

Osservatorio UBI BANCA su “Finanza e Terzo Settore” - VIII EDIZIONE

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione e impresa sociale

Marzo 2019

UBI  **Banca**

UBI  **comunità**

A cura di  **aiccon**
ricerca

Obiettivi	3
Metodologia	4
Campioni	5
Le due prospettive all'interno del campione: cooperazione sociale e S.r.l. con qualifica impresa sociale	8
Previsioni entrate 2019	11
Conoscenza strumenti di finanza a impatto sociale	18
Interesse e utilizzo strumenti di finanza a impatto sociale	21
Fabbisogno finanziario per investimenti – ultimi tre anni	24
Richiesta finanziamenti alle banche	28
Motivazioni mancata/parziale concessione dei finanziamenti	31
Modalità di impiego dei finanziamenti	32
Livelli di soddisfazione	34
Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative/imprese sociali	36
Fabbisogno finanziario per investimenti	39
Confronto investimenti effettuati negli ultimi 3 anni vs previsione investimenti sul 2019	43
Sostegno alla domanda di investimenti	46
Conclusioni	49
Appendice: analisi dei bilancio delle cooperative sociale – metodologia e campione	54
Appendice: analisi dei bilancio delle cooperative sociale	56

Obiettivi

L'Osservatorio UBI Banca su Finanza e Terzo Settore, realizzato da UBI Banca con il supporto scientifico di AICCON, intende 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 il cambiamento promosso 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 sia le **cooperative sociali** (per l'ottavo anno consecutivo) che le **imprese sociali** con forma societaria S.r.l. (d. Lgs 117/17).

In particolare, la ricerca ha assunto i seguenti **obiettivi conoscitivi**:

- Previsione dell'andamento delle entrate derivanti da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni
- Previsione dell'andamento delle entrate derivanti da vendita di prodotti/servizi sul mercato
- Conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale e interesse rispetto al loro utilizzo potenziale
- Fonte di copertura degli investimenti effettuati nell'ultimo triennio
- Richieste di finanziamento effettuate nell'ultimo triennio, eventuali motivazioni della parziale/totale mancata concessione e modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti
- Previsioni di investimento per il 2019 e relative fonti di copertura
- Soddisfazione complessiva del rapporto con le banche
- Ruolo e funzione della banca per lo sviluppo delle cooperative e imprese sociali
- Fronti su cui agire per incentivare investimenti

Metodologia

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

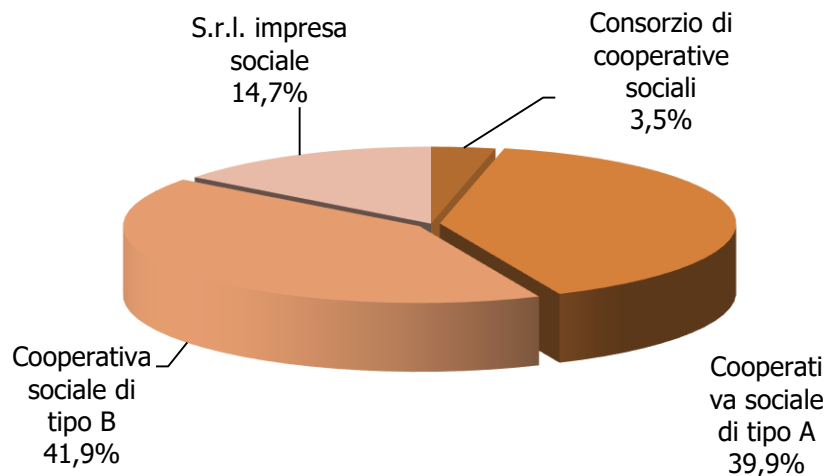
La rilevazione è avvenuta tramite metodologia CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*) ed è stata realizzata per conto di AICCON da Sylla (www.sylla.it). Considerata una popolazione statistica di cooperative sociali (di tipo A e tipo B) e imprese sociali di circa 15.249* unità, una varianza dello 0,5 e una confidenza 0,95, la numerosità campionaria indicata ha permesso di attestare l'errore campionario sul 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.

* Fonte: Registro delle Imprese - Infocamere

Campione (1/3)

Il campione è stato stratificato per tipologia di organizzazione e area geografica. L'estrazione è avvenuta con metodo casuale semplice senza ripetizione.

Tipologia di organizzazione



Regione	%
Abruzzo	2,0%
Basilicata	1,0%
Calabria	0,5%
Campania	4,6%
Emilia-Romagna	11,6%
Friuli-Venezia Giulia	1,5%
Lazio	4,0%
Liguria	2,0%
Lombardia	25,8%
Marche	1,5%
Molise	1,0%
Piemonte	13,1%
Puglia	2,0%
Sardegna	4,5%
Sicilia	2,0%
Toscana	6,6%
Trentino-Alto Adige	1,0%
Umbria	1,0%
Valle d'Aosta	0,0%
Veneto	14,2%
Totale	100,0%

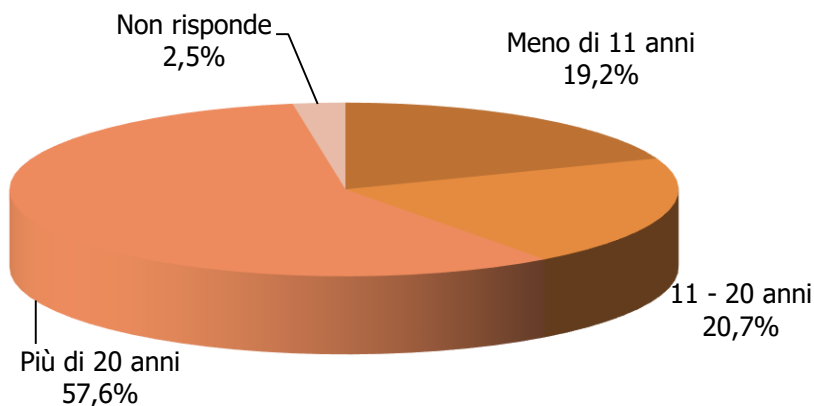
Localizzazione

Macro area di localizzazione

Area	%
Nord Est	28,3%
Nord Ovest	40,9%
Centro	13,1%
Sud	17,7%
Totale	100,0%

Campione (2/3)

Anni di attività



La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi "longeve", in quanto più di 3 soggetti su 4 sono attivi da oltre 10 anni.

