



Introduzione

La presente nota, elaborata da AICCON¹, intende analizzare e commentare un campione di cooperative sociali italiane rispetto alla loro durabilità e solidità economica, osservando in particolare anche l'andamento degli indici relativi alla dimensione occupazionale, tratto da sempre distintivo della cooperazione sociale.

Inoltre, sulla base dei dati in possesso, saranno stimati i dati relativi alla popolazione di riferimento (totalità delle cooperative sociali italiane²).

Nota metodologica

Il campione di cooperative sociali utilizzato è stato elaborato al fine della realizzazione della IV edizione dell'Osservatorio UBI Banca "Finanza e Terzo settore"³. Si tratta di 250 organizzazioni, estratte dalle cooperative sociali attive presenti, al 30 novembre 2014, nella banca dati Aida⁴ di Bureau Van Dijk. Il piano di campionamento adottato è stratificato con selezione casuale delle unità negli strati e senza reimmissione. Gli strati sono stati definiti dall'aggregazione delle variabili relative al livello territoriale (3 macro-regioni: Nord, Centro e Sud e Isole), alla tipologia di cooperativa sociale ed alla dimensione dell'organizzazione, intesa in termini di valore della produzione registrato nel 2013: piccole (valore della produzione inferiore ai 250 mila euro), medie (tra i 250mila ed il milione di euro) e grandi (valore della produzione superiore al milione di euro). Non disponendo delle informazioni contenute nei registri regionali delle cooperative sociali, la tipologia di organizzazione – A (gestione di servizi socio-sanitari ed educativi) e B (svolgimento di attività finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate) – è stata definita sulla base del codice Ateco⁵ principale dichiarato al Registro delle Imprese dalle cooperative stesse⁶.

¹ www.aiccon.it

² Pari a 11.264 unità. Fonte: Istat, 9° Censimento delle Istituzioni Non Profit in Italia (2011)

³

<https://www.ubibanca.com/page/osse-osservatorio-ubi-banca>

⁴ <https://aida.bvdinfo.com/version-2015128/home.serv?product=AidaNe-o>

⁵ Classificazione delle attività economiche : <http://www.istat.it/it/archivio/17888>

⁶ Nello specifico, la tipologia "A" include le cooperative sociali che presentano codice d'attività primaria riconducibili a turismo sociale (divisione Ateco 79), istruzione (85) assistenza sanitaria (86), assistenza sociale residenziale e non (divisioni 87 e 88), attività artistiche, sportive di intrattenimento e divertimento (divisioni 90, 91, 92, 93) ed attività di organizzazioni associative (94).

Area geografica	Tipo	Valore produzione (2013)			Totale
		<= 250k (piccole)	250k-1mil (medie)	>1mil (grandi)	
Nord	A	24	24	25	73
	B	15	14	11	40
Centro	A	14	8	7	29
	B	10	5	5	20
Sud e Isole	A	38	14	7	59
	B	19	5	5	29
Totale		120	70	60	250

Analisi delle voci di bilancio

L'andamento triennale (2011-2013) del dato medio relativo al **valore della produzione** delle cooperative sociali che compongono il campione è sostanzialmente costante e si aggira intorno ai 981mila euro per il 2013. Differenti i valori medi relativi alla cooperazione sociale di tipo A nel confronto con quella di tipo B: rispetto alle prime i dati superano per il triennio il milione di euro, mentre per le seconde la cifra media è intorno ai 700mila euro.

Il valore medio del **risultato d'esercizio** delle cooperative sociali è complessivamente diminuito nel triennio di riferimento, dimezzandosi dal 2011 al 2013 (Figura 1). Tale dato è fortemente influenzato dall'andamento della cooperazione sociale di tipo A, il cui valore medio è passato dai 9mila e 700 euro del 2011 a 1,7mila del 2013 (-81,7%).

