali; i soggetti del Centro e del Nord-Ovest evidenziano invece livelli più alti di preferenza nel vedere, come strategia vincente per lo sviluppo delle cooperative e delle imprese sociali, la banca come partner investitore in progettualità complesse. Infine le organizzazioni del Centro individuano il ruolo della banca, in misura maggiore rispetto alla media del campione, nello sviluppare attività consulenziali e di accompagnamento per promuovere la crescita del Terzo settore.

Le organizzazioni più "giovani" dichiarano che il ruolo che la banca deve assumere primariamente in questo contesto è quello di soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata (44,7%).

Spostando l'attenzione al panorama della sola cooperazione sociale, si evidenzia come le piccole cooperative individuino in percentuali più alte di risposta, rispetto al campione, il ruolo della banca quale soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata (40,7% vs 37%) e di *partner* investitore di progettualità complesse (37% vs 32,7%). Questo ulteriore ruolo attivo della banca finalizzato allo sviluppo è inoltre auspicato, in misura maggiore rispetto alla media del campione, da parte delle organizzazioni di grandi dimensioni (36,8%). Le cooperative di media dimensione, in controtendenza rispetto alla media del campione, vedono maggiormente strategico un ruolo consulenziale (41,1% vs 29,6%) da parte degli istituti di credito per incentivare lo sviluppo del Terzo settore.



5. PROSPETTIVE FUTURE

Come risulta anche dalla tabella 16, il 66,2% delle organizzazioni presenti nel campione dichiara di prevedere nuovi investimenti per il 2019.

Si evidenzia come siano le S.r.l. con qualifica di impresa sociale a prevedere in misura maggiore nuovi investimenti, seguite dalle cooperative di tipo B. Rispetto agli anni di attività, le organizzazioni attive da un intervallo di tempo compreso tra gli 11 e i 20 anni evidenziano una più bassa previsione di ulteriore fabbisogno finanziario per investimenti nel 2019; infatti circa 4 organizzazioni di questo tipo su 10 dichiarano di non averne necessità. Le organizzazioni che offrono interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente esprimono la più alta percentuale di previsione di ricorso a finanziamenti nel 2019 (81,8%), seguite da quelle impegnate nell'inserimento o nel reinserimento nel mercato del lavoro di persone svantaggiate (70,0%). Non si osserva nessun *pattern* rilevante in correlazione alle dimensioni delle sole cooperative sociali.

Tab. 16 - Previsione di nuovi investimenti nel 2019 (generale e per forma giuridica)

| Nuovi investimenti nel 2019 | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|--|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Abbiamo in previsione investimenti | 66,2% | 57,1% | 60,8% | 69,9% | 72,4% |
| Non abbiamo in previsione investimenti | 33,8% | 42,9% | 39,2% | 30,1% | 27,6% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

La fonte di copertura utilizzata nel novero di organizzazioni che prevedano nuovi investimenti nei prossimi 12 mesi è per un soggetto su due l'autofinanziamento, seguito dal ricorso al credito bancario (tabella 17).

I consorzi di cooperative sociali, *in primis*, e le cooperative di tipo B ricorrono maggiormente al credito rispetto al livello medio del campione, mentre le cooperative di tipo A ricorrono in misura maggiore all'autofinanziamento. Il ricorso a finanziamenti pubblici risulta più elevato tra i consorzi e le S.r.l. imprese sociali. Quest'ultima categoria è anche quella più orientata a rivolgersi a soggetti privati.

Tab. 17 - Previsione di investimenti nel 2019 (generale e per forma giuridica)

| Investimenti nel 2019 | Campione (generale) | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l impresa sociale |
| Banche | 28,8% | 45,0% | 29,8% | 32,1% | 14,3% |
| Autofinanziamento | 52,2% | 35,0% | 56,9% | 48,8% | 54,5% |
| Finanziamenti pubblici | 10,0% | 15,0% | 7,1% | 10,0% | 15,7% |
| Soggetti privati | 9,0% | 5,0% | 6,2% | 9,1% | 15,5% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