Settore principale di attività di interesse generale

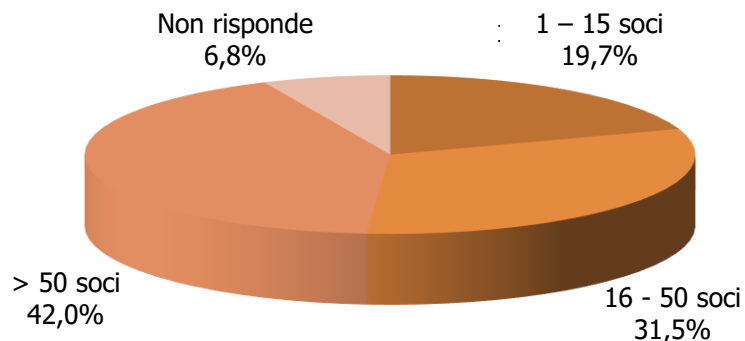
Interventi e servizi sociali	20,2%
Interventi e prestazioni sanitarie	2,5%
Prestazioni socio-sanitarie	15,2%
Educazione, istruzione e formazione professionale	9,1%
Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente	5,6%
Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio	2,0%
Ricerca scientifica di interesse sociale	1,0%
Organizzazione e gestione di attività culturali, artistiche o ricreative di interesse sociale	2,0%
Organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso	1,0%
Formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica e al successo scolastico e formativo, alla prevenzione del bullismo ed al contrasto della povertà educativa	1,0%
Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore	15,7%
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	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 organizzata	0,5%
Altro (specificare)	13,1%
Non risponde	0,5%
Totale	100,0%

Campione: il focus sulla cooperazione sociale (3/3)

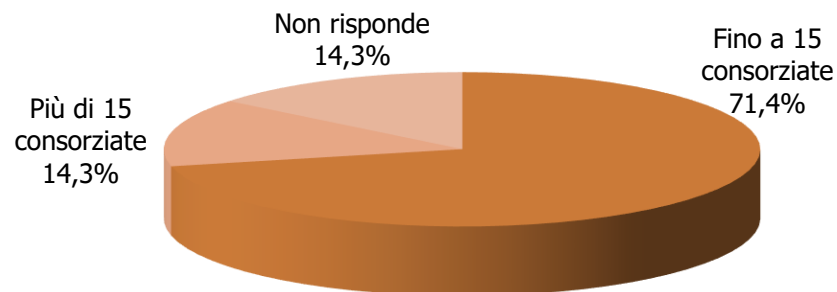
Mediamente le 151 cooperative sociali del campione (che hanno risposto al quesito sulla numerosità della base sociale) dispongono di un organico composto da 116 soci, nella quasi totalità persone fisiche. Complessivamente, metà delle cooperative sociali (51,3%) è di piccole e medie dimensioni, ovvero ha meno di 50 soci.

Il 71,4% dei consorzi ha più di 15 consorziate con in media circa 30 soci.

Soci (cooperative sociali)



Cooperative presenti nei consorzi

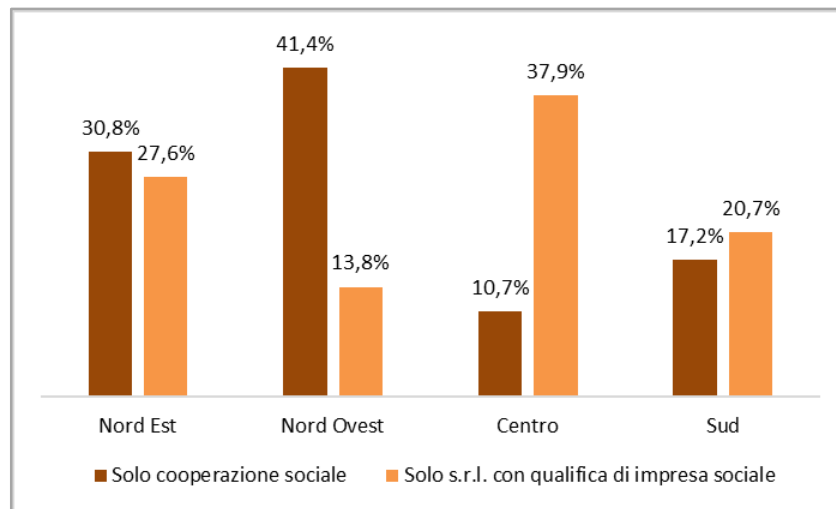


Le due prospettive all'interno del campione: cooperazione sociale e S.r.l. con qualifica impresa sociale (1/2)

Localizzazione

Regione	Solo cooperazione sociale	Solo s.r.l. con qualifica di impresa sociale
Abruzzo	1,8%	3,4%
Basilicata	0,6%	3,4%
Calabria	0,6%	
Campania	3,6%	10,3%
Emilia Romagna	11,8%	10,3%
Friuli Venezia Giulia	1,8%	
Lazio	3,0%	10,3%
Liguria	2,4%	
Lombardia	26,0%	24,1%
Marche	1,2%	3,4%
Molise	1,2%	
Piemonte	13,0%	13,8%
Puglia	2,4%	
Sardegna	4,7%	3,4%
Sicilia	2,4%	
Toscana	5,3%	13,8%
Trentino Alto Adige	1,2%	
Umbria	1,2%	
Valle d'Aosta	0,0%	
Veneto	16,0%	3,4%
Totale	100,0%	100,0%

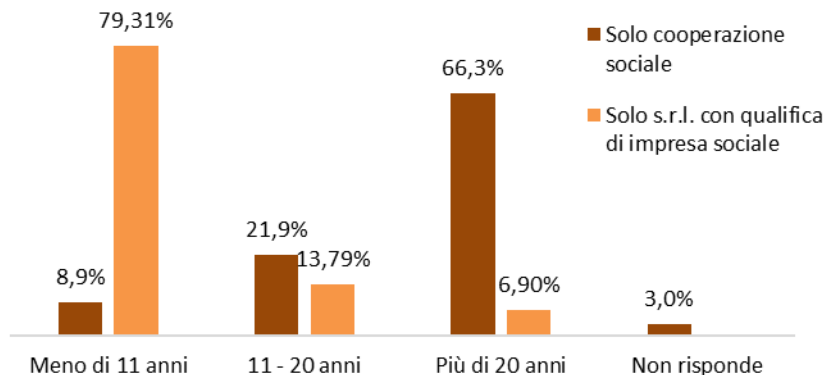
Macro area di localizzazione



Si evidenziano alcune differenze di localizzazione geografica tra le due tipologie di organizzazioni presenti nel campione: infatti le cooperative sociali presenti nel campione sono localizzate maggiormente nel Nord Italia (72,2% vs 41,4%), mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale provengono principalmente dal Centro e dal Sud (58,6% vs 27,8%).

Le due prospettive all'interno del campione: cooperazione sociale e S.r.l. con qualifica impresa sociale (2/2)

Anni di attività



Anche la situazione relativa agli anni di attività delle due tipologie di soggetti, come prevedibile, mostra alcune specificità: quasi 8 S.r.l. con qualifica di impresa sociale su 10 possono essere considerate organizzazioni «giovani» perché attive da meno di 11 anni, mentre tra i soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale circa 2 su 3 hanno più di 20 anni di attività.

Settori di attività (top 5)

Solo cooperazione sociale

1. Interventi e servizi sociali (21,9%)
2. Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore (16,6%)
3. Prestazioni socio-sanitarie (16,0%)
4. Altro (15,4%)
5. Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente (6,5%)

Solo S.r.l. con qualifica impresa sociale

1. Educazione, istruzione e formazione professionale (34,5%)
2. Interventi e servizi sociali (10,3%), prestazioni socio-sanitarie (10,3%), Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore (10,3%)
3. Prestazioni socio-sanitarie (6,9%), Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio (6,9%), Organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso (6,9%)

**Indagine sui fabbisogni finanziari
delle cooperative e imprese sociali in Italia**



Sentiment

Previsioni entrate 2019: Contributi, Convenzioni, Donazioni (1/3)

La previsione per il 2019 dell'andamento delle entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione, donazioni e, in generale, dalle entrate non derivanti da scambi sul mercato è per la maggior parte dei soggetti intervistati caratterizzata da stabilità: quasi 6 soggetti intervistati su 10 ipotizzano questo tipo di scenario per l'anno avvenire.

