



UBI  comunità

OSSERVATORIO UBI BANCA

su Finanza e Terzo Settore

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione sociale e impresa sociale

Executive summary

Aprile 2020

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 2020	9
2. Finanza a impatto sociale	13
3. I fabbisogni finanziari dell'ultimo triennio	17
4. Il rapporto con le banche	19
5. Prospettive future	27
Conclusioni	32



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 la nona edizione dell'Osservatorio, si è perseguito l'obiettivo di monitorare i fabbisogni finanziari e le prospettive evolutive dell'imprenditorialità sociale italiana, attraverso l'osservazione continuativa (avviata con l'edizione precedente) 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 il nono anno consecutivo) che le **imprese sociali** con forma societaria Srl (D. Lgs 117/17).



CONTENUTO E METODOLOGIA DELL'INDAGINE

La presente indagine è volta ad esplorare le previsioni di entrate per il 2020, la conoscenza e l'utilizzo della finanza a impatto sociale, le necessità di accesso al credito ed i rapporti con le banche, l'evolversi della situazione finanziaria dell'ultimo triennio e le prospettive future di cooperative sociali e imprese sociali *ex lege*.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'**indagine campionaria**. Nei mesi di novembre e dicembre 2019, sono stati somministrati **250** 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). Di conseguenza, le previsioni formulate dagli intervistati circa le prospettive e le attese relative al 2020 non tengono conto dell'emergenza sanitaria manifestatasi nei primi mesi dell'anno a seguito della diffusione di COVID-19.

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 1.519 unità. Di queste, 471 sono risultate non raggiungibili. Solo il 23,9% 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 (2015, 2016, 2017, 2018) effettuate sul *panel* di cooperative sociali utilizzato e rispetto all'ultima edizione per il campione complessivo (cooperative sociali e Srl imprese sociali).

* Fonte: Registro delle Imprese - Infocamere

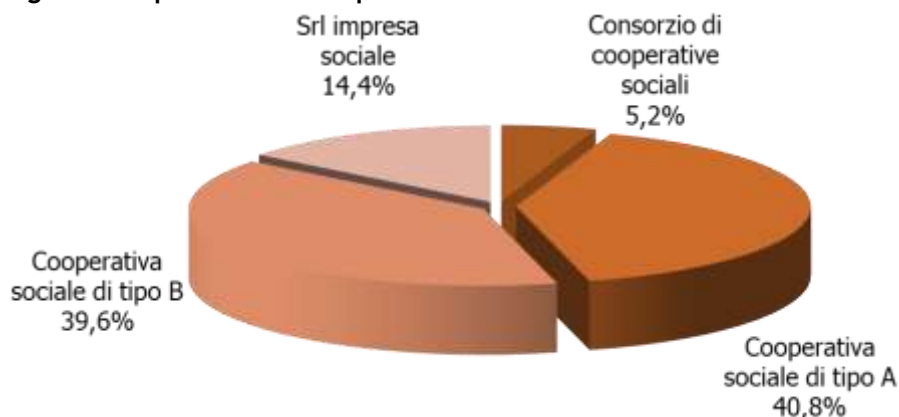


COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

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

La Figura 1 illustra la ripartizione del campione in base alle 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 Srl con qualifica di impresa sociale

Area geografica	% generale	% solo coop. sociale	% Srl impresa sociale
Nord Est	32,8%	33,2%	30,6%
Nord Ovest	34,4%	36,9%	19,4%
Centro	16,0%	14,5%	25,0%
Sud	16,8%	15,4%	25,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%

Tab. 2 - Distribuzione del campione per regione

Regione	%
Abruzzo	2,0%
Basilicata	0,8%
Calabria	1,6%
Campania	4,4%
Emilia-Romagna	12,4%
Friuli Venezia Giulia	1,6%
Lazio	4,8%
Liguria	2,0%
Lombardia	26,4%
Marche	3,6%

Regione	%
Molise	0,8%
Piemonte	5,6%
Puglia	1,2%
Sardegna	4,0%
Sicilia	2,0%
Toscana	5,6%
Trentino-Alto Adige	5,6%
Umbria	2,0%
Valle d'Aosta	0,4%
Veneto	13,2%

¹ Tra le quali 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 sociali 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”, poiché quasi 9 su 10 si sono costituite da almeno 11 anni (più di 7 su 10 da oltre 20 anni) (Figura 2). Mediamente le cooperative sociali presenti nel campione sono composte da una base associativa che conta 97 soci, nella quasi totalità persone fisiche. Complessivamente, più di 2 cooperative su 3 hanno meno di 50 soci (Figura 3) e oltre 1 su 2 ha un fatturato superiore a 1 milione di euro (Figura 4).

Fig. 2 - Anno di costituzione delle organizzazioni

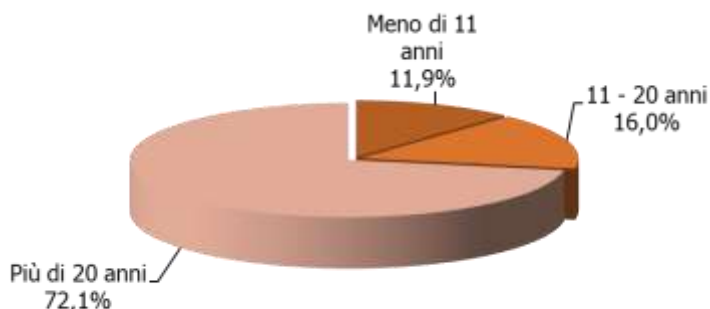


Fig. 3 - Dimensione per n. di soci (solo cooperative sociali)

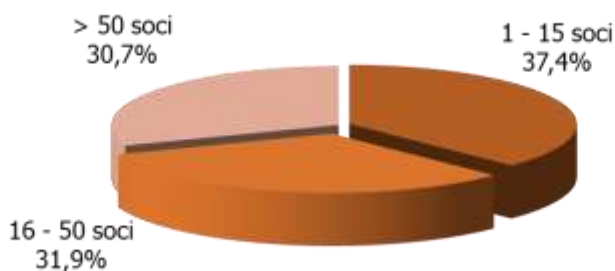
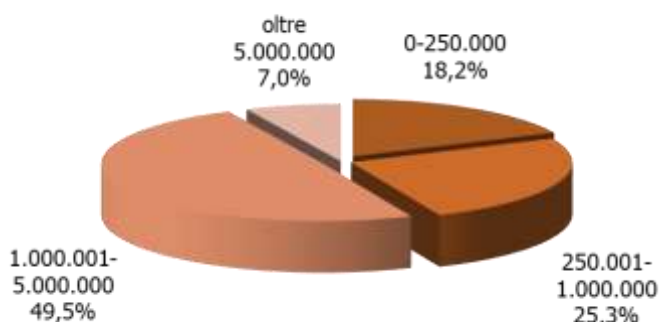


Fig. 4 - Dimensione per fatturato (€) (solo cooperative sociali)



A partire dalla precedente edizione dell’Osservatorio (ottava) è stata aggiornata la domanda inerente all’ambito di attività prevalente (in termini di fatturato) in modo da ricavare l’indicazione del settore principale di attività al quale si possono

collegare le attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni (art. 5 del d.lgs. 117/2017).

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	15,2%
Interventi e prestazioni sanitarie	7,6%
Prestazioni socio-sanitarie	12,8%
Educazione, istruzione e formazione professionale	12,4%
Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente	4,0%
Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio	1,2%
Formazione universitaria e post-universitaria	0,4%
Organizzazione e gestione di attività culturali, artistiche o ricreative di interesse sociale	1,2%
Organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso	1,6%
Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore	5,6%
Cooperazione allo sviluppo	2,0%
Attività commerciali, produttive, di educazione e informazione, di promozione, di rappresentanza, di concessione in licenza di marchi di certificazione, svolte nell'ambito o a favore di filiere del commercio equo e solidale	1,6%
Servizi finalizzati all'inserimento o al reinserimento nel mercato del lavoro dei lavoratori e delle persone svantaggiate/molto svantaggiate	26,0%
Alloggio sociale	2,4%
Accoglienza umanitaria ed integrazione sociale dei migranti	2,0%
Agricoltura sociale	0,8%
Altro	3,2%



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



1. PREVISIONE ENTRATE PER IL 2020

Oltre 7 soggetti intervistati su 10 prevedono un andamento stabile o in crescita nel 2020 per quanto riguarda le **entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione** (+5,2 punti percentuali rispetto all'edizione precedente) (Tabella 4).

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)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Crescita	10,0%	7,7%	8,8%	9,1%	16,7%
Stabili	64,4%	61,5%	76,5%	55,6%	55,6%
Diminuzione	18,4%	30,8%	13,7%	21,2%	19,4%
Non so	0,8%	0,0%	0,0%	2,0%	0,0%
Non abbiamo rapporti	6,4%	0,0%	1,0%	12,1%	8,3%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La lettura del dato ripartito per forma giuridica dell'organizzazione evidenzia come quasi 4 cooperative sociali di tipo A su 5 preveda che tali entrate siano stabili nel 2020 (+10,7 punti percentuali sull'edizione precedente). Quasi 1 consorzio su 3 (+16,5 punti percentuali rispetto all'anno precedente) e più di 1 cooperativa sociale di tipo B su 5 (+4,3 punti percentuali rispetto alla previsione sul 2019), invece, dichiara una diminuzione delle entrate provenienti da tali fonti; all'interno di quest'ultima tipologia giuridica, 1 organizzazione ogni 8 sostiene di non avere rapporti con la Pubblica Amministrazione, al pari dell'8,3% delle Srl con qualifica di impresa sociale. Tra queste ultime, inoltre, quasi 1 su 5 prevede per il 2020 una diminuzione delle entrate provenienti dalle fonti prese in esame.