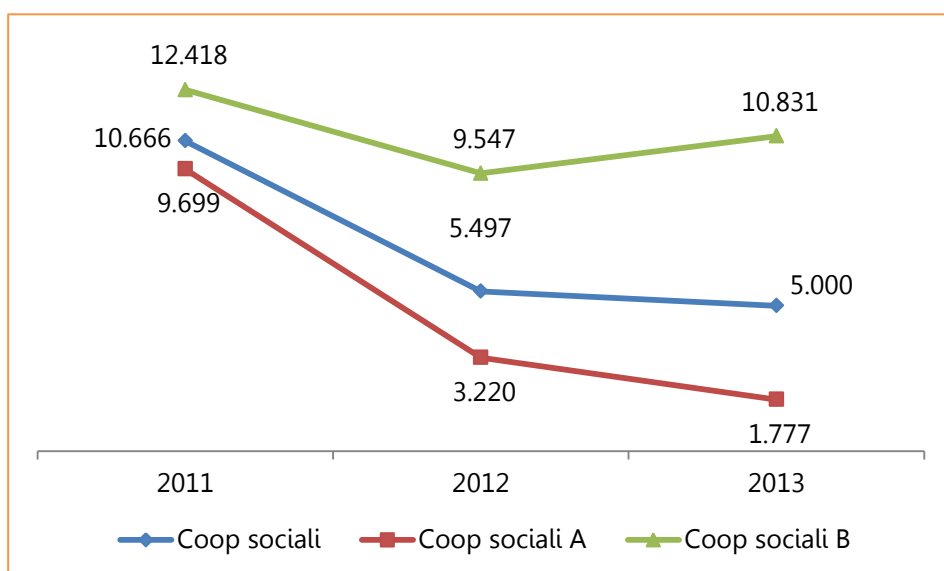


Figura 1. Valore medio del risultato d'esercizio, per tipologia. Anni 2011-2013

Relativamente alle cooperative sociali di tipo B, invece, dopo una diminuzione del 23,1% verificatasi tra il 2011 e il 2012, nel 2013 il valore medio del risultato d'esercizio è tornato a crescere superando i 10mila euro. Rilevanti anche i dati medi classificati per la dimensione (in termini di valore della produzione) e la distribuzione territoriale delle cooperative sociali del campione: le realtà di piccole dimensioni (sia di tipo A che B) fanno registrare un risultato di esercizio negativo per il 2013 in tutte le macro aree geografiche di riferimento. Inoltre, le cooperative sociali di tipo A del Nord sono quelle che in tutte e tre le classi dimensionali presentano valori medi del risultato d'esercizio negativi. Dal raffronto tra cooperative sociali di tipo A e di tipo B, emerge come le prime, essendo più dipendenti da servizi a forte intensità lavorativa, molto probabilmente abbiano risentito maggiormente dell'incremento relativo all'adeguamento del Contratto Collettivo Nazionale del Lavoro di categoria avvenuto nel periodo considerato. D'altro canto, le cooperative sociali di tipo B, dopo la fase

iniziale della crisi, hanno avviato un processo di efficientamento e riassetto interno che ha portato – in particolar modo quelle di dimensioni medie e grandi – a crescere sia in termini di fatturato che di marginalità.

Analisi degli indici

Al fine di comprendere la situazione economica in cui versano le cooperative sociali oggetto di analisi, sono stati osservati alcuni indici di *performance* reddituale, a partire dal **ROE** (*return on equity*), indice di redditività del capitale proprio. Seppure con le dovute limitazioni del caso⁷, i valori medi del ROE del campione di cooperative sociali analizzato permettono di affermare una duplice tendenza in atto (Figura 2): da un lato, le cooperative sociali di tipo A che, con valori medi in decrescita per il triennio di riferimento (-2,8 punti percentuali), si discosta da un valore soglia minimo (pari a 2) soltanto di 0,4 punti percentuali. Dall'altro, invece, la cooperazione sociale di tipo B, pur conoscendo anch'essa una forte riduzione del valore medio dell'indice nel biennio 2011-2012, passando da 11,5% a 6,8% (-4,7 punti percentuali), nel 2013 ha fatto registrare un valore medio del ROE superiore al 7%, evidenziando una notevole capacità in termini di efficienza ed efficacia gestionale di questa tipologia di cooperative sociali, che ha permesso loro di reagire in maniera dinamica alle sfide legate al cambiamento.