Previsione entrate da CCD *	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. impresa sociale	
Crescita	28,6%	10,1%	9,6%	10,4%	10,6%
Stabili	57,1%	65,8%	55,4%	48,3%	58,6%
Diminuzione	14,3%	19,0%	16,9%	17,2%	17,7%
Non so	0,0%	1,3%	7,2%	6,9%	4,5%
Non abbiamo rapporti	0,0%	3,8%	10,9%	17,2%	8,6%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Osservando i dati rispetto alle diverse categorie organizzative, quasi 1 consorzio su 3 prevede che questo tipologia di entrate aumenti nel 2019. Le cooperative di tipo A sono i soggetti che dichiarano al contempo una maggiore stabilità relativamente a questo tipo di fonti di entrata osservate e una più alta diminuzione di questo tipo di entrate, rispetto alla media del campione. Spostando l'attenzione alle S.r.l. con qualifica di impresa sociale, si evidenzia come il 17,2% dichiara di non avere rapporti con la PA su questo fronte.

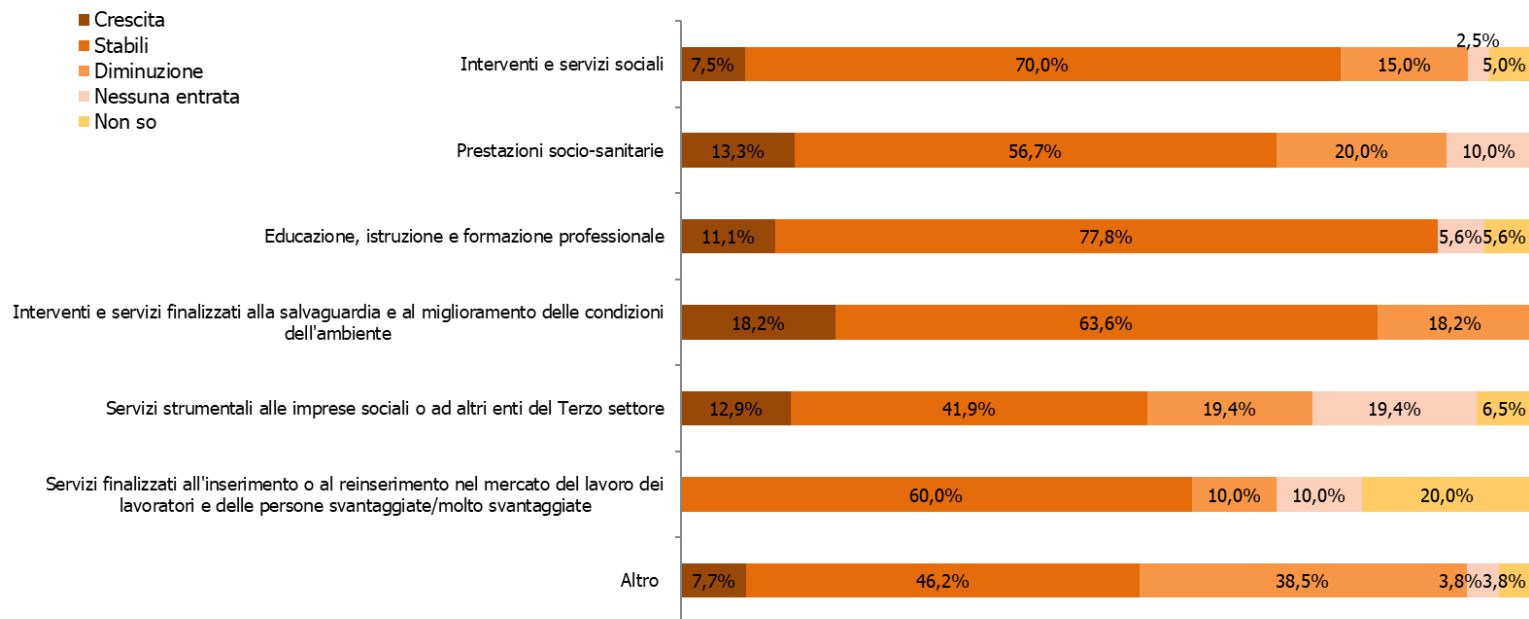
Da un punto di vista di distribuzione geografica, a prevedere i maggiori incrementi, ma anche i maggiori decrementi per questo tipo di entrate, sono le organizzazioni del Sud Italia (rispettivamente previsioni di crescita attese dal 20% delle organizzazioni e di diminuzione dal 22,9%).

Focalizzando l'attenzione sulle sole cooperative, le organizzazioni di grandi dimensioni prevedono maggiormente (+5,7pp rispetto alla media del campione), quelle di piccole dimensioni dichiarano in misura maggiore di non avere rapporti con la PA (+11,4pp), mentre le cooperative che hanno dai 16 ai 50 soci sembrano evidenziare le previsioni più negative tra i soggetti del campione (+8,1pp).

* CCD = contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione

Previsioni entrate 2019: Contributi, Convenzioni, Donazioni (2/3)

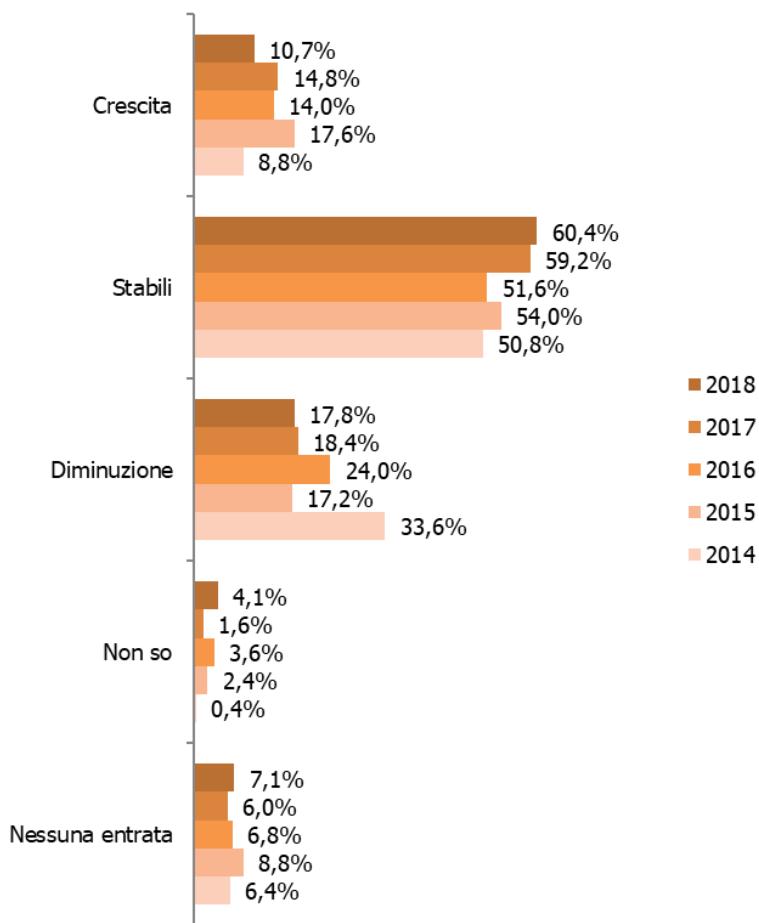
Previsioni entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione in rapporto al settore di attività di interesse generale



Confrontando le previsioni di entrata da contributi, convenzioni, rapporti con la Pubblica Amministrazione e donazioni con il settore di attività di interesse generale (art. 5 del D. Lgs n. 117/2017) delle organizzazioni con almeno 6 rispondenti – le uniche visualizzate nel grafico – emerge che le organizzazioni impegnate nella salvaguardia e nel miglioramento delle condizioni dell'ambiente prevedano, in misura maggiore rispetto al dato medio del campione, una crescita nelle entrate di questa tipologia.