Analizzando la distribuzione geografica delle organizzazioni che hanno risposto, come nella passata edizione, una quota rappresentativa di quelle ubicate nel Sud Italia prevedono al contempo sia i maggiori incrementi d'entrate (19,0%) sia i maggiori decrementi (23,8%).

L'analisi del settore di attività delle organizzazioni presenti nel campione (preso in considerazione a condizione che al suo interno almeno 6 soggetti abbiano risposto) evidenzia come 1 organizzazione su 5 tra quelle impegnate nell'ambito della salvaguardia e del miglioramento dell'ambiente prevedano la crescita delle entrate della tipologia in esame in misura maggiore rispetto al dato medio del campione stesso. Al contrario, le realtà attive nel settore dell'abitare sociale e post-universitaria prevedono una contrazione di tali entrate (33,3%).

Raffrontando i risultati delle scorse edizioni (2015, 2016, 2017, 2018) relativi alla cooperazione sociale (Figura 5), si rileva un ulteriore decremento del numero di cooperative sociali che prevedono un aumento dei propri rapporti con la Pubblica Amministrazione (-1,8 punti percentuali rispetto all'edizione precedente), a favore

di scenari che ipotizzano situazioni di stabilità (+5,5 punti percentuali sull'anno precedente) o di contrazione delle entrate derivante dai rapporti con l'ente pubblico stesso (+0,4 punti percentuali sul 2018). 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. Nel raffronto con l'anno precedente, invece, oltre 7 Srl imprese sociali su 10 prevedono un andamento stabile o in crescita per quanto riguarda le entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione (+13,6%) (Figura 6).

Fig. 5 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni per le cooperative sociali (trend 2015-2019)

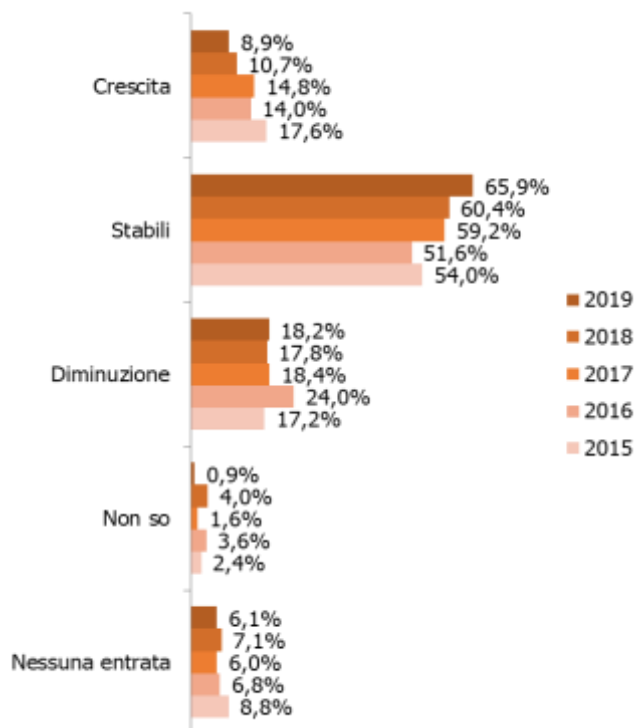


Fig. 6 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni per le Srl imprese sociali (trend 2018-2019)



Più di 1 soggetto su 5 prevede una crescita delle **entrate derivanti dalla vendita di beni e servizi sul mercato**, mentre oltre la metà del campione ipotizza uno scenario di stabilità nel corso del 2020 (Tabella 5).

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

Previsione entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato	Generale (campione)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Crescita	22,0%	15,4%	21,6%	19,2%	33,3%
Stabili	53,6%	30,8%	59,7%	54,5%	41,7%
Diminuzione	12,8%	15,4%	6,9%	18,1%	13,9%
Non so	0,4%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%
Nessuna entrata	11,2%	38,4%	10,8%	8,2%	11,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

A dichiarare le migliori prospettive sono *in primis* le Srl con qualifica di impresa sociale. 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, insieme ai consorzi, prevedono, invece, una più sensibile diminuzione delle entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato rispetto alla media del campione (rispettivamente +5,3 e +2,6 punti percentuali). I consorzi, infine, fanno registrare percentuali più alte rispetto alla media del campione per ciò che riguarda la mancanza di entrate da questa tipologia di fonti (+27,2 punti percentuali).

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 soggetti intervistati, fa emergere che i soggetti operanti nell'ambito della salvaguardia e del miglioramento dell'ambiente (40,0%), le organizzazioni che offrono interventi e prestazioni sanitarie (36,8%) e che offrono servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore (35,7%) prevedono i livelli più elevati di crescita da entrate di questa tipologia.

In riferimento alle cooperative sociali, il confronto del dato rispetto alle edizioni precedenti, fotografa complessivamente una situazione di sostanziale stabilità rispetto all'andamento delle entrate provenienti da scambi *market* (Figura 7), mentre lo stesso dato, raffrontato per le Srl imprese sociali evidenzia un aumento della percentuale di intervistati che ritengono plausibile il verificarsi di una contrazione per il 2020 delle entrate derivanti da fonti *market* (+10,5 punti percentuali) (Figura 8).

Fig. 7 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato per le cooperative sociali (trend 2015-2019)

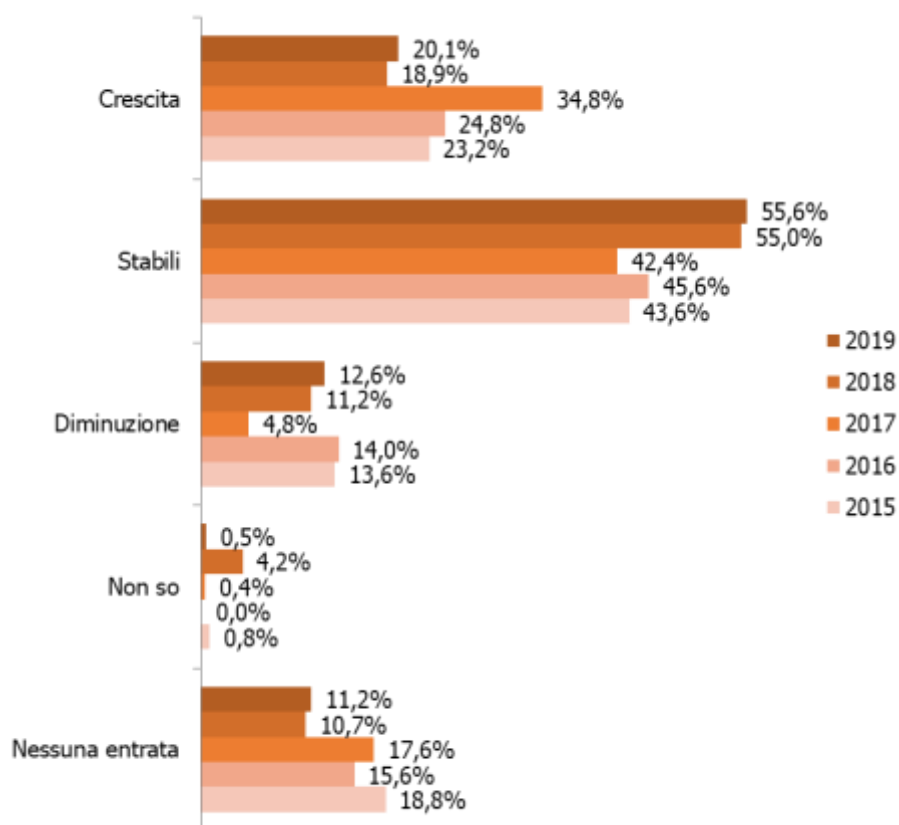
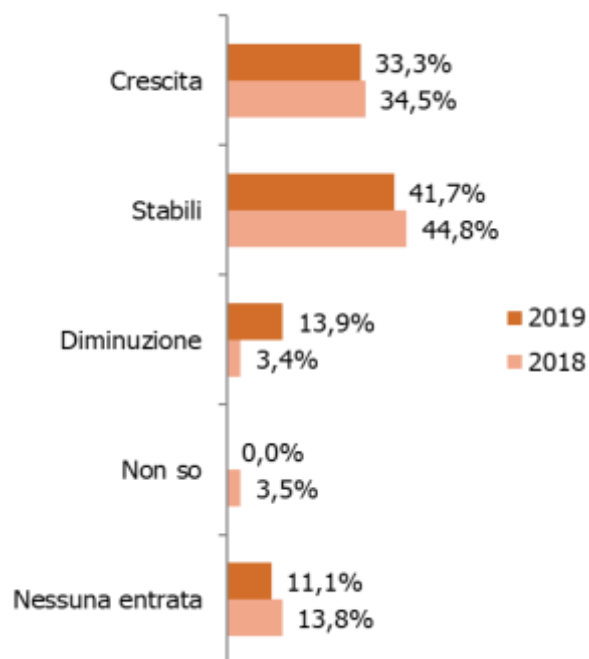


Fig. 8 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato per le Srl imprese sociali (trend 2018-2019)





2. FINANZA A IMPATTO SOCIALE

Cresce la conoscenza degli **strumenti di finanza ad impatto sociale**: più di 2 organizzazioni su 5 dichiara, infatti, di esserne informato (+8,1 punti percentuali rispetto al dato dell'edizione precedente) (Tabella 6).