⁷ Come sostengono Barbetta e Donegani (2013, p. 79), infatti, "l'utilizzo del ROE nell'analisi delle *performance* delle

vendita sul mercato delle quote di cooperative sociali può sembrare inopportuno poiché gli utili delle cooperative (specie quelle sociali) per legge non possono essere oggetto di distribuzione, né tanto meno possono essere realizzati dai soci attraverso la proprietà. Tali vincoli normativi, con elevata probabilità, influenzano e condizionano l'attività degli amministratori delle cooperative, [...] e favoriscono [...] il perseguimento di diversi obiettivi istituzionali e sociali (da migliori condizioni di lavoro a servizi di migliore qualità per gli utenti). Per queste ragioni, misurare le *performance* delle cooperative sociali *esclusivamente* in termini di redditività del capitale proprio potrebbe condurre a risultati fuorvianti.

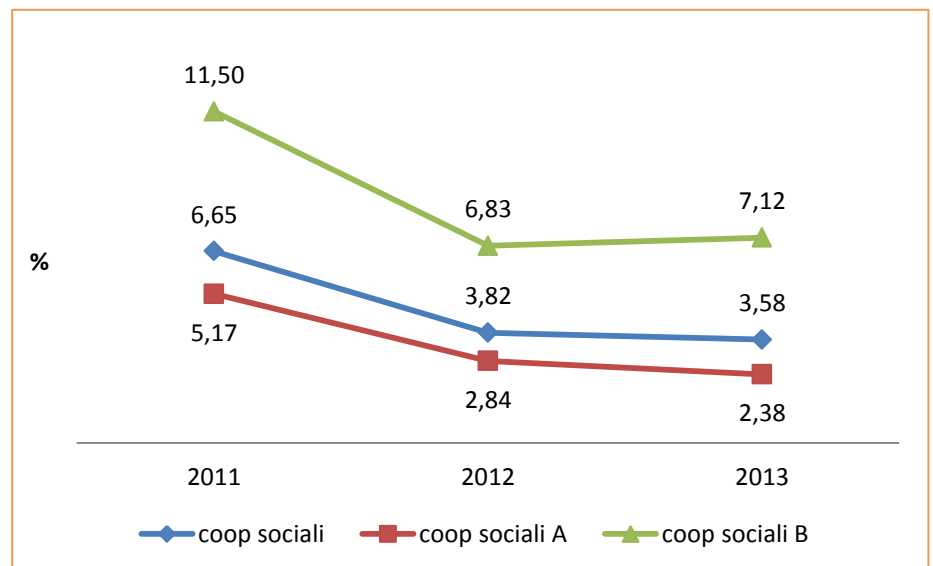


Figura 2. Valore medio del ROE, per tipologia. Anni 2011-2013

Per rendere più completa la valutazione della solidità economica del campione osservato è opportuno analizzare l'andamento della gestione produttiva delle cooperative sociali attraverso il **ROA** (*return on assets*), indicatore della redditività della gestione dell'impresa che evidenzia il rendimento degli investimenti fatti indipendentemente dalla destinazione del risultato operativo (o margine operativo netto).

Nel triennio 2011-2013 il valore medio del ROA per le cooperative sociali del campione ha avuto un andamento discontinuo, dapprima con un brusco calo (2011-2012) sia per le realtà di tipo A che di tipo B (rispettivamente -1,31 e -0,85 punti percentuali) e successivamente (2012-2013) positivo (+0,07 punti percentuali per le cooperative sociali di tipo A e +0,66 per le B). Nel 2013, il divario tra i valori medi del ROA delle due tipologie di cooperative sociali è pari circa 1,5 punti percentuali, *gap* quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente e più che triplicato rispetto al 2011.

Il valore medio del ROA fatto registrare dalle cooperative sociali di inserimento lavorativo nel 2013 è pari allo 3,05 per cento, percentuale che risente positivamente dell'andamento del dato medio delle realtà di grandi dimensioni (in particolar modo di quelle localizzate nelle regioni del Sud, 6,1%), che bilanciano i dati medi negativi dei soggetti di piccole dimensioni (soprattutto del Centro Italia, -8,7%) (Figura 3).