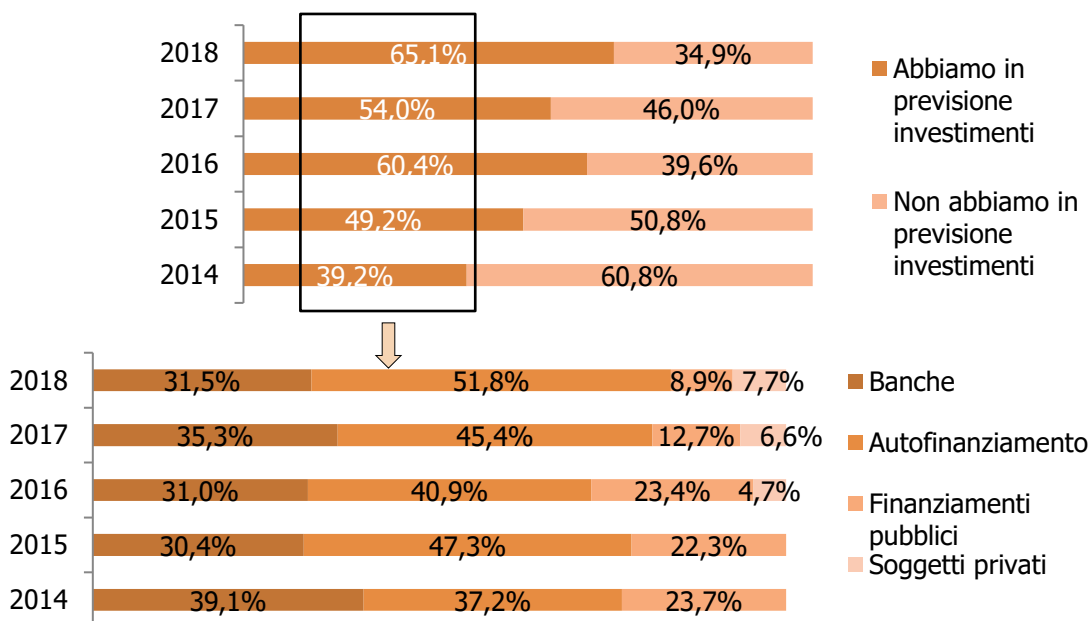
Sono le organizzazioni del Nord Est a mostrare un maggior ricorso all'autofinanziamento (58,3%), mentre le organizzazioni del Sud utilizzano in maggior misura il credito come fonte di copertura finanziaria (33,1%) - modalità molto utilizzata peraltro anche dalle prime (32,6%). Il finanziamento pubblico appare essere più diffuso nelle organizzazioni del Centro (19,1%), mentre quelle del Nord-Ovest mostrano la tendenza leggermente più alta a rivolgersi a soggetti privati (10,9%).

Le organizzazioni "giovani" (meno di 11 anni di attività) e quelle con almeno 20 anni di attività ricorrono maggiormente all'autofinanziamento (rispettivamente il 59% e il 58,1% rispondono in questo modo); mentre i soggetti che operano da oltre 10 anni utilizzano maggiormente il credito bancario (40,4%) e i finanziamenti pubblici (15,6%) come fonte di copertura. Il ricorso ad investitori privati cresce al diminuire degli anni di attività.

Analizzando i settori di attività di interesse generale (in cui erano presenti almeno 6 rispondenti), si nota che i soggetti che svolgono interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente utilizzano maggiormente il credito bancario come fonte di copertura (66,7%), mentre le organizzazioni che si occupano di interventi e servizi sociali evidenziano un maggior ricorso all'autofinanziamento (65,9%). Chi eroga servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore conta maggiormente sui finanziamenti pubblici (25%), mentre il ricorso a soggetti privati sembra essere preferito dalle organizzazioni impegnate nell'offrire prestazioni socio-sanitarie (14,3%).

Focalizzando l'analisi solo sulle cooperative sociali, vediamo come siano le realtà grandi (con più di 50 soci) a ricorrere maggiormente all'autofinanziamento - 56,5% rispetto al 52,5% riscontrato nel campione. Le realtà di media grandezza (tra 16 e 50 soci) mostrano di ricorrere in percentuali più elevate al finanziamento da soggetti privati (9,6%).