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

Forma giuridica	% conoscenza
Consorti	76,9%
Coop A	42,2%
Coop B	42,4%
Srl impresa sociale	41,7%
Campione (generale)	44,0%

I soggetti giuridici che maggiormente dichiarano di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorti di cooperative sociali (+34 punti percentuali rispetto alla VIII edizione); seguono le organizzazioni costituite tra 11 e 20 anni (51,3%) e da meno di 11 anni di attività (44,8%). Con riferimento ai settori di attività di interesse generale, le realtà attive nell'ambito della salvaguardia e del miglioramento delle condizioni dell'ambiente sono quelle che dichiarano maggiormente di esserne a conoscenza (1 su 2), insieme a quelle che operano nell'ambito degli inserimenti lavorativi (47,7%) e degli interventi e servizi sociali (47,4%). Come per la passata edizione, le organizzazioni del Sud evidenziano livelli di conoscenza inferiori rispetto a quanto osservato in media nel campione: il 64,3% dichiara, infatti, di non conoscere tali strumenti.

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale, dal confronto con i risultati delle precedenti edizioni emerge un rilevante aumento della conoscenza di tali soggetti nei confronti degli strumenti di finanza ad impatto sociale (+10,1 punti percentuali sul 2018) (Figura 9). Al contrario, le Srl imprese sociali fanno rilevare una contrazione in termini di conoscenza di tali strumenti rispetto all'anno precedente (-3,1 punti percentuali) (Figura 10).

Fig. 9 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale per le cooperative sociali (trend 2016-2019)

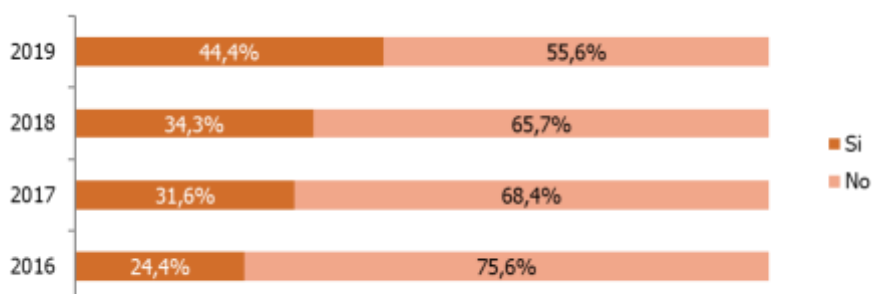
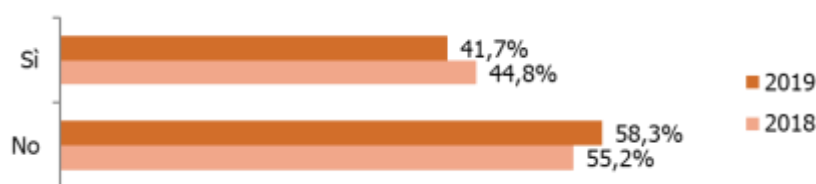


Fig. 10 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale per le Srl imprese sociali (trend 2018-2019)



Tra chi ha risposto affermativamente in merito alla conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale², si rileva in particolare che sia prevalente (86,4%) la conoscenza degli strumenti di finanza agevolata (come ad esempio il Fondo Rotativo Imprese CDP-MISE-ABI o i Fondi Agevolati BEI), mentre poco meno di 2 organizzazioni su 5 sono informate in merito agli strumenti *pay for success* (es. i *social impact bond*) (Tabella 7).

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

Tipologia strumenti	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Strumenti ibridi	50,0%	50,0%	48,8%	52,4%	46,7%
Strumenti <i>pay for success</i>	38,2%	60,0%	34,9%	38,1%	33,3%
Obbligazioni solidali	70,9%	90,0%	72,1%	69,0%	60,0%
<i>Social Venture Capital</i>	59,1%	80,0%	65,1%	50,0%	53,3%
Strumenti a finanza agevolata	86,4%	80,0%	93,0%	88,1%	66,7%

A mostrare una conoscenza sopra la media per ciò che riguarda gli strumenti di finanza agevolata sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A (+6,6 punti percentuali sul dato medio), insieme alle cooperative di tipo B (+1,7 punti percentuali sul dato medio); tra i consorzi, invece, è maggiormente diffusa la conoscenza delle obbligazioni solidali (9 su 10).

Si evidenzia come la conoscenza sui singoli strumenti di finanza ad impatto sociale sia in particolar modo cresciuta con riferimento alle obbligazioni solidali (+17,4 punti percentuali sul 2018) e al *Social Venture Capital* (investitori privati o istituzionali; +16,8 punti percentuali rispetto all'anno precedente) (Figura 11).

² Numerosità campionaria pari a 110 unità.

Fig. 11 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (trend 2018-2019)



Circa un'organizzazione su 3 (33,6%), tra i soggetti che avevano risposto di conoscere gli **strumenti di finanza a impatto sociale**, dichiara di essere **interessata** al loro **utilizzo** (Tabella 8); all'interno di questo campione si riscontrano principalmente soggetti che rispondono di essere semplicemente interessati (19,1%) e in misura inferiore le organizzazioni che stanno già utilizzando questo tipo di strumenti (14,5%).

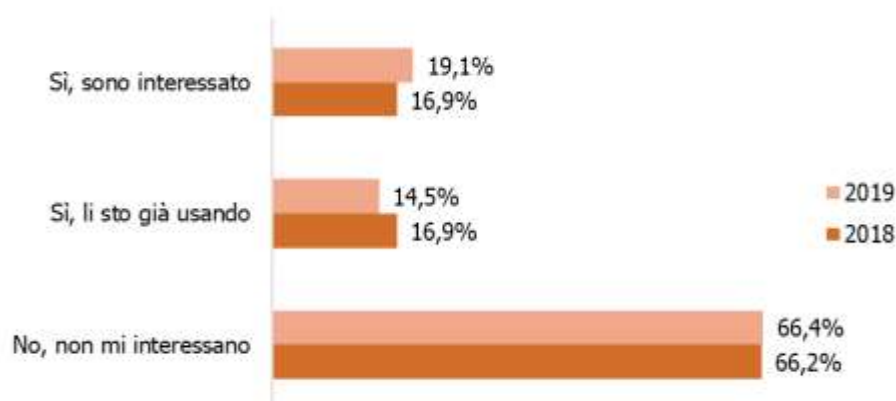
La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo è presente fra le cooperative sociali di tipo A (1 su 5) che emergono anche in qualità di soggetti che maggiormente (1 su 4) dimostrano interesse verso tali strumenti. 4 su 5 consorzi e Srl imprese sociali, invece, dichiarano di non essere interessati agli strumenti indagati.

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

Interesse/utilizzo	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Sì, sono interessato	19,1%	10,0%	25,6%	16,7%	13,3%
Sì, li sto già utilizzando	14,5%	10,0%	20,9%	11,9%	6,7%
No, non mi interessano	66,4%	80,0%	53,5%	71,4%	80,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La comparazione con l'anno di rilevazione 2018 restituisce una situazione di sostanziale stabilità tra chi dimostra interesse verso gli strumenti di finanza ad impatto sociale e chi invece non è interessato (Figura 12).

Fig. 12 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (trend 2018-2019)



Per questo aspetto si è voluto indagare verso quali strumenti si orientasse maggiormente sia l'interesse che l'utilizzo da parte delle organizzazioni³ (Tabella 9). Anche relativamente all'utilizzo o all'interesse finalizzato ad esso, gli strumenti a finanza agevolata rappresentano la prima preferenza per i rispondenti: quasi 1 organizzazione su 4 dichiara di essere interessata all'utilizzo o di utilizzare già questa tipologia di strumenti. Di contro gli strumenti *pay for success* si confermano essere quelli meno utilizzati e/o quelli che generano minor interesse. La motivazione deriva plausibilmente, da un lato, dal perpetrarsi di una bassa diffusione di questa tipologia di finanza ad impatto nel contesto italiano e, dall'altro, dalla complessità dello strumento e varietà dei soggetti coinvolti e dei volumi di risorse economiche che caratterizzano lo strumento in questione.

L'utilizzo o la manifestazione di interesse propedeutica ad esso degli strumenti a finanza agevolata è evidenziata da 3 cooperative sociali di tipo A ogni 10, mentre sono soprattutto le cooperative sociali di inserimento lavorativo (9,5%) a fare emergere una propensione maggiore - seppur lievemente sopra la media - rispetto all'utilizzo/interesse degli strumenti *pay for success*.

Tab. 9 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale utilizzati o a cui si è interessati (generale e per forma giuridica)

Tipologia strumenti	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Strumenti ibridi	8,2%	0,0%	11,6%	7,1%	6,7%
Strumenti <i>pay for success</i>	7,3%	0,0%	9,3%	9,5%	0,0%
Obbligazioni solidali	13,6%	10,0%	20,9%	11,9%	0,0%
<i>Social Venture Capital</i>	13,6%	10,0%	18,6%	9,5%	13,3%
Strumenti a finanza agevolata	24,5%	20,0%	30,2%	23,8%	13,3%

³ La numerosità campionaria in questo caso scende a 37 unità in quanto per "accedere" a questa domanda occorre aver risposto affermativamente sia al quesito sulla conoscenza degli strumenti che a quello relativo all'interesse e/o utilizzo.