La scarsa crescita del valore medio percentuale del ROA delle cooperative sociali di tipo A per il 2013, invece, risente dell'andamento negativo del dato dei soggetti di piccole dimensioni (soprattutto del Nord, -11,2%).

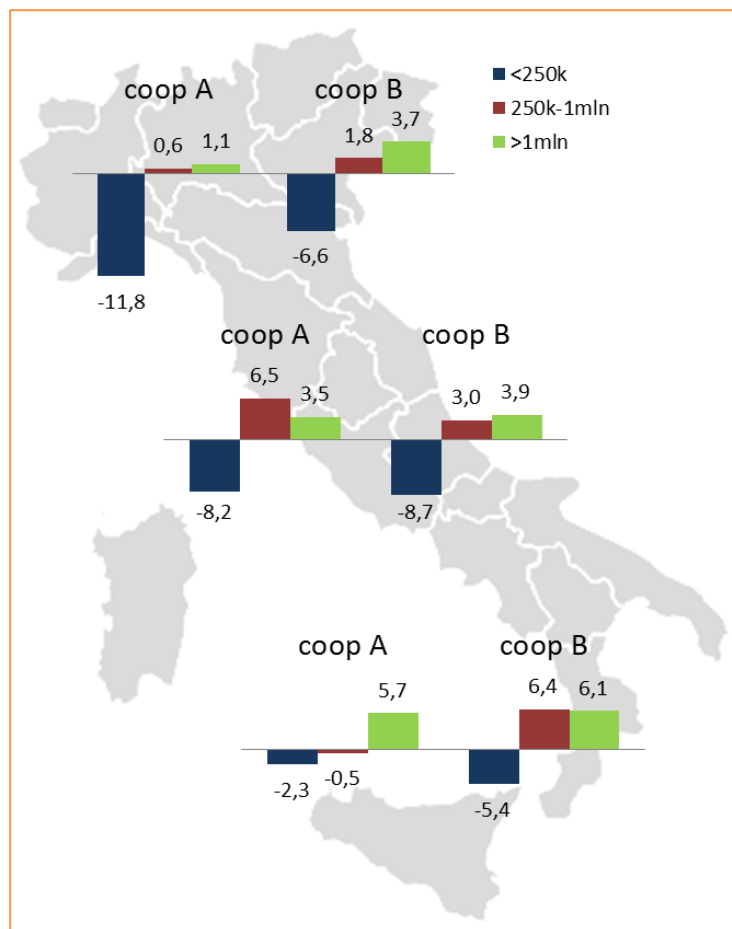


Figura 3. Valore medio del ROA, per tipologia e area geografica. Anno 2013

Un ulteriore indicatore di redditività è il **MOL** (margine operativo lordo), che evidenzia il reddito generato basato solo sulla sua gestione caratteristica. Il valore medio del MOL della cooperazione sociale campionata è mediamente diminuito nel triennio di riferimento (-7,2% dal 2011 al 2013) assestandosi su un ammontare pari a circa 44mila euro (Figura 4). Se è vero che nel 2013 sia le cooperative sociali di tipo B che quelle di tipo A si assestano su un dato medio intorno ai 44mila euro, convergendo rispetto ai dati medi relativi al biennio precedente, è utile evidenziare come la cooperazione sociale di tipo A abbia visto una flessione negativa del valore medio del MOL del 13,2% dal 2011 al 2013, mentre la cooperazione sociale di inserimento lavorativo presenti una tendenza di crescita per lo stesso periodo di riferimento (quasi il 6%).