Previsioni entrate 2019: Contributi, Convenzioni, Donazioni – cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (3/3)

Per il 2019 come prevede l'andamento delle entrate derivanti da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione, donazioni, ecc.?



Confrontando i risultati con quelli dell'edizione precedente (a parità di categorie di soggetti considerati, ovvero escludendo le imprese sociali per garantire la corretta comparazione) viene confermata come per l'anno passato la previsione di stabilità per ciò che concerne queste tipologie di entrate. Inoltre si rileva un minor numero di cooperative sociali che prevedono un aumento dei propri rapporti con l'ente pubblico (-4,1 punti percentuali rispetto al 2017), a favore di scenari di previsione che ipotizzano situazioni di stabilità o che evidenziano nessuna entrata derivante dai rapporti con l'ente pubblico (+1,1 punti percentuali sul 2017).

Tali percentuali delineano un atteggiamento sostanzialmente prudente da parte delle cooperative sociali rispetto ai rapporti con gli enti pubblici e, più in generale, relativamente alle entrate non da scambi sul mercato.

Previsione entrate 2019: Vendita prodotti e servizi sul mercato (1/3)

Circa un soggetto su 5 prevede una crescita nelle entrate derivanti dalla vendita di beni e servizi sul mercato, mentre più della metà del campione ipotizza uno scenario di stabilità sul 2019 relativamente a questa tipologia di entrate.

A dichiarare le migliori previsioni sono *in primis* i consorzi di cooperative sociali, seguiti dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale. Le cooperative di tipo A si caratterizzano per previsioni di stabilità relativamente alle entrate di questa tipologia più elevate rispetto alla media del campione. Inoltre si evidenzia come le cooperative sociali di tipo B prevedano, invece, una diminuzione nelle entrate dalla vendita di prodotti e servizi sul mercato (+4,4pp rispetto alla media del campione). Spostandoci ai soggetti che non dichiarano nessuna entrata da queste fonti, sono le S.r.l. con qualifica di impresa sociale a evidenziare percentuali di risposta più elevate. Per quanto riguarda la distribuzione geografica sono principalmente i soggetti del Centro a non prevedere entrate da vendite di prodotti e servizi sul mercato (15,4%).

Previsione entrate da PSM **	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. impresa sociale	
Crescita	57,1%	15,2%	19,3%	34,5%	21,2%
Stabili	42,9%	62,0%	49,4%	44,8%	53,6%
Diminuzione	0,0%	8,9%	14,5%	3,4%	10,1%
Non so	0,0%	3,8%	4,8%	3,5%	4,0%
Nessuna entrata	0,0%	10,1%	12,0%	13,8%	11,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

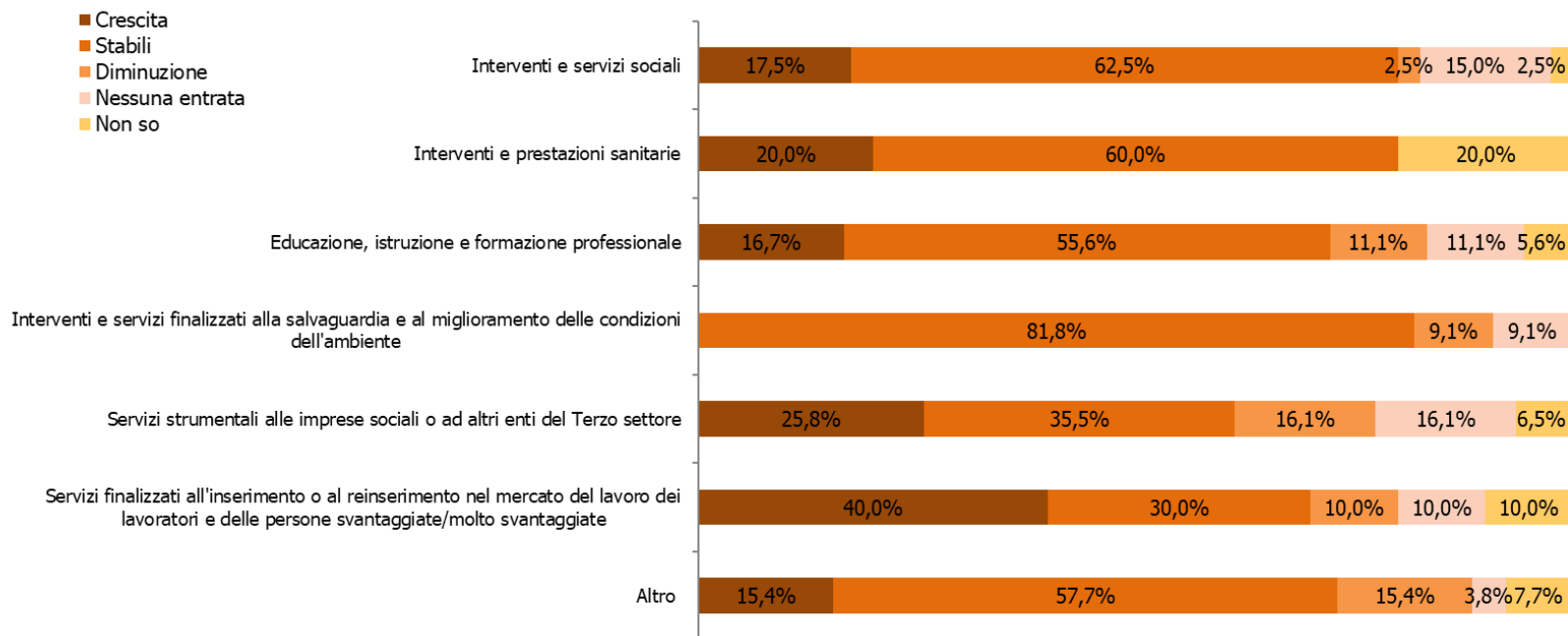
Guardando al solo panorama delle cooperative, le organizzazioni di piccole dimensioni (meno di 11 soci) sono quelle che prevedono una crescita e, al contempo, una diminuzione delle entrate derivanti dalla vendita di beni e servizi sul mercato più elevate (rispettivamente +4,9 pp e +8,6 pp) rispetto alla media del campione; mentre le cooperative di grandi dimensioni (più di 50 soci) ipotizzano, in misura maggiore (+4,7 pp) se confrontate con il livello medio del campione, stabilità in questo tipo di entrate.