3. I FABBISOGNI FINANZIARI DELL'ULTIMO TRIENNIO

Più di 9 organizzazioni su 10 (96,0%) dichiara di aver **effettuato investimenti nell'ultimo triennio**. In particolare, sono state soprattutto le cooperative sociali di tipo B (97,0%) ad investire nel periodo di riferimento. Più di 1 consorzio su 3, invece, non ha investito negli ultimi tre anni.

Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) sono quelle che hanno effettuato negli ultimi tre anni un maggior numero di investimenti rispetto alla media del campione: il 96,6% di esse dichiara di aver investito negli ultimi tre anni.

L'analisi territoriale, inoltre, evidenzia che i soggetti del Nord Ovest insieme a quelli delle regioni del Centro dichiarano di aver più di tutti effettuato investimenti nel periodo considerato (rispettivamente il 97,7% e il 95,0% dei soggetti localizzati in queste aree geografiche).

I soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo triennio dichiarano che le due principali **fonti di copertura finanziaria** utilizzate (Tabella 10) sono state il ricorso al credito bancario e l'autofinanziamento. Oltre la metà dei consorzi di cooperative sociali ricorrono maggiormente al credito, mentre più della metà delle cooperative sociali, sia di tipo A che di inserimento lavorativo (tipo B), e delle Srl imprese sociali si sono affidate all'autofinanziamento. I finanziamenti pubblici, invece, sono la fonte a cui ricorre 1 Srl impresa sociale su 4, mentre gli investitori privati (es. società di *venture capital*, *business angels*, fondazioni, ecc.), seppure residuali, costituiscono la fonte di copertura degli investimenti per 1 Srl impresa sociale su 9.

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

Fonti di finanziamento	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Banche	28,8%	52,5%	26,7%	34,9%	12,2%
Autofinanziamento	50,4%	30,0%	51,0%	50,8%	52,2%
Finanziamenti pubblici	13,2%	16,3%	15,2%	7,1%	24,0%
Investitori privati	7,6%	1,2%	7,1%	7,2%	11,6%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono le organizzazioni del Nord Est ad essersi avvalse in misura maggiore del credito bancario e dei finanziamenti pubblici come fonte di copertura per gli investimenti (con percentuali rispettivamente pari al 30,3% e 14,3%); le realtà del Centro, invece, si caratterizzano in percentuali più elevate rispetto al campione per aver coperto il proprio fabbisogno finanziario per investimenti prevalentemente attraverso l'autofinanziamento (55,8%). Infine, i soggetti con sede nelle regioni del Sud Italia sono quelli che dichiarano di essere ricorsi maggiormente agli investitori privati come fonte finanziaria per far fronte agli investimenti effettuati nell'ultimo triennio (11,4%), confermando così la forte attenzione esistente da parte di tale tipologia di

soggetti finanziatori verso le realtà dell'imprenditorialità sociale che operano in quest'area geografica.

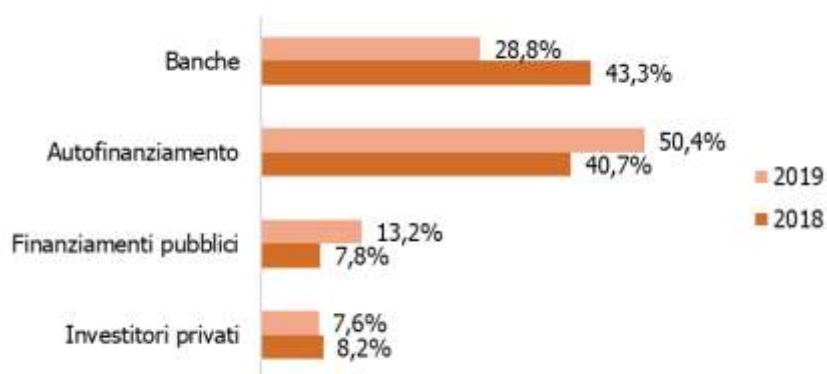
Le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) e quelle più "longeve" (oltre 20 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento al fine di sostenere gli investimenti degli ultimi tre anni (rispettivamente più di 3 soggetti su 5 tra le prime e oltre la metà tra quelle del secondo gruppo). Le realtà che operano da oltre 11 anni ma meno di 20 sono quelle che hanno fatto maggiormente ricorso al credito bancario (37,5%), nonché ai finanziamenti pubblici (14,6%) e agli investitori privati (11,1%) come fonte di copertura per gli investimenti del triennio considerato.

Rispetto ai settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 soggetti intervistati), si evidenzia come i soggetti che operano nell'ambito dell'*housing sociale* siano quelli ad aver utilizzato maggiormente le banche e i finanziamenti pubblici come fonte di copertura (rispettivamente con percentuali pari a 48,3% e 27,5%). Il ricorso all'autofinanziamento, invece, caratterizza quasi 7 realtà su 10 operanti nell'ambito degli interventi e prestazioni sanitarie, mentre il 14,4% degli investimenti realizzati dai soggetti attivi nell'ambito dei servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore sono stati coperti con risorse messe a disposizione da investitori privati.

Guardando al solo panorama delle cooperative sociali, si nota come siano le realtà più piccole (1-15 soci) ad aver fatto ricorso maggiormente all'autofinanziamento (56,0%), insieme a quelle di maggiori dimensioni (oltre 50 soci; 51,5%) e ad investitori privati (9,5%) a copertura degli investimenti degli ultimi 3 anni. Le realtà di media grandezza (tra 16 e 50 soci), invece, si caratterizzano per il prevalente ricorso al canale bancario (32,2%) e ai finanziamenti pubblici (15,8%).

Il confronto con i dati della precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 13) mostra un cambiamento di rotta da parte dei soggetti intervistati rispetto alla strategia attuata per la copertura del fabbisogno per sostenere i propri investimenti: si riduce, infatti, di 14,5 punti percentuali il ricorso al sistema bancario, mentre aumenta per contro il ricorso all'autofinanziamento (+9,7%) e alle fonti di natura pubblica (+5,4%).

Fig. 13 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (trend 2018-2019)





4. IL RAPPORTO CON LE BANCHE

Il 50,4% delle organizzazioni presenti nel campione ha presentato **richieste di finanziamento a istituti di credito** negli ultimi 3 anni.

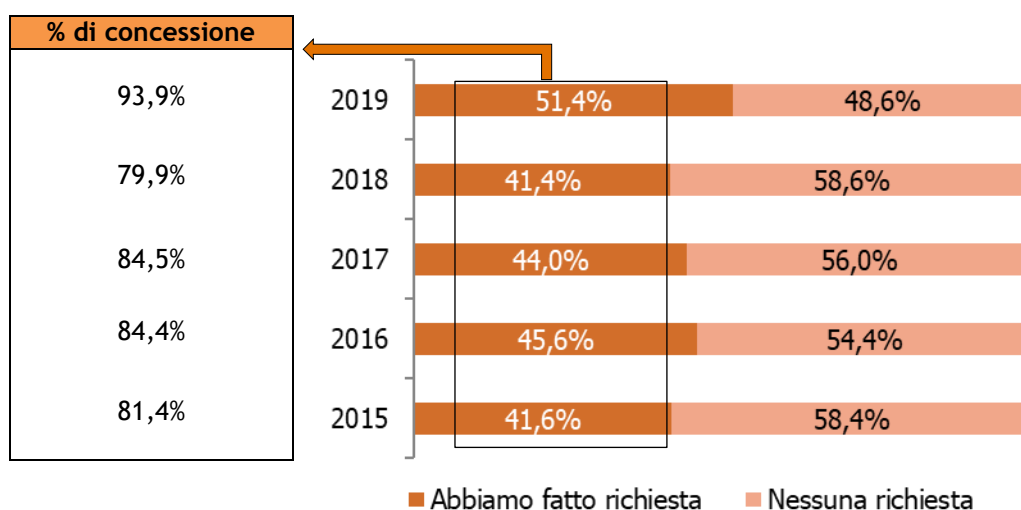
Si evidenzia che quasi 2 consorzi su 3 abbiano richiesto alle banche finanziamenti negli ultimi 3 anni, mentre il 55,6% delle Srl con qualifica di impresa sociale dichiara di non aver presentato richieste. Le organizzazioni più giovani (meno di 11 anni) sono state meno propense ad indebitarsi (solo il 48,3% dichiara di aver richiesto finanziamenti negli ultimi 3 anni) mentre 3 su 5 di quelle costituite tra gli 11 e i 20 anni dichiarano di avere richiesto finanziamenti. Con riferimento alla ripartizione geografica, le organizzazioni del Nord Ovest (52,3%) sono quelle che risultano aver richiesto in misura maggiore finanziamenti agli istituti bancari.

Facendo riferimento specifico ai dati sulla cooperazione sociale, emerge come siano le realtà grandi con più di 50 soci (57,0%) a richiedere finanziamenti alle banche.

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 14) in modo da consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni, i dati rilevati quest'anno mostrano un'inversione di tendenza rispetto a quanto rilevato nell'ultima edizione dell'Osservatorio: le cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito aumentano, infatti, di 10 punti percentuali.