Fig. 11 - Previsione di investimenti sul 2019 e modalità di copertura degli stessi (trend ultime 5 edizioni: 2014-2018)



Con la VIII edizione dell'Osservatorio torna a crescere, dopo il calo dello scorso anno, la percentuale di cooperative e consorzi sociali che dichiarano di prevedere nuovi investimenti per il 2019 (+11,1 punti percentuali rispetto all'edizione precedente e in generale la propensione più elevata in assoluto nel *trend* che rappresenta gli ultimi 5 anni); anche in questo caso sono stati considerati i soli soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (figura 11) in modo da consentire un confronto adeguato con i campioni utilizzati nelle precedenti edizioni.

Tra le organizzazioni che prevedono nuovi investimenti nei prossimi 12 mesi, permangono in aumento le previsioni di ricorso all'autofinanziamento (+6,4 punti percentuali sul 2017), a cui attingerà poco più di 1 realtà su 2. In diminuzione le previsioni di ricorso ai canali bancari (-3,8 punti percentuali sull'anno passato). Confermata la crescita del *trend* nel ricorso a soggetti privati come fonte di copertura finanziaria e la diminuzione della percentuale di cooperative sociali che si affidano ai finanziamenti pubblici per coprire il fabbisogno (rispettivamente +1,1 punti percentuali e -3,8 punti percentuali sul 2017).

Tab. 18 - Confronto tra investimenti effettuati negli ultimi 3 anni e previsione di investimento nel 2019

| Investimenti - ultimi 3 anni | Previsione investimenti nel 2019 | | |
|------------------------------|----------------------------------|--------------|---------------|
| | Sì | No | Totale |
| Sì | 54,5% | 28,3% | 82,8% |
| No | 11,6% | 5,6% | 17,2% |
| Totale | 66,1% | 33,9% | 100,0% |

Confrontando le previsioni di investimenti nel 2019, con l'indicazione di aver effettuato investimenti negli ultimi 3 anni, si evidenzia che poco più della metà delle organizzazioni presenti nel campione ha investito negli ultimi tre anni e prevede di farlo anche nel 2019, mentre il 28,3% dei soggetti, sebbene abbia fatto investimenti negli ultimi 3 anni, ha deciso di non effettuarne nel 2019. Un'organizzazione su 10, nonostante negli ultimi 3 anni non abbia investito, è propositiva per il futuro e intende effettuare investimenti nel 2019.

Osservando i dati da questa stessa prospettiva, ma considerando nel confronto le diverse caratteristiche dei soggetti (tipologia organizzazione, ripartizione geografica e anni di attività), si evidenzia come i consorzi sembrano essere i soggetti all'interno del campione meno propensi all'investimento sia nel passato (ultimi tre anni) che nel prossimo futuro (previsione per il 2019) e fanno registrare una percentuale triplicata rispetto alla media del campione (34,2%); diversamente, le cooperative di tipo B sono le organizzazioni più propense ad investire nel 2019 (61,5%), pur avendo già investito negli ultimi tre anni; le S.r.l. con qualifica di impresa sociale sono i soggetti che mostrano necessità più elevate di investimento nel 2019 (20,7%), pur non avendo effettuato investimenti negli ultimi tre anni; al contrario le cooperative di tipo A evidenziano percentuali di risposta negativa più elevate, rispetto alla media del campione, riguardo alla intenzione di effettuare investimenti nel 2019, contestualmente all'indicazione di investimento nell'ultimo triennio (34,2%).

Le organizzazioni del Nord Est sono i soggetti che evidenziano la più bassa previsione di nuovi investimenti per il 2019 (35,7%), pur essendosi impegnati in investimenti negli ultimi tre anni; quelle del Nord Ovest sono invece le organizzazioni che mostrano la propensione all'investimento maggiore, pur non avendo investito nel triennio, con il 16,1% di risposta in questo senso. Infine per i soggetti del Centro Italia si evidenzia una percentuale più che doppia (11,5%) rispetto alla media del campione dei soggetti che non hanno investito nel triennio e non prevedono di farlo nel 2019.

Come prevedibile, le organizzazioni più "giovani" mostrano livelli più elevati di propensione all'investimento nel 2019 (15,8%), pur provenendo da una situazione di assenza di investimenti nell'ultimo triennio considerato; il 39% dei soggetti attivi da 11 a 20 anni di età invece dichiara, in misura maggiore rispetto al campione, di non prevedere investimenti nel futuro, pur avendo investito nell'ultimo triennio.