* Il settore di attività presente 5 o meno rispondenti. ** PSM = prodotti e servizi a mercato

Previsione entrate 2019: Vendita prodotti e servizi sul mercato (2/3)

Previsioni entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato in rapporto al settore di attività di interesse generale

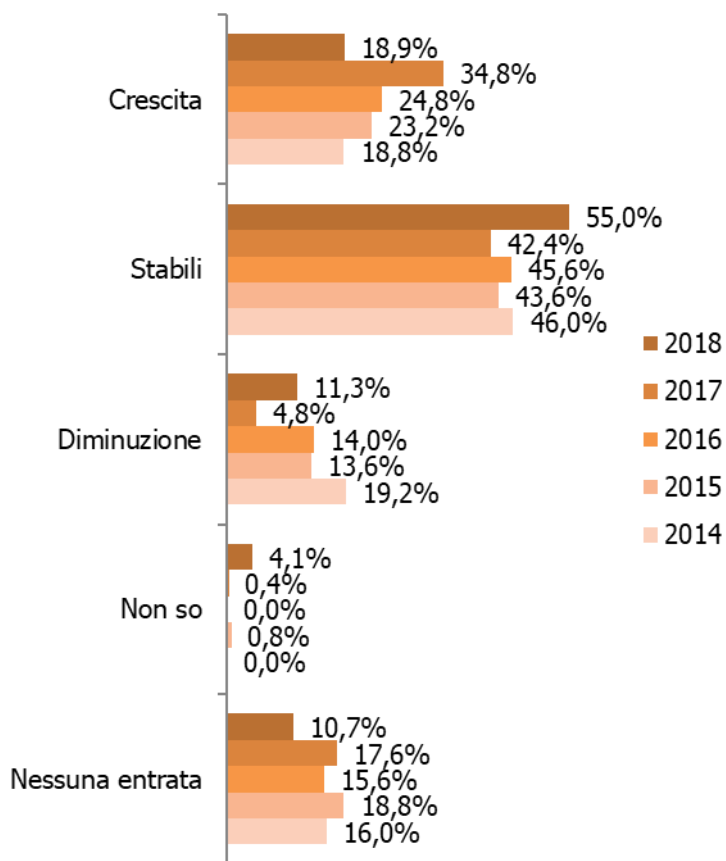
Dal confronto delle previsioni di entrate *market* con i settori di attività di interesse generale* (art. 5 del D. Lgs n. 117/2017) emerge che: i soggetti operanti nell'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati, le organizzazioni che offrono servizi strumentali alle imprese sociali ad altri Enti del Terzo Settore e quelle lavorano in campo socio-sanitario evidenziano livelli più elevati di previsioni di crescita di entrate di questa tipologia. Nel secondo settore di attività di interesse generale citato, si registrano anche livelli di previsione negativa maggiore relativamente alle entrate *non market*.



* Anche in questo caso nel grafico sono visualizzati i soli risultati dei settori che presentavano almeno sei rispondenti

Previsione entrate 2019: Vendita prodotti e servizi sul mercato – cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (3/3)

Per il 2019 come prevede l'andamento delle entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato?



Si evidenzia uno scenario di cambiamento, rispetto a quanto emergeva nell'edizione precedente, per ciò che concerne le previsioni attese dalle cooperative sociali rispetto all'andamento delle entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato: si rileva, infatti, una diminuzione importante tra chi ritiene che questa categoria di entrate crescerà nel 2019 (-15,9 pp sull'anno precedente). A fronte di ciò aumentano le percentuali di organizzazioni che dichiarano, rispettivamente di prevedere una situazione stabile (+12,6 pp vs edizione precedente) e una diminuzione delle entrate *market* (+6,4 pp rispetto all'anno passato). Infine si evidenzia un minor numero di cooperative sociali che prevedono nessun'entrata dalla vendita di prodotti e servizi sul mercato (-6,9 pp sull'edizione precedente).

Indagine sui fabbisogni finanziari delle cooperative e imprese sociali in Italia



La finanza a impatto sociale

Conoscenza strumenti finanza ad impatto sociale (1/3)

È a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale?

Tipologia	Conoscenza		Totale
	Si	No	
Consorzi	42,9%	57,1%	100,0%
Coop A	39,2%	60,8%	100,0%
Coop B	28,9%	71,1%	100,0%
S.r.l. impresa sociale	44,8%	55,2%	100,0%
Campione	35,9%	64,1%	100,0%

Anni di attività	Conoscenza		Totale
	Si	No	
Meno di 11 anni	39,5%	60,5%	100,0%
11-20 anni	24,4%	75,6%	100,0%
Più di 20 anni	39,5%	60,5%	100,0%
N.D.	20,0%	80,0%	100,0%
Campione	35,9%	64,1%	100,0%

Anni di attività	Conoscenza		Totale
	Si	No	
Nord-est	35,7%	64,3%	100,0%
Nord-ovest	40,7%	59,3%	100,0%
Centro	38,5%	61,5%	100,0%
Sud	22,9%	77,1%	100,0%
Campione	35,9%	64,1%	100,0%

Il 36% del campione circa dichiara di conoscere gli strumenti di finanza ad impatto sociale; a dichiarare una maggior 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;
- le organizzazioni più «giovani» (meno di 11 anni di attività) e con più di 20 anni di attività;
- 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%).

Sono le organizzazioni del Sud a evidenziare livelli di conoscenza inferiori rispetto a quanto osservato in media nel campione.

Conoscenza strumenti finanza ad impatto sociale (2/3)

Se sì, di quali strumenti di finanza ad impatto sociale è a conoscenza? (Possibili più risposte)

In generale gli strumenti a finanza agevolata sono quelli più conosciuti – la quasi totalità del campione*, ovvero il 93%, è a conoscenza di questo tipo di risorse. Seguono le obbligazioni solidali e il *Social Venture Capital*. Interessante notare come rispetto ai risultati dell'intero campione le S.r.l. con qualifica di impresa sociale conoscano maggiormente le obbligazioni solidali e gli strumenti ibridi; quest'ultimo tipo di strumenti è anche conosciuto in misura maggiore dalle cooperative di tipo B. Le cooperative di tipo A si caratterizzano per una conoscenza maggiore del *Social Venture Capital* e gli strumenti *pay for success*. La totalità dei consorzi dichiara di conoscere gli strumenti di finanza agevolata.