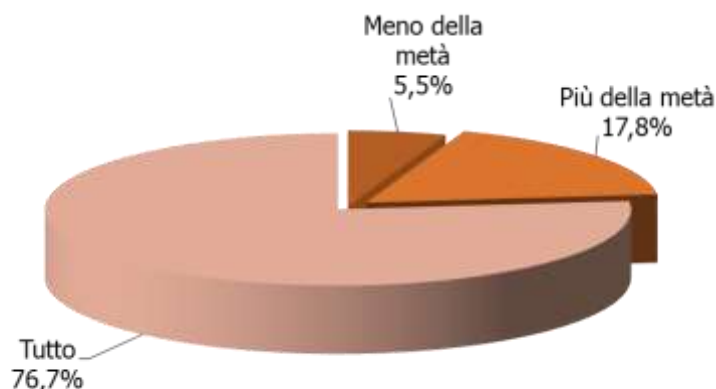
Tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento, inoltre, si registra un significativo aumento di 14 punti della percentuale delle delibere di concessione dell'importo rispetto alle richieste. La percentuale delle delibere di concessione del credito è maggiore per la classe dimensionale più grande delle cooperative sociali presenti nel campione (94,6%, più di 50 soci).

Fig. 14 – Richiesta di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (solo cooperative sociali; trend 2015-2019)



Tra le organizzazioni che hanno fatto richiesta di finanziamento più di 7 su 10 dichiarano di aver ottenuto l'intero importo e, complessivamente, più di 9 su 10 ha ricevuto almeno la metà del finanziamento richiesto (Figura 15).

Fig. 15 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni



Le cooperative di tipo A mostrano percentuali più alte di concessione dell'intero importo richiesto (83,3%), mentre le cooperative sociali di inserimento lavorativo fanno registrare percentuali di concessione totale dell'importo richiesto inferiore rispetto alla media del campione (70,9%) (Tabella 11).

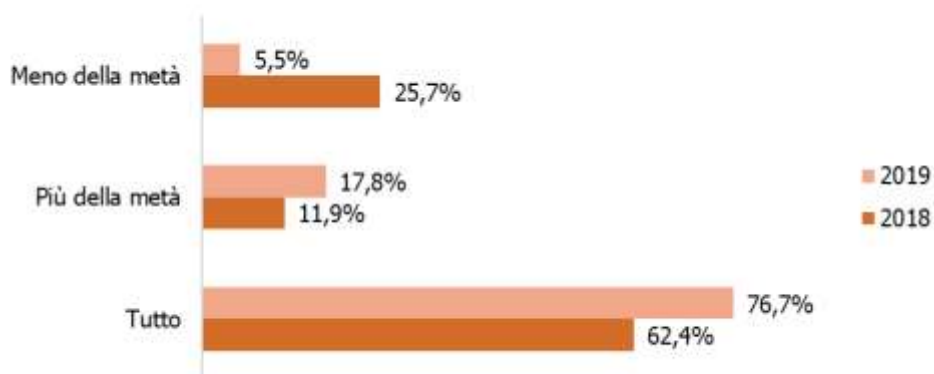
Tab. 11 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

% di concessione	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Meno del 50% dell'importo richiesto	5,5%	0,0%	2,1%	7,3%	11,8%
Più del 50% dell'importo richiesto	17,8%	22,2%	14,6%	21,8%	11,8%
Tutto	76,7%	77,8%	83,3%	70,9%	76,4%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Raffrontando i dati relativi agli esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito dell'ultimo triennio con i dati rilevati nella passata edizione dell'Osservatorio, è possibile evidenziare una sostanziale riduzione della percentuale relativa a coloro i quali hanno ottenuto meno della metà dell'importo richiesto (-20,2%) a favore, in particolare, di coloro i quali hanno invece ottenuto l'intero importo originariamente ricercato (+14,3%) (Figura 16).

I soggetti che non hanno ottenuto l'intero importo richiesto (23,3% del campione), hanno risposto che la principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** è costituita dall'importo richiesto considerato troppo alto dalla Banca (14,3%), seguita dalla mancanza di esperienza (Tabella 12). Nel confronto con l'edizione precedente dell'Osservatorio, si riduce in particolare la componente di chi evidenziava un problema legato alle garanzie insufficienti (-23,9%) (Figura 17).

Fig. 16 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (trend 2018-2019)



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

Motivazione	%
Merito creditizio	5,9%
Cash flow insufficiente	11,1%
Garanzie insufficienti	11,4%
Difficoltà a pianificare/fornire piani di impresa	11,1%
Mancanza di esperienza	11,5%
Importo troppo alto	14,3%

Fig. 17 – Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni (trend 2018-2019)



Tra le diverse **finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** si rileva che, in generale, più di 3 rispondenti su 5 dichiara che gli importi erogati negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati per nuovi investimenti, dei quali 2 su 5 a medio-lungo termine (durata superiore a 18 mesi); per un soggetto su 4, 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. Gli investimenti a medio-lungo termine fanno registrare incidenze percentuali più alte rispetto alla media del campione tra le cooperative di tipo B e di tipo A. Le Srl imprese sociali, invece, mostrano una percentuale superiore alla media del campione per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (inferiori a 18 mesi) (Tabella 13).

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

Finalità	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Spese correnti	25,1%	47,8%	24,8%	18,9%	32,5%
Ristrutturazione debiti precedenti	10,3%	8,9%	17,0%	6,8%	3,8%
Investimenti a breve termine	22,6%	2,2%	14,7%	29,0%	35,6%
Investimenti a medio-lungo termine	42,0%	41,1%	43,5%	45,3%	28,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

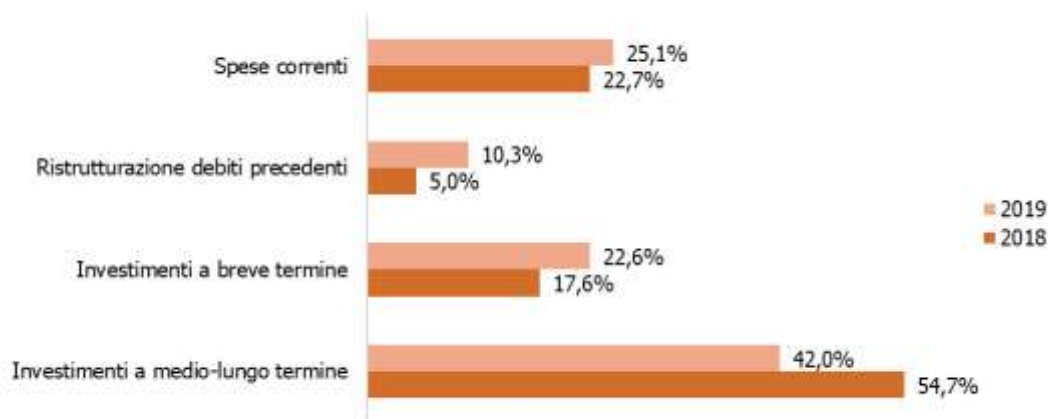
Le organizzazioni del Nord Est mostrano una preferenza per gli investimenti a medio e lungo termine (51,2%), insieme a quelle del Centro (43,8%) e del Nord Ovest (43,0%), mentre quelle del Sud impiegano maggiormente i finanziamenti ottenuti a copertura delle spese correnti (32,0%).

Oltre la metà delle realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni) hanno impiegato i finanziamenti ottenuti per investimenti a breve termine, mentre il 45,7% dei soggetti costituiti tra 11 e 20 anni in investimenti a medio-lungo termine. Le organizzazioni più longeve (> 20 anni), invece, hanno utilizzato maggiormente i finanziamenti bancari per spese correnti (27,5%) o per ristrutturazione di debiti precedenti (13,0%).

Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 intervistati) si evidenzia che i soggetti che svolgono interventi e servizi sociali e quelli che erogano prestazioni socio-sanitarie sono quelli che mostrano percentuali maggiori di finanziamenti destinati ad investimenti a medio-lungo termine (rispettivamente il 50,5% e il 50,0% dei rispondenti). Le organizzazioni che operano nel campo ambientale sono i soggetti che, se confrontati con la media del campione, privilegiano maggiormente gli investimenti di breve termine (50,0%). Le realtà operanti nell'ambito dell'educazione, dell'istruzione e della formazione professionali, invece, privilegiano l'impiego a copertura delle spese correnti (43,8%).

Confrontando i dati con i risultati della scorsa edizione (Figura 18) si registra un'inversione nell'andamento delle due tipologie di investimenti considerati: al calare degli investimenti con orizzonte temporale medio-lungo (-12,7%) corrisponde un incremento di quelli a breve termine (+5,0%), a cui si somma un aumento degli impieghi per la ristrutturazione dei debiti precedentemente contratti (+5,3%).

Fig. 18 - Finalità di impiego dei finanziamenti ricevuti negli ultimi 3 anni (trend 2018-2019)



Complessivamente la **relazione con gli istituti bancari** fa registrare alti livelli di soddisfazione: la maggior parte dei soggetti (79,6%), infatti, si dichiara soddisfatto della relazione commerciale con le banche con cui è in rapporto (Tabella 14).

Più della metà delle cooperative sociali di tipo A e di quelle di inserimento lavorativo sono soddisfatte soprattutto con riferimento all'offerta di prodotti e servizi ritenendoli adeguati alle proprie esigenze, mentre i consorzi di cooperative sociali si dicono soddisfatti in particolar modo dell'applicazione di metodi di valutazione personalizzati. Ad esprimere un giudizio contrario, invece, sono soprattutto le Srl imprese sociali: più di 1 su 3, infatti, non si ritiene soddisfatta del rapporto con gli istituti di credito con cui è in relazione.