Considerando le sole cooperative, emerge che le organizzazioni di piccole dimensioni (1-15 soci) sembrano essere quelle più propositive per il futuro, prevedendo investimenti sul 2019 (14,6%), pur non avendone fatti nell'ultimo triennio; questo tipo di soggetti mostra anche percentuali più elevate rispetto alla media del campione circa l'assenza di investimenti sia nel passato che come previsione futura (9,1%). Le cooperative di medie dimensioni sembrano essere le meno propositive sul futuro, in quanto il 36,2% dichiarano di non prevedere investimenti sul 2019, sebbene ne abbia effettuati negli ultimi tre anni.

Tab. 19 - Strategie/incentivi per aumentare gli investimenti da parte delle cooperative e imprese sociali, per forma giuridica

| Strategie/incentivi | Campione | Suddivisione per forma giuridica | | | |
|---|----------|----------------------------------|---------|---------|------------------------|
| | | Consorzi | Coop. A | Coop. B | S.r.l. impresa sociale |
| Strumenti di finanza agevolata | 48,5% | 28,6% | 51,9% | 43,4% | 58,6% |
| Strumenti cooperativi di sistema | 26,3% | 57,1% | 25,3% | 27,7% | 17,2% |
| Sistema di garanzie dedicato | 19,7% | 14,3% | 19,0% | 19,3% | 24,1% |
| Strumenti cooperativi interni | 13,6% | 14,3% | 12,7% | 16,9% | 6,9% |
| Fondi <i>equity</i> per l'imprenditorialità sociale | 10,6% | 14,3% | 8,9% | 9,6% | 17,2% |
| Non risponde | 5,6% | 14,3% | 3,8% | 6,0% | 6,9% |
| Strumenti finanziari ibridi | 4,0% | 28,6% | 2,5% | 2,4% | 6,9% |
| Strumenti <i>pay for success</i> | 3,5% | 0,0% | 5,1% | 2,4% | 3,4% |
| Altro | 3,5% | 0,0% | 6,3% | 2,4% | 0,0% |

Come si evidenzia in tabella 19, quasi la metà degli intervistati ritiene che gli strumenti di finanza agevolata (es. fondo rotativo per l'economia sociale) possano essere la soluzione migliore per aumentare gli investimenti effettuati dal mondo della cooperazione e impresa sociale. In particolare, sono di questo parere le S.r.l.

con qualifica di impresa sociale, le organizzazioni del Nord Est (58,9%), più “giovani” (57,9%) e quelle che si occupano di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (70%).

Tra le organizzazioni che ritengono maggiormente utili gli strumenti cooperativi di sistema (es. fondo mutualistico - intervento in capitale di rischio, erogazione mutui agevolati, contributi a fondo perduto, convenzioni con strutture finanziarie finalizzate alla moltiplicazione di risorse, microcredito, Cooperazione Finanza Impresa - CFI, ecc.) si evidenziano percentuali più alte per i consorzi, per le organizzazioni del Centro Italia, per i soggetti attivi da 11-20 anni (31,7%) e operanti nel settore della salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente (36,4%) e in campo socio-sanitario (33,3%).

A seguire la terza direzione rilevante per i rispondenti è stato l'opzione “sistema di garanzie dedicato”, privilegiata dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale (24,1%), dalle organizzazioni del Sud Italia (37,1%), sia da realtà “giovani” che con oltre 20 anni di attività (in entrambi i casi: 21,1%) e che si occupano di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (40%).

Focalizzando l'attenzione solo sulle cooperative, emerge come gli strumenti di finanza agevolata siano privilegiati in termini di sostegno alla domanda di investimenti tra le cooperative di piccole dimensioni (53,1% vs 48,5% del campione), questa tipologia di soggetti insieme alle cooperative di medie dimensioni (16-50 soci) sembrano ritenere maggiormente utili gli strumenti cooperativi di sistema (rispettivamente 34,3% e 33,9% vs 29,6%). Il sistema di garanzie dedicato risulta essere caldeggiato come direzione di sviluppo per la domanda di investimenti da parte delle cooperative di piccole dimensioni (25% vs 20,7%).