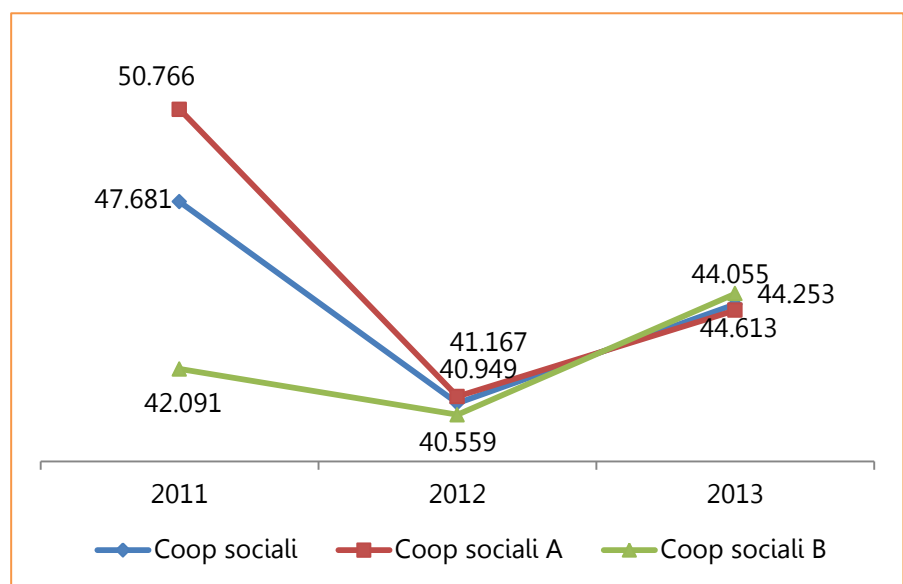


Figura 4. Valore medio del margine operativo lordo, per tipologia. Anni 2011-2013

Sono soprattutto le cooperative sociali (sia A che B) di grandi dimensioni del Nord Italia a far registrare valori medi più alti rispetto al dato medio della classe dimensionale di appartenenza (circa 170mila euro contro 158mila).

In estrema sintesi, dall'analisi degli indicatori di redditività selezionati, emerge come le cooperative sociali di tipo B – in particolare di grandi dimensioni – siano complessivamente più "performanti" in termini di solidità economica e di capacità di fare investimenti, aprendo anche a nuovi mercati di attività e realizzando sempre più forme di collaborazione come le *partnership* pubblico-privato.

Oltre agli elementi fin qui emersi in termini di redditività delle cooperative sociali osservate, è opportuno guardare anche l'andamento degli indici relativi alla dimensione occupazionale di tali soggetti.

Tratto distintivo della cooperazione sociale, infatti, è la capacità di *resilienza* in termini di creazione e mantenimento dei posti di lavoro, a fronte anche di un'eventuale necessaria riduzione dei propri margini operativi.

La conferma di quanto appena affermato arriva anche dai valori medi (in %) del rapporto tra **costo del personale** e costi della produzione, che rimangono stabili per tutto il triennio considerato (attorno al 61%). Le percentuali sono più alte per le cooperative sociali di tipo A (circa il 62%) rispetto a quelle di tipo B (intorno al 58%): quest'ultime, infatti, presentano valori medi sia del costo del personale che del totale dei costi della produzione inferiori rispetto a quelli relativi alle cooperative sociali di tipo A. Sono inoltre le realtà di medie e grandi dimensioni del Centro Italia, sia di tipo A che B, a presentare percentuali più alte rispetto al valore medio % (2013) della classe dimensionale di appartenenza (Figura 5).

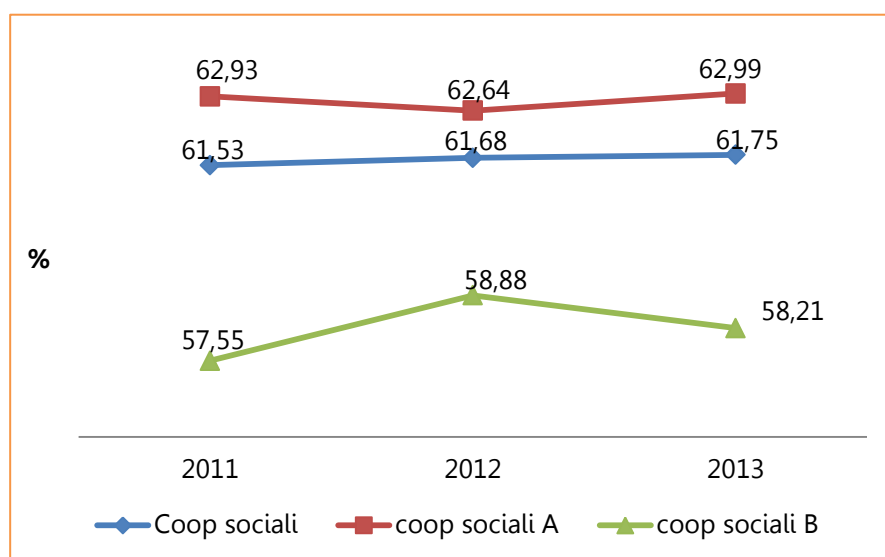


Figura 5. Valore medio del costo del personale (%), per tipologia. Anni 2011-2013