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

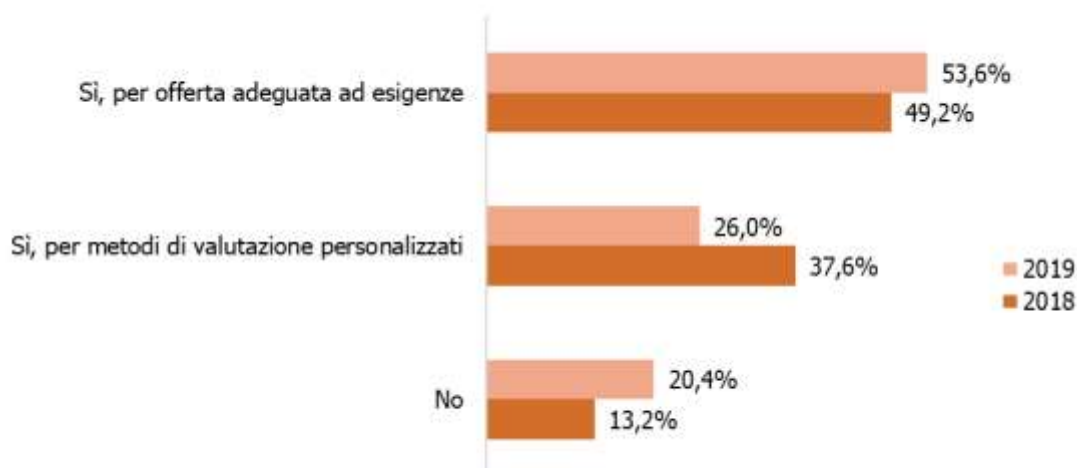
Soddisfazione	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Sì, soprattutto perché hanno prodotti/servizi adeguati alle nostre esigenze	53,6%	38,5%	58,8%	54,5%	41,7%
Sì, soprattutto perché applicano metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni <i>non profit</i>	26,0%	46,2%	27,5%	23,2%	22,2%
No	20,4%	15,3%	13,7%	22,3%	36,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Rispetto alla distribuzione geografica delle organizzazioni intervistate, quelle Centro Italia risultano essere le più soddisfatte per l'adeguatezza dei prodotti/servizi degli istituti bancari rispetto alle proprie esigenze (70,0%), le realtà

del Nord Est (32,9%) mostrano una soddisfazione più alta dovuta all'utilizzo da parte delle banche di metodi di valutazione personalizzati e, infine, quelle del Sud sono i soggetti meno soddisfatti per i rapporti in essere con le banche (35,7%). Assumendo, invece, come variabile gli anni di attività, le organizzazioni costituite da oltre 20 anni dichiarano un più elevato tasso di soddisfazione per la rispondenza dei prodotti/servizi offerti alle proprie esigenze rispetto alla media del campione (56,3%); le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) mostrano livelli di soddisfazione più alti dovuti alla percezione dell'applicazione, da parte degli istituti bancari, di metodi di valutazione personalizzati (27,6%). Infine, sono le realtà costituite tra più di 11 anni e meno di 20 che evidenziano i livelli di insoddisfazione maggiori (28,2%).

Confrontando i dati con i risultati della scorsa edizione (Figura 19), si registra una diminuzione di coloro i quali si dichiarano soddisfatti della personalizzazione dei metodi di valutazione applicati dalle banche nei confronti dei soggetti del Terzo settore (-11,6%) e un aumento, invece, di coloro i quali ritengono soddisfacenti i prodotti e servizi offerti dagli istituti di credito con cui sono in rapporto (+4,4%). In aumento, di contro, i soggetti che non si dichiarano soddisfatti nella relazione commerciale con le banche con cui sono in rapporto (+7,2%).

Fig. 19 - Soddisfazione del rapporto con le banche (trend 2018-2019)



Per il secondo anno consecutivo, l'Osservatorio ha cercato di comprendere l'opinione delle cooperative sociali e delle imprese sociali circa il ruolo che l'istituto bancario dovrebbe assumere per sostenere il loro sviluppo e la loro crescita (Tabella 15). Secondo le organizzazioni presenti nel campione la strategia migliore per garantire supporto in questo senso va nella direzione della costruzione di un'offerta di servizi di credito dedicata al comparto (35,2%) - dato che conferma anche gli elevati livelli di soddisfazione dei rapporti connesso all'offerta di prodotti e servizi adeguati alle esigenze delle rispondenti, appena sopra evidenziato; secondariamente, la possibilità che la banca assuma un ruolo consulenziale di accompagnamento (*mentorship*, intermediario di relazioni) risulta un'ulteriore potenziale modalità attraverso cui sostenere lo sviluppo delle realtà rispondenti (34,0%).

L'erogazione di un'offerta di servizi di credito dedicata da parte della banca sembra essere più rilevante per i consorzi e per le Srl con qualifica impresa sociale, mentre

per le cooperative sociali di tipo A e per quelle di inserimento lavorativo la banca dovrebbe principalmente svolgere un ruolo consulenziale di accompagnamento. Le cooperative sociali di tipo B, inoltre, ritengono che le banche dovrebbero altresì configurarsi come *partner* investitore in progettualità complesse.

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

Aspettativa circa il ruolo della banca	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata	35,2%	46,2%	36,3%	28,3%	47,2%
Soggetto <i>partner</i> investitore in progettualità complesse	30,8%	30,7%	28,4%	34,3%	27,8%
Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento	34,0%	23,1%	35,3%	37,4%	25,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Est 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 (43,9%); i soggetti del Centro invece mostrano livelli più alti di preferenza nel vedere la banca come *partner* investitore in progettualità complesse (45,0%). Infine le organizzazioni del Sud Italia individuano il ruolo della banca, in misura maggiore rispetto alla media del campione, nello sviluppare attività consulenziali e di accompagnamento per promuovere la crescita dei soggetti dell'imprenditorialità sociale (38,1%).

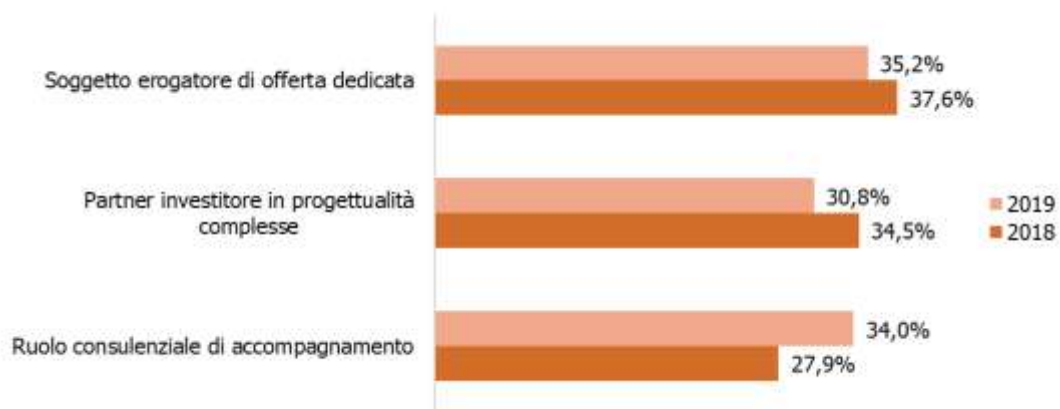
Le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) dichiarano che il ruolo che la banca deve assumere primariamente in questo contesto è quello di soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata (44,8%), mentre quelle attive da più anni ritengono che la banca sia maggiormente necessaria in veste di "consulente" in grado di accompagnarla nel proprio percorso di crescita e sviluppo (35,9% per le realtà attive tra 11 e 20 anni e 35,2% per i soggetti costituiti da oltre 20 anni).

Con riferimento alla cooperazione sociale, si evidenzia come le realtà di medie dimensioni (tra i 16 e i 50 soci) 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 (38,3%). I soggetti di più grandi dimensioni (con più di 50 soci), invece, ritengono che le banche debbano assumere soprattutto un ruolo di *partner* investitore in progettualità complesse (34,8%), mentre le realtà più piccole (sotto i 15 soci) dichiarano fondamentale l'attività di accompagnamento che la banca può offrire loro in termini di *mentorship* e di sviluppo di relazioni strategiche al fine di potenziare il loro percorso di crescita (34,9%).

Dal raffronto dei dati della presente edizione dell'Osservatorio con i risultati di quella precedente (Figura 20) emerge, in particolare, un aumento della necessità da parte dei rispondenti di concepire la banca nella veste di "consulente" in grado

di accompagnare le proprie strategie di crescita attraverso l'implementazione di percorsi di *mentorship* (+6,1%).

Fig. 20 - Ruolo potenziale della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (*trend* 2018-2019)

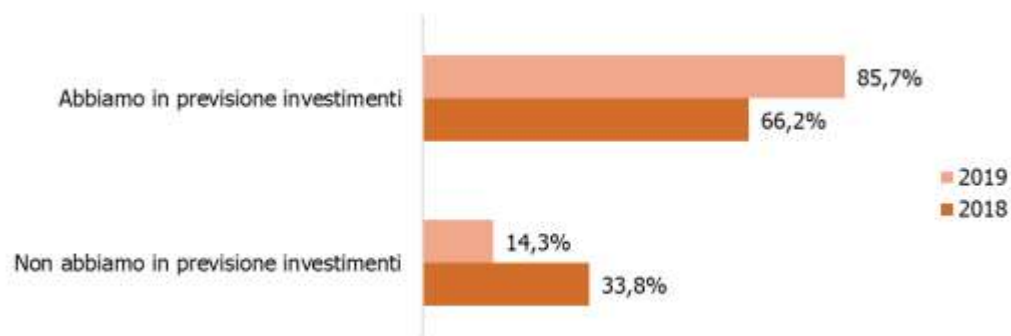




5. PROSPETTIVE FUTURE

Più di 4 organizzazioni su 5 presenti nel campione dichiara di prevedere nuovi investimenti per il 2020, dato in crescita di quasi 20 punti percentuali rispetto all'anno precedente (Figura 21).