Conoscenza	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. IS	
Strumenti ibridi (1)	0,0%	35,5%	41,7%	38,5%	36,6%
Strumenti pay for success (2)	33,3%	38,7%	20,8%	15,4%	28,2%
Obbligazioni solidali(3)	33,3%	54,8%	37,5%	84,6%	53,5%
Social Venture Capital (4)	33,3%	48,4%	33,3%	46,2%	42,3%
Strumenti a finanza agevolata (5)	100,0%	93,5%	95,8%	84,6%	93,0%

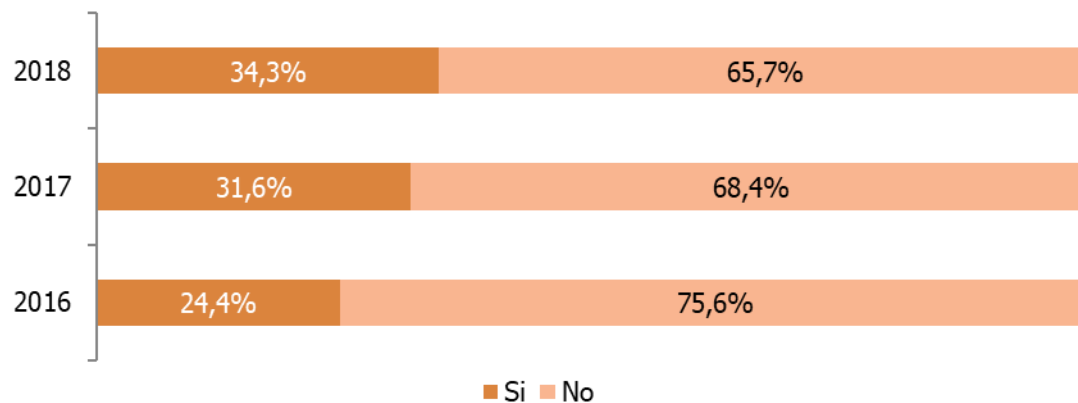
* La numerosità del campione è di 71 organizzazioni.

- (1) Strumenti a metà tra debito ed equity
 (2) Social Project Finance, Social Impact Bond e finanziamenti a impatto sociale il cui spread applicato è in parte collegato al raggiungimento di obiettivi sociali prestabiliti
 (3) Es. Social Bond
 (4) Investitori privati o istituzionali
 (5) Es. Fondo Rotativo Imprese CDP-MISE-ABI, Fondi agevolati BEI, ecc.

La totalità delle organizzazioni del Centro e del Sud conosce gli strumenti di finanza agevolata. Il *Social Venture Capital* è maggiormente conosciuto, rispetto al livello medio del campione, dalle organizzazioni del Nord Est (50%) e del Sud (50%). Sono sempre quest'ultime organizzazioni a evidenziare un livello di conoscenza più alto rispetto al campione relativamente alle obbligazioni solidali (62,5%). Gli strumenti ibridi mostrano una maggior diffusione tra i soggetti del Nord Est (45%). Focalizzando l'attenzione sugli anni di attività delle organizzazioni, si evidenzia una maggiore conoscenza per i soggetti con più di 20 anni di attività relativamente agli strumenti di finanza agevolata (95,6%), al *Social Venture Capital* e agli strumenti *pay for success*; mentre le organizzazioni più «giovani» mostrano un grado di conoscenza più alto rispetto al campione sulle obbligazioni solidali (66,7%). Gli strumenti ibridi sono più conosciuti dalle organizzazioni attive tra gli 11 e i 20 anni (50%).

Conoscenza strumenti finanza ad impatto sociale – cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (3/3)

È a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale?



Si registra un miglioramento nella conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale da parte dei soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (+3,7 punti percentuali sul 2017), conoscenza sviluppata soprattutto attraverso un «passaparola» esistente nel mondo del Terzo settore piuttosto che attraverso un diretto approfondimento del meccanismo di funzionamento di questi strumenti. Viene quindi confermato anche in questa edizione un orientamento crescente, per il momento principalmente in termini di sensibilizzazione e conoscenza maggiore, verso il mondo della finanza a impatto sociale da parte delle cooperative.

Interesse e utilizzo strumenti finanza ad impatto sociale (1/3)

Sarebbe interessato all'utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale?

Tipologia	Interesse utilizzo			Totale
	Sì, sono interessato	Sì, li sto già utilizzando	No, non mi interessa	
Consorzi	33,3%	0,0%	66,7%	100,0%
Coop A	19,4%	3,2%	77,4%	100,0%
Coop B	12,5%	29,2%	58,3%	100,0%
S.r.l. impresa sociale	15,4%	30,8%	53,8%	100,0%
Campione	16,9%	16,9%	66,2%	100,0%

Anni di attività	Interesse utilizzo			Totale
	Sì, sono interessato	Sì, li sto già utilizzando	No, non mi interessa	
Meno di 11 anni	20,0%	20,0%	60,0%	100,0%
11-20 anni	10,0%	10,0%	80,0%	100,0%
Più di 20 anni	17,8%	17,8%	64,4%	100,0%
N.D.	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Campione	16,9%	16,9%	66,2%	100,0%

Ripartizione geo	Interesse utilizzo			Totale
	Sì, sono interessato	Sì, li sto già utilizzando	No, non mi interessa	
Nord-est	15,0%	20,0%	65,0%	100,0%
Nord-ovest	24,2%	15,2%	60,6%	100,0%
Centro	0,0%	20,0%	80,0%	100,0%
Sud	12,5%	12,5%	75,0%	100,0%
Campione	16,9%	16,9%	66,2%	100,0%

Un'organizzazione su 3, tra quelle che avevano dichiarato di conoscere il tema, mostra interesse per questo tipo di strumenti; questo dato al suo interno contiene sia chi è semplicemente interessato (16,9%) e chi li sta già utilizzando (16,9%).

La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo si evidenzia per 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 al tema. Si evidenzia come l'interesse (e l'utilizzo maggiore) di strumenti di finanza ad impatto sociale si registri per le organizzazioni più «giovani» (con meno di 11 anni di attività). Infine si evidenzia una frattura geografica per quanto riguarda l'interesse verso strumenti di questo tipo: le organizzazioni del Nord mostrano un'attenzione particolare verso questo tema, mentre i soggetti del Centro e del Sud dichiarano in misura maggiore di non essere interessati.

Interesse e utilizzo strumenti finanza ad impatto sociale (2/3)

**Se sì*, quali strumenti di finanza ad impatto sociale sarebbe interessato ad utilizzare/sta utilizzando?
(Sono possibili più risposte)**

Anche in questo caso, gli strumenti a finanza agevolata sono quelli che attirano maggiore interesse o, nel migliore dei casi, sono i più utilizzati: più di 3 organizzazioni su 4 manifestano un'attenzione particolare verso questa categoria di finanza ad impatto sociale. 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, in termini di soggetti coinvolti e flussi di risorse economiche, che caratterizza lo strumento in questione.

Interesse e utilizzo	%
(1) Strumenti ibridi	20,8%
(2) Strumenti pay for success	12,5%
(3) Obbligazioni solidali	20,8%
(4) Social Venture Capital	20,8%
(5) Strumenti a finanza agevolata	83,3%

* La numerosità del campione è di 24 organizzazioni.

(1) Strumenti a metà tra debito ed equity

(2) Social Project Finance, Social Impact Bond e finanziamenti a impatto sociale il cui spread applicato è in parte collegato al raggiungimento di obiettivi sociali prestabiliti

(3) Es. Social Bond

(4) Investitori privati o istituzionali

(5) Es. Fondo Rotativo Imprese CDP-MISE-ABI, Fondi agevolati BEI, ecc.