CONCLUSIONI

1. Cooperative e imprese sociali

Il *sentiment* per il 2019 da parte del campione di nuova composizione della VIII edizione dell'Osservatorio UBI Banca su "Finanza e Terzo settore" circa le previsioni di entrata sia da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione, donazioni e, in generale, da entrate non derivanti da scambi sul mercato, che da entrate *market* prefigura una situazione di stabilità delle aspettative registrate dai soggetti intervistati. Nel caso delle entrate *non market*, si registra una diminuzione nella previsione di entrate, mentre per quanto riguarda la vendita di beni e servizi a mercato le aspettative paiono più positive, in quanto una porzione importante delle organizzazioni dichiara di prevedere una crescita. Focalizzando l'attenzione sulle differenze di *sentiment* tra le diverse tipologie organizzative, si evidenzia che i consorzi prevedono le entrate *non market* in crescita in misura maggiore rispetto al livello medio del campione; questi stessi soggetti e le S.r.l. con qualifica di impresa sociale dichiarano aspettative di crescita delle entrate *market*.

Focalizzando l'attenzione sulla finanza a impatto sociale, sempre più dibattuto e affrontato nel panorama del Terzo settore, più di un'organizzazione su 3 dichiara di conoscere gli strumenti disponibili; si registra un più alto livello di informazione tra le S.r.l. con qualifica di impresa sociale ed i consorzi. Nel campione dei soggetti che hanno risposto positivamente, lo strumento che risulta più conosciuto è la finanza agevolata (più di 9 organizzazioni su 10 dichiarano di avere conoscenze approfondite a riguardo), seguito dalle obbligazioni solidali (conosciute da oltre la metà dei soggetti) e il *Social Venture Capital* (note a 4 rispondenti su 10). Solo un soggetto su 3 tra quelli che dichiarano di conoscere lo strumento è interessato al suo utilizzo effettivo o lo sta già utilizzando; come prevedibile le S.r.l. con qualifica di impresa sociale e le cooperative di tipo B sono i soggetti maggiormente presenti nella platea dei rispondenti rispetto alle altre tipologie di organizzazioni. Gli strumenti che catturano il maggiore interesse o sono più utilizzati sono i medesimi emergenti dalle risposte ai quesiti inerenti alla conoscenza della finanza a impatto, a cui si vanno ad aggiungere anche gli strumenti ibridi tra *debt* ed *equity*.

Oltre 4 organizzazioni su 5 dichiarano di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni; le cooperative di tipo B evidenziano i livelli di risposta positiva più alti all'interno del campione. Le due principali fonti di copertura finanziaria di questi investimenti sono costituite dal ricorso al credito bancario (privilegiato soprattutto dai consorzi) e dall'autofinanziamento (preferito dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale).

Con riguardo alla relazione con le banche per ricorso al credito, emerge che più della metà del campione si è rivolta agli istituti di credito negli ultimi 3 anni, che il 100% dei consorzi lo ha fatto e che più di 3 soggetti su 5 hanno ottenuto l'erogazione di tutto l'importo richiesto: le cooperative di tipo A si sono trovate maggiormente in questa situazione positiva, mentre 4 S.r.l. con qualifica di impresa sociale su 5 si sono viste concedere meno della metà dell'importo richiesto. Tra le organizzazioni che non hanno ricevuto l'intero ammontare atteso la motivazione prevalente che ha comportato la minor erogazione è riconducibile all'insufficienza delle garanzie presentata ed all'importo della richiesta, risultata

troppo elevata in ambito di valutazione del merito creditizio. I finanziamenti ottenuti sono stati impiegati principalmente, in più della metà dei casi, per investimenti a medio-lungo termine; sono nuovamente le cooperative di tipo A ad aver preferito questa modalità di impiego. In generale si osserva un alto livello di soddisfazione (86,5% di risposta positiva) per la qualità del rapporto con gli istituti di credito, dovuto *in primis* all'adeguatezza dei prodotti e servizi erogati rispetto alle esigenze dei soggetti intervistati e *in secundis* all'applicazione di metodi di valutazione creditizia personalizzati per il settore *non profit*: le cooperative di tipo B dichiarano i livelli di soddisfazione più elevati, mentre di contro due consorzi su 5 non si dichiarano soddisfatti della propria relazione con le banche.