Fig. 21 - Previsione di nuovi investimenti per il 2020 (trend 2018-2019)



Oltre 9 Srl con qualifica di impresa sociale su 10 prevedono nuovi investimenti nel 2020, seguite dalle cooperative inserimento lavorativo (Tabella 16). Al contrario, quasi la metà dei consorzi non esprime intenzioni positive in tal senso.

Tab. 16 - Previsione di nuovi investimenti per il 2020 (generale e per forma giuridica)

Previsione investimenti	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Abbiamo in previsione investimenti	85,7%	53,8%	83,3%	89,9%	94,4%
Non abbiamo in previsione investimenti	14,3%	46,2%	16,7%	10,1%	5,6%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Oltre la metà delle organizzazioni che intendono realizzare investimenti nei successivi 12 mesi indicano l'autofinanziamento come principale metodo di copertura dei fabbisogni; più di 1 su 4, invece, prevede di fare ricorso al credito bancario (Tabella 17).

Le cooperative di inserimento lavorativo e le cooperative di tipo A sono le tipologie che maggiormente intendono ricorrere all'autofinanziamento rispetto al livello medio del campione. Le cooperative di tipo B, inoltre, insieme ai consorzi di cooperative sociali indicano una propensione superiore alla media per ciò che riguarda la copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2020 attraverso il ricorso al credito bancario. Infine, le Srl imprese sociali si caratterizzano per una maggiore propensione a ricercare risorse da fonte pubblica, da un lato, e da investitori privati, dall'altro.

Tab. 17 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2020 (generale e per forma giuridica)

Modalità di copertura	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Banche	26,3%	50,0%	24,9%	30,7%	13,1%
Autofinanziamento	52,3%	31,4%	53,4%	54,7%	47,9%
Finanziamenti pubblici	12,8%	18,6%	14,3%	7,4%	21,8%
Soggetti privati	8,6%	0,0%	7,4%	7,2%	17,2%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Centro mostrano un maggior ricorso all'autofinanziamento (58,0%), mentre le organizzazioni del Nord Ovest utilizzano in maggior misura il credito come fonte di copertura finanziaria (31,6%). Il finanziamento pubblico appare essere più diffuso tra le organizzazioni del Centro (15,3%), mentre quelle del Sud mostrano una tendenza leggermente più alta della media nel rivolgersi a soggetti privati (10,3%).

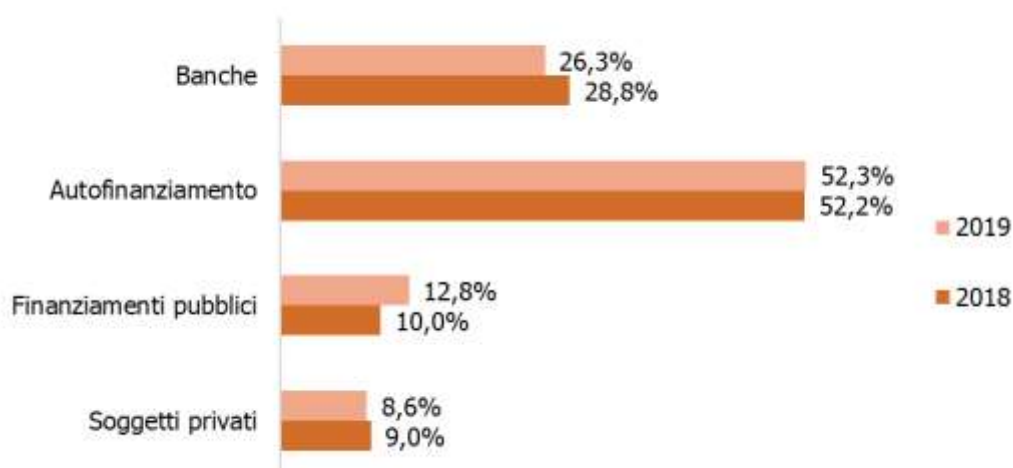
Le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) ricorrono maggiormente all'autofinanziamento (54,8%) e a investitori privati (15,5%), mentre i soggetti che operano tra 11 e 20 anni utilizzano maggiormente il credito bancario (28,3%). I finanziamenti pubblici sono la fonte di copertura maggiormente diffusa tra le realtà "più longeve" (oltre 20 anni di attività, 13,0%).

Analizzando i settori di attività di interesse generale (in cui erano presenti almeno 6 intervistati), si nota che i soggetti che offrono servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore sono quelli che intendono fare maggiormente ricorso al credito bancario (57,8%). Le realtà impegnate nell'ambito degli interventi e delle prestazioni sanitarie, quelle impegnate per la salvaguardia e il miglioramento delle condizioni dell'ambiente, nonché i soggetti operanti per l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati/molto svantaggiati sono, invece, quelle che dichiarano che l'autofinanziamento sarà la principale fonte di copertura degli investimenti futuri (con percentuali pari a circa il 62,0%). Le organizzazioni erogatrici di prestazioni socio-sanitarie, invece, prevedono un maggiore ricorso al finanziamento da parte di soggetti privati (13,5%).

Rispetto alla variabile dimensionale, le realtà più piccole (con meno di 15 soci) sono quelle che ricorrono maggiormente all'autofinanziamento (57,4% rispetto al 52,3% riscontrato nel campione) e al finanziamento da soggetti privati (9,8% contro l'8,6% medio). Il ricorso al credito bancario è più frequente nei soggetti di medie dimensioni (con più di 16 soci ma meno di 50; 30,7% contro il 26,3% del campione), mentre le organizzazioni più grandi (oltre 50 soci) ricorrono maggiormente rispetto alla media del campione ai finanziamenti pubblici (13,6% contro l'12,8%).

La comparazione dei dati sulle modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti per il 2020 mette in evidenza, rispetto all'anno precedente, una situazione di sostanziale stabilità rispetto alle fonti di copertura preventivate dalle organizzazioni rispondenti (Figura 22).

Fig. 22 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti futuri (trend 2018-2019)



Confrontando le previsioni di investimenti nel 2020 con l'indicazione di aver effettuato investimenti negli ultimi 3 anni, si evidenzia che più di 4 organizzazioni su 5 presenti nel campione ha investito negli ultimi tre anni e prevede di farlo anche nel futuro prossimo, mentre 1 su 10, sebbene abbia fatto investimenti negli ultimi 3 anni, ha deciso di non effettuarne nel 2020 (Tabella 18).

Tab. 18 - Confronto tra investimenti effettuati negli ultimi 3 anni e previsione di investimento nel 2020

Investimenti - ultimi 3 anni	Previsione investimenti nel 2020		
	Sì	No	Totale
Sì	83,9%	10,1%	94,0%
No	1,8%	4,2%	6,0%
Totale	85,7%	14,3%	100,0%

Considerando nel confronto le diverse caratteristiche dei soggetti (tipologia organizzativa, ripartizione geografica e anni di attività), si evidenzia come le cooperative di inserimento lavorativo e le Srl imprese sociali sembrano essere i soggetti all'interno del campione più propensi all'investimento sia nel passato (ultimi tre anni) che nel prossimo futuro (previsione per il 2020) (rispettivamente 87,7% e 89,0%). I consorzi invece, sono le realtà con la più bassa propensione all'investimento, sia nel passato (ultimi 3 anni) che in prospettiva (38,5%).

Le organizzazioni del Centro sono i soggetti che evidenziano la più alta previsione di nuovi investimenti per il 2019 (89,4%) pur essendosi impegnati in investimenti negli ultimi tre anni.

Le organizzazioni più "giovani" mostrano livelli più elevati di correlazione tra la propensione all'investimento nel 2020 e la realizzazione di investimenti nell'ultimo triennio considerato (91,3%).

Considerando le sole cooperative, emerge che le organizzazioni di dimensioni più grandi (oltre 50 soci) sembrano essere quelle più propositive per il futuro,

prevedendo investimenti sul 2020 dando continuità di fatto al trend dell'ultimo triennio (88,6%).

Oltre 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 (Tabella 19). In particolare, sono di questo parere le cooperative sociali di tipo A e i consorzi, le organizzazioni del Nord Est (58,5%), quelle costituite da più di 11 anni ma meno di 20 (59,0%) e quelle che si operano nell'ambito dell'*housing* sociale (66,7%).