**Indagine sui fabbisogni finanziari
delle cooperative e imprese sociali in Italia**



**I fabbisogni finanziari
dell'ultimo triennio**

Investimenti effettuati negli ultimi tre anni (1/3)

Sono stati effettuati investimenti negli ultimi 3 anni?

Tipologia	Investimenti - ultimi 3 anni		Totale
	Si	No	
Consorzi	71,4%	28,6%	100,0%
Coop A	83,5%	16,5%	100,0%
Coop B	86,7%	13,3%	100,0%
S.r.l. impresa sociale	72,4%	27,6%	100,0%
Campione	82,8%	17,2%	100,0%

Anni di attività	Investimenti - ultimi 3 anni		Totale
	Si	No	
Meno di 11 anni	76,3%	23,7%	100,0%
11-20 anni	90,2%	9,8%	100,0%
Più di 20 anni	82,5%	17,5%	100,0%
N.D.	80,0%	20,0%	100,0%
Campione	82,8%	17,2%	100,0%

Ripartizione geo	Investimenti - ultimi 3 anni		Totale
	Si	No	
Nord-est	91,1%	8,9%	100,0%
Nord-ovest	80,2%	19,8%	100,0%
Centro	76,9%	23,1%	100,0%
Sud	80,0%	20,0%	100,0%
Campione	82,8%	17,2%	100,0%

N° Soci	Investimenti - ultimi 3 anni		Totale
	Si	No	
1 - 15 soci	77,8%	22,2%	100,0%
16 - 50 soci	91,1%	8,9%	100,0%
> 50 soci	85,3%	14,7%	100,0%
Non risponde	72,7%	27,3%	100,0%
Campione	85,2%	14,8%	100,0%

L'82,8% delle organizzazioni dichiara di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni.

Si evidenzia come siano le cooperative di tipo B a riportare percentuali di risposta positiva più alta (86,7%), mentre consorzi e S.r.l. con qualifica di impresa sociale evidenziano percentuali di risposta negativa più alte. Le organizzazioni attive dagli 11 ai 20 anni mostrano le percentuali di risposta affermativa più alte, al contrario le cooperative più «giovani» dichiarano maggiormente di non aver effettuato investimenti nel triennio considerato. Inoltre sono i soggetti del Nord-Est ad aver effettuato maggiormente investimenti: accade per più di 9 soggetti più 10 localizzati in quest'area geografica. Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui erano 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 chi si occupa di inserimento lavorativo per soggetti svantaggiati (90%) evidenziano percentuali più alte di risposta affermativa. Soffermandoci solo sulle cooperative sociali, vediamo come siano le realtà di medie dimensioni (16-50 soci) ad aver effettuato in misura maggiore investimenti.

Investimenti effettuati negli ultimi tre anni (2/3)

Fatto 100 il totale degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni, quali sono state le fonti di copertura?

In generale, tra i soggetti che hanno effettuato gli investimenti nell'ultimo triennio, le banche e l'autofinanziamento sono state le due principali fonti di copertura utilizzate.

Fonti finanziamenti	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. IS	
Banche	54,0%	49,9%	44,9%	14,8%	43,3%
Autofinanziamento	38,0%	35,4%	40,8%	57,6%	40,7%
Finanziamenti pubblici	8,0%	4,4%	8,1%	17,4%	7,8%
Investitori privati	0,0%	10,3%	6,3%	10,2%	8,2%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

I consorzi di cooperative sociali e le cooperative di tipo A utilizzano maggiormente le banche, mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale si sono affidate maggiormente all'autofinanziamento o ai finanziamenti pubblici. Gli investitori privati sembrano essere preferiti dalle cooperative di tipo A e dalle S.r.l imprese sociali.

Fonte investimenti	Area				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Banche	45,7%	39,4%	43,5%	48,0%	43,3%
Autofinanziamento	47,8%	38,8%	37,0%	34,8%	40,7%
Finanziamenti pubblici	4,0%	6,8%	13,0%	13,2%	7,8%
Investitori privati	2,5%	15,1%	6,5%	3,9%	8,2%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono le organizzazioni del Sud ad aver scelto le banche in misura maggiore come fonte di copertura per gli investimenti; questi soggetti, insieme a quelli del Centro, mostrano percentuali più alte rispetto al campione anche relativamente alla provenienza pubblica degli investimenti che hanno effettuato negli ultimi 3 anni. Le organizzazioni del Nord Est invece prediligono l'autofinanziamento, mentre quelle del Nord Ovest fanno registrare percentuali maggiori rispetto alla media del campione relativamente al ricorso a soggetti privati come fonte di copertura degli investimenti effettuati nell'ultimo triennio.

Investimenti effettuati negli ultimi tre anni (3/3)

Fonte investimenti	Anni di attività				Campione
	< 11 anni	11 - 20 anni	> 20 anni	Non dichiara gli anni di attività	
Banche	21,4%	53,0%	45,8%	55,0%	43,3%
Autofinanziamento	63,8%	22,0%	40,9%	42,5%	40,7%
Finanziamenti pubblici	5,7%	19,9%	3,9%	2,5%	7,8%
Investitori privati	9,1%	5,1%	9,5%	0,0%	8,2%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni «giovani» (meno di 11 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento per effettuare investimenti negli ultimi tre anni: più di 6 soggetti intervistati su 10 si sono trovati in questa situazione; mentre le realtà che operano da oltre 10 anni hanno utilizzato maggiormente le banche e i finanziamenti pubblici come fonte di copertura.

Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui erano 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% vs 43,3% dell'intero campione), 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.

Fonte investimenti	N° soci				Campione
	1 - 15 soci	16 - 50 soci	> 50 soci	Non dichiara il numero di soci	
Banche	46,7%	48,9%	47,4%	37,5%	47,3%
Autofinanziamento	33,1%	35,4%	41,6%	45,0%	38,2%
Finanziamenti pubblici	16,4%	6,0%	1,9%	13,8%	6,3%
Investitori privati	3,8%	9,7%	9,1%	3,8%	8,2%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Guardando al solo panorama delle cooperative sociali, vediamo come siano le realtà grandi (con più di 50 soci) ad aver fatto ricorso maggiormente all'autofinanziamento per gli investimenti dell'ultimo triennio. Questi soggetti e le realtà di media grandezza (tra 16 e 50 soci) sono anche quelle a mostrare percentuali leggermente più alte relativamente alla scelta degli investitori privati come fonte di copertura. Infine le organizzazioni più piccole sembrano aver fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti pubblici.

Indagine sui fabbisogni finanziari delle cooperative e imprese sociali in Italia

Parte 4

Rapporto con le banche

Richiesta di finanziamento (1/3)

Avete fatto richiesta di finanziamento alle banche negli ultimi 3 anni?