Per sostenere la crescita delle cooperative e imprese sociali, i soggetti intervistati indicano come prevalente la necessità che la banca si renda disponibile ad erogare un'offerta di servizi di credito dedicata e, con una percentuale di poco inferiore, che sviluppi la disponibilità a concludere *partnership* nell'ambito di progettualità complesse che coinvolgono il mondo della cooperazione e dell'impresa sociale.

Per quanto concerne infine le prospettive di sviluppo future, circa 2 organizzazioni su 3 prevedono di fare investimenti nel corso del 2019; le S.r.l. con qualifica di impresa sociale sono i soggetti maggiormente orientati in questa direzione. La principale fonte di copertura finanziaria indicata tra gli organismi che prevedono di investire nei prossimi 12 mesi è, in più della metà dei casi, l'autofinanziamento ed a seguire il ricorso al credito bancario; per quanto concerne quest'ultima opzione si riscontra la preferenza più alta tra le differenti tipologie di organismi nell'ambito dei consorzi. Per migliorare il sostegno e la crescita degli investimenti da eseguirsi da parte delle cooperative ed imprese sociali, la metà delle organizzazioni ritiene più opportuno agire sugli strumenti di finanza agevolata. Completa il trittico delle indicazioni date dai soggetti intervistati gli strumenti cooperativi interni ed un sistema di garanzie dedicato e specifico; i consorzi sembrano caldeggiare maggiormente la strategia di sostegno alla domanda di investimenti attraverso gli strumenti cooperativi di sistema, mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale prediligono maggiormente gli strumenti di finanza agevolata e i sistemi di garanzie dedicati.

2. Cooperazione sociale: il confronto con le precedenti edizioni

La VIII edizione dell'Osservatorio UBI Banca su "Finanza e Terzo settore" restituisce una fotografia della cooperazione sociale italiana che evidenzia, rispetto alla precedente edizione dell'Osservatorio, una sostanziale stabilità per il 2019 sia delle previsioni di entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione, che, in modo ancora più accentuato, dalle entrate *market*. Nel secondo caso questo dato, unito al calo delle previsioni di vendita di prodotti e servizi sul mercato e della ulteriore diminuzione di questo tipo di entrate (-14,9 punti percentuali rispetto all'anno precedente) sembra essere in controtendenza con le evidenze relative al *sentiment* di crescita e alla propensione delle cooperative sociali italiane a rivolgersi verso una domanda pagante diretta di beni e servizi a mercato per rendere sostenibile la propria impresa riscontrate negli anni precedenti.

Complice anche un'accresciuta sensibilità al tema all'interno del mondo della cooperazione sociale, si rileva un aumento nella conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale; tra i soggetti che conoscono questo tipo di strumento, 1 su 3 manifestava interesse a riguardo o una vera e propria volontà di utilizzarli.

Nel rapporto con gli istituti di credito, si evidenzia un leggero decremento del numero di cooperative sociali che ha fatto richiesta di finanziamento nell'ultimo triennio e, contestualmente, una diminuzione nella percentuale media di concessione rispetto all'ammontare richiesto. Nell'ambito dei soggetti che hanno inoltrato richieste di finanziamento e non hanno ottenuto l'ammontare desiderato, le due principali ragioni della minor erogazione sono la richiesta di un importo eccessivo rispetto alle capacità di rimborso (in linea con gli anni passati) e la mancanza o insufficienza di garanzie.

Le aspettative per il 2019 relative alla sostenibilità dei fabbisogni finanziari per investimenti da parte della cooperazione sociale tornano positive, dopo i risultati dello scorso anno: aumentano le organizzazioni che dichiarano di prevedere nuovi investimenti e di poterli sostenere principalmente attraverso risorse derivanti da autofinanziamento (in aumento rispetto all'edizione precedente) e, in via minoritaria, attraverso l'accesso al credito bancario (in diminuzione rispetto all'edizione precedente).



La presente indagine è stata realizzata da UBI Banca in collaborazione con AICCON (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) per esclusivi fini di informazione e illustrazione.

Le informazioni qui contenute sono state ricavate da un'indagine campionaria ritenuta affidabile, ma non necessariamente completa. Il documento può essere riprodotto in toto o in parte solo citandone la fonte "Osservatorio UBI Banca su Finanza e Terzo Settore".