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

Strategie/incentivi	Campione (generale)	Ripartizione per forma giuridica			
		Consorzi	Coop. A	Coop. B	Srl impresa sociale
Strumenti di finanza agevolata	54,0%	61,5%	62,7%	49,5%	38,9%
Strumenti cooperativi di sistema	33,2%	30,8%	30,4%	36,4%	33,3%
Strumenti cooperativi interni	20,4%	7,7%	24,5%	21,2%	11,1%
Sistema di garanzie dedicato	15,2%	30,8%	12,7%	18,2%	8,3%
Fondi <i>equity</i> per l'imprenditorialità sociale	12,4%	23,1%	11,8%	9,1%	19,4%
Strumenti finanziari ibridi	4,4%	7,7%	3,9%	5,1%	2,8%
Strumenti <i>pay for success</i>	3,6%	0,0%	2,9%	5,1%	2,8%
Altro	2,0%	1,0%	1,0%	3,0%	0,0%

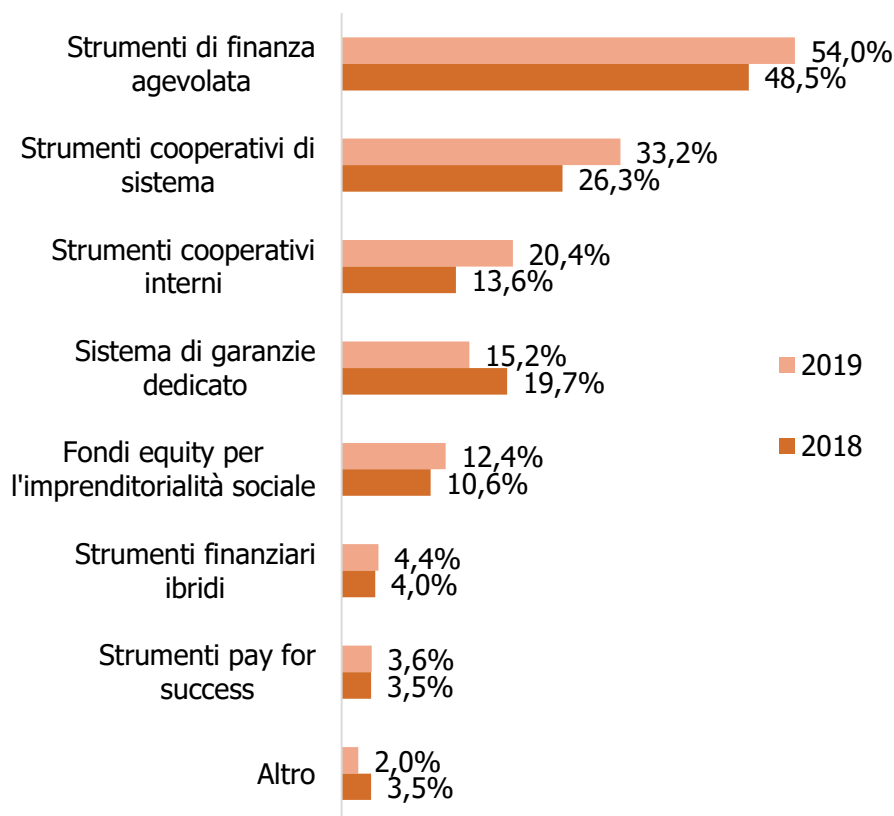
Tra le organizzazioni che ritengono maggiormente utili gli strumenti cooperativi di sistema (es. fondo mutualistico - intervento in capitale di rischio, erogazione mutui agevolati, contributi a fondo perduto, convenzioni con strutture finanziarie finalizzate alla moltiplicazione di risorse, microcredito, Cooperazione Finanza Impresa - CFI, ecc.) si evidenziano percentuali più alte per le cooperative sociali di inserimento lavorativo, per le organizzazioni del Nord Est (36,6%), per i soggetti costituiti da maggior tempo ("Oltre 20 anni di attività"; 36,9%) e operanti nel settore della salvaguardia e del miglioramento delle condizioni dell'ambiente (40,0%).

A seguire, la terza possibilità rilevante per i rispondenti è stata l'opzione degli "strumenti cooperativi interni", privilegiata dalle cooperative sociali di tipo A (24,5%), dalle organizzazioni del Nord Ovest (26,7%), da realtà con oltre 20 anni di attività (24,4%) e che operano nell'ambito dell'*housing* sociale (33,3%).

Nella comparazione con la precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 23), cresce la percezione del contributo al fine di aumentare gli investimenti da parte delle cooperative sociali/imprese sociali rispetto a "finanza agevolata", "strumenti cooperativi di sistema" ed "interni" e "fondi *equity* per l'imprenditorialità sociale" (con percentuali di incremento mediamente pari a 6 punti percentuali) e, seppure

in maniera più contenuta, relativamente a “strumenti finanziari ibridi” e “strumenti pay for success” (rispettivamente 0,4% e 0,1%). Si registra, invece, un’inversione di tendenza per ciò che riguarda il sistema di garanzie dedicato, il cui dato decresce di 4,5 punti percentuali.

Fig. 23 - Strategie/incentivi per aumentare gli investimenti da parte delle cooperative sociali e imprese sociali (trend 2018-2019)





CONCLUSIONI

Il *sentiment* per il 2020 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 evidenzia una situazione di generale stabilità delle aspettative dei soggetti intervistati, soprattutto con riferimento alla cooperazione sociale di tipo A. Con riferimento alle entrate *market*, d'altra parte, si prefigura prevalentemente una situazione di aumento o stabilità delle aspettative registrate dai soggetti intervistati: nel primo caso, il riferimento è in particolar modo alle Srl imprese sociali, mentre, nel secondo, alle cooperative sociali di tipo A. Sia relativamente alle entrate *non market* che a quelle *market*, le previsioni di diminuzione in termini di entrate formulate da consorzi e cooperative sociali di inserimento lavorativo sono maggiori rispetto al livello medio del campione.

Dall'analisi sul tema della finanza a impatto sociale, si sottolinea da parte delle organizzazioni rispondenti un aumento in termini di conoscenza di tali strumenti, in particolar modo da parte dei consorzi di cooperative sociali, e un aumento di consapevolezza da parte del campione di cooperative sociali rispetto al triennio precedente a fronte di un calo, invece, informativo da parte delle Srl imprese sociali. In particolare, si rileva la conoscenza di strumenti a finanza agevolata (soprattutto tra le cooperative sociali di tipo A), mentre ancora poco diffusa è la consapevolezza rispetto a strumenti *pay for success*. Rispetto alle rilevazioni precedenti, inoltre, cresce la diffusione di informazioni in merito a obbligazioni solidali e *Social Venture Capital*. Solo un soggetto su 3 tra quelli che dichiarano di conoscere lo strumento è interessato al suo utilizzo effettivo o lo sta già utilizzando: in entrambi i casi si rileva un dato superiore alla media rispetto alla tipologia giuridica delle cooperative di tipo A, mentre i consorzi e le cooperative di inserimento lavorativo si dichiarano mediamente meno interessate all'utilizzo di tali strumenti. Quelli a finanza agevolata risultano essere anche in questo caso la tipologia di strumenti più diffusa (in particolar modo tra le cooperative di tipo A) così come, al contrario, gli strumenti *pay for success*.

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), in diminuzione rispetto al passato, e dall'autofinanziamento (preferito dalle cooperative sociali - sia A che B - e dalle Srl con qualifica di impresa sociale), in crescita nel raffronto con l'edizione precedente.

Con riferimento alla relazione con le banche per ricorso al credito, emerge che la metà del campione si è rivolta agli istituti di credito negli ultimi 3 anni (soprattutto i consorzi) e che più di 7 soggetti su 10 hanno ottenuto l'erogazione di tutto l'importo richiesto e 9 su 10 più della metà: le cooperative di tipo A si sono trovate maggiormente in questa situazione positiva. Tra le organizzazioni che non hanno ricevuto l'intero ammontare atteso, la motivazione prevalente che ha comportato la minor erogazione è riconducibile ad una richiesta di importo troppo elevato. In più di 3 casi su 5 i finanziamenti ottenuti sono stati impiegati per investimenti, di cui 2 su 5 a medio-lungo termine. In generale si osserva un alto livello di soddisfazione (4 su 5 rispondono positivamente) 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 (dato in aumento rispetto alla precedente rilevazione) e secondariamente all'applicazione di metodi di valutazione creditizia personalizzati per il settore *non profit*: le cooperative di tipo A e B dichiarano i livelli di soddisfazione più elevati, mentre di contro un terzo delle Srl imprese sociali 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 (in particolar modo tra i consorzi e le Srl imprese sociali) e, in secondo luogo, che sviluppi la disponibilità ad assumere un ruolo consulenziale di accompagnamento per le cooperative sociali e le imprese sociali (soprattutto tra le cooperative sociali di tipo A e di inserimento lavorativo).

Per quanto concerne infine le prospettive di sviluppo future, più di 4 organizzazioni su 5 prevedono nuovi investimenti nel corso del 2020; le Srl 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, preferenza riscontrata in particolar modo da parte delle cooperative sociali di tipo A e B, a conferma di quanto rilevato rispetto ai dati sulla realizzazione di investimenti nel triennio precedente. Per migliorare il sostegno e la crescita degli investimenti da eseguirsi da parte delle cooperative ed imprese sociali, ancora una volta la metà delle organizzazioni ritiene più opportuno agire sugli strumenti di finanza agevolata, indicazione emersa in particolare dalle cooperative sociali di tipo A e dai consorzi.

Come dichiarato in apertura del presente documento, la rilevazione e le previsioni di conseguenza formulate sono riconducibili ad un periodo antecedente al verificarsi dell'emergenza sanitaria dovuta alla diffusione di COVID-19; per tale motivo, sarà possibile cogliere la discontinuità generata da tale evento all'interno del mondo dell'imprenditorialità sociale, in termini di previsioni di crescita e di capacità di investimento, soltanto in una futura edizione dell'Osservatorio "Finanza e Terzo settore".



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".