Sostanzialmente stabile, per il triennio considerato, anche il rapporto tra **costo del lavoro** e ricavi delle cooperative sociali (intorno al 60%). Per le cooperative sociali di tipo A i valori medi percentuali si aggirano attorno al 62% (in lieve crescita nel triennio, +0,7 punti percentuali), mentre per le realtà di inserimento lavorativo la percentuale è pari a circa il 57% (dopo un iniziale aumento di 1,7 punti percentuali tra il 2011 e il 2012, il dato medio è diminuito di 1,0 punti percentuali nel 2013). Anche in questo caso, le cooperative sociali (A e B) di medie e grandi dimensioni del Centro Italia presentano percentuali superiori al valore medio % (2013) della classe dimensionale di appartenenza (Figura 6).

Come si evince dai dati appena descritti, il costo delle risorse umane nelle cooperative sociali ha sia una forte rilevanza rispetto al costo della produzione che un'incidenza notevole rispetto ai ricavi. Tale evidenza si lega chiaramente alla tipologia di offerta che caratterizza la cooperazione sociale (in particolar modo, anche se non esclusivamente, di tipo A) che si sostanzia principalmente nell'erogazione di servizi.

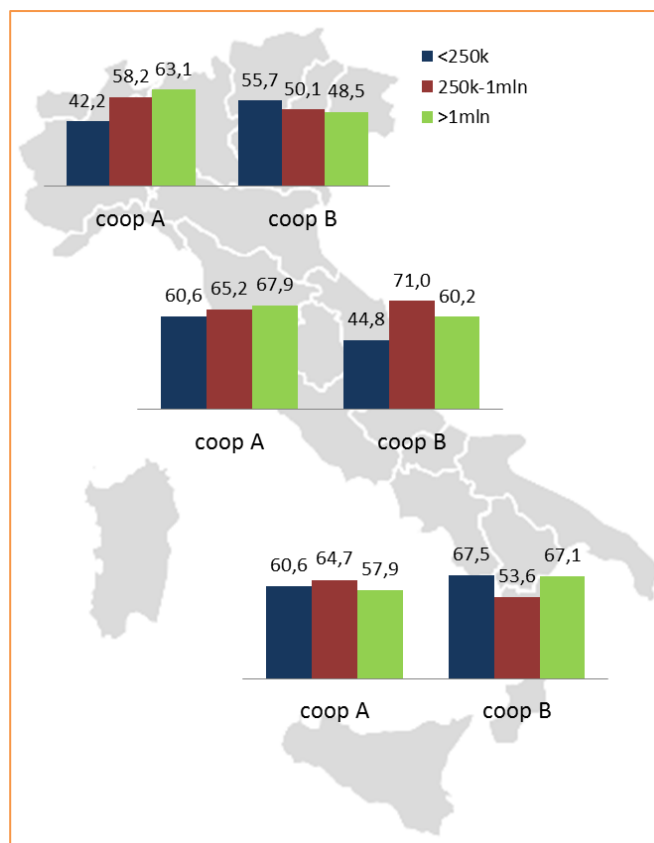


Figura 6. Valore medio del costo del lavoro (%), per tipologia e area geografica. Anno 2013

Stime per l'universo della cooperazione sociale

I dati estratti per le cooperative sociali del campione rappresentativo dell'universo italiano consentono di elaborare alcune stime sugli stessi dati relativi alla cooperazione sociale italiana. In particolare, per il 2013 è possibile calcolare un **valore della produzione complessivo** intorno agli 11 miliardi di euro.

Inoltre, è possibile calcolare che per 2013 la cooperazione italiana abbia ottenuto un **risultato di esercizio totale** pari a circa 56 milioni di euro e un **marginale operativo lordo complessivo** intorno ai 500 milioni di euro.