Tipologia	Richiesta di finanziamento		Totale
	Si	No	
Consorzi	100,0%	0%	100,0%
Coop A	58,2%	41,8%	100,0%
Coop B	55,4%	44,6%	100,0%
S.r.l. impresa sociale	34,5%	65,5%	100,0%
Campione	55,1%	44,9%	100,0%

Anni di attività	Richiesta di finanziamento		Totale
	Si	No	
Meno di 11 anni	44,7%	55,3%	100,0%
11-20 anni	61,0%	39,0%	100,0%
Più di 20 anni	55,3%	44,7%	100,0%
N.D.	80,0%	20,0%	100,0%
Campione	55,1%	44,9%	100,0%

Ripartizione geo.	Richiesta di finanziamento		Totale
	Si	No	
Nord-est	66,1%	33,9%	100,0%
Nord-ovest	49,4%	50,6%	100,0%
Centro	53,8%	46,2%	100,0%
Sud	51,4%	48,6%	100,0%
Campione	55,1%	44,9%	100,0%

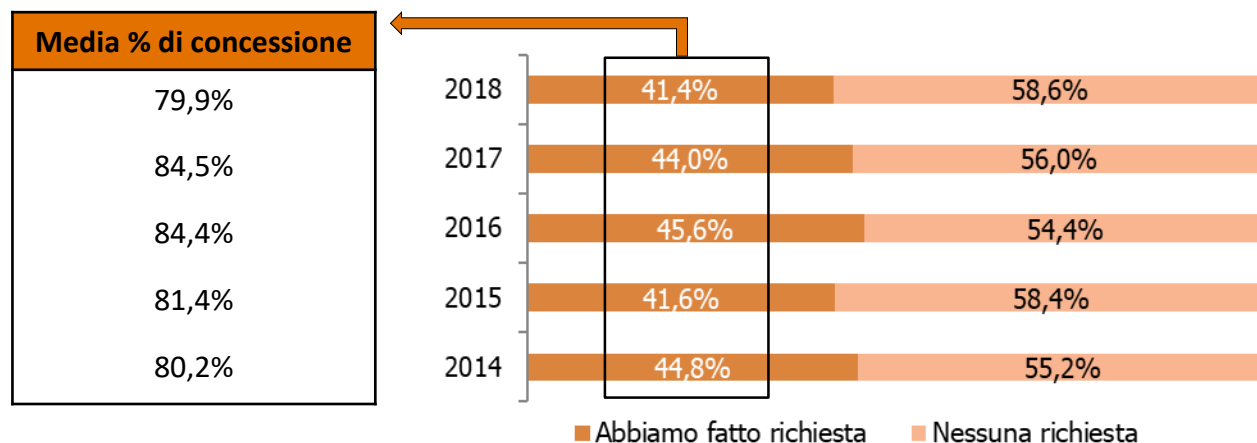
N° Soci	Richiesta di finanziamento		Totale
	Si	No	
1 - 15 soci	62,5%	37,5%	100,0%
16 - 50 soci	51,8%	48,2%	100,0%
> 50 soci	63,8%	36,2%	100,0%
Non risponde	50,0%	50,0%	100,0%
Campione	58,6%	41,4%	100,0%

Il 55,1% delle organizzazioni presenti nel campione ha effettuato 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 quasi 2 S.r.l. con qualifica di impresa sociale su 3, in controtendenza rispetto al campione, dichiara di non aver fatto richiesta di finanziamento. Sono le organizzazioni più giovani (meno di 11 anni) a essere state meno propense alla richiesta di finanziamenti alle banche. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, sono invece le organizzazioni del Nord-Est ad aver richiesto in misura maggiore finanziamento agli istituti bancari. Spostando l'attenzione ai soli soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale, vediamo come siano le realtà grandi (con più di 50 soci) e piccole (fino a 15 soci) ad essersi trovate maggiormente in questa situazione nel triennio considerato.

Richieste di finanziamento – cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (2/3)

Fatto 100 la richiesta di finanziamento alle banche negli ultimi 3 anni in percentuale quanto vi hanno concesso?



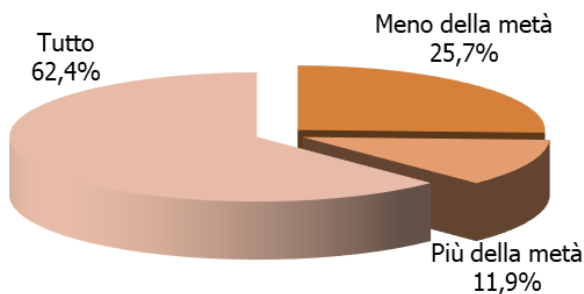
I dati rilevati all'interno della VIII edizione mostrano un'ulteriore diminuzione nella percentuale di cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito, rispetto a quanto registrato nella precedente edizione dell'Osservatorio (-2,6 punti percentuali sul 2017).

Inoltre tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento si registra un abbassamento nel valore medio percentuale di concessione dell'importo.

Contrariamente alle precedenti edizioni, si osserva che la percentuale di credito ottenuto cresce al diminuire 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).

Richiesta di finanziamento (3/3)

Fatto 100 la richiesta di finanziamento alle banche negli ultimi 3 anni in percentuale quanto vi hanno concesso?



% di concessione	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. impresa sociale	
Non concessi	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Meno della metà	28,6%	15,2%	23,9%	80,0%	25,7%
Più della metà	28,6%	13,1%	10,9%	0,0%	11,9%
Tutto	42,8%	71,7%	65,2%	20,0%	62,4%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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% dell'importo del finanziamento.

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 della cifra richiesta inferiori rispetto alla media del campione.

Motivazioni mancata/parziale concessione dei finanziamenti

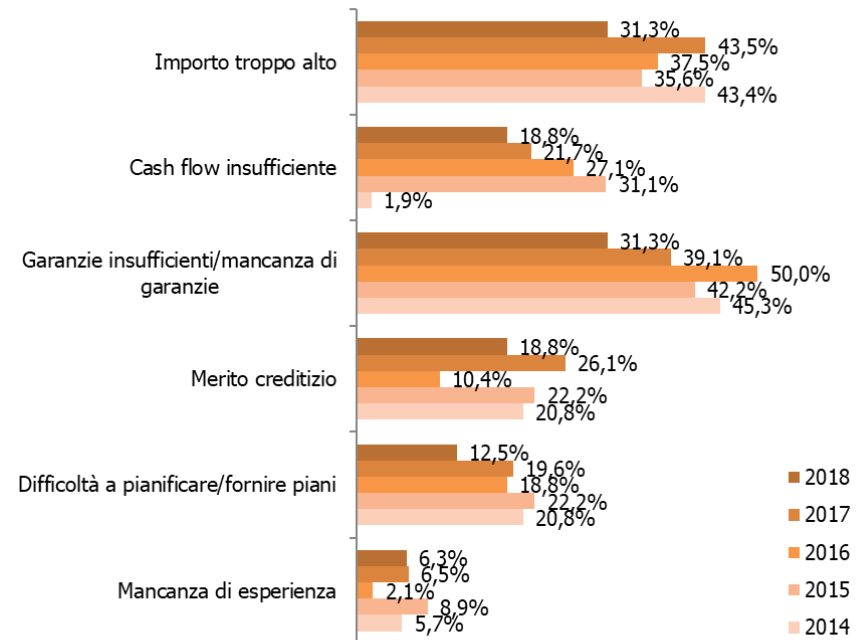
Se l'importo del finanziamento richiesto non è stato totalmente concesso, quali sono le motivazioni?

(Possibili più risposte)

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

Tra i soggetti che non hanno ottenuto l'intero ammontare richiesto, il 58,5% non sa il motivo della mancata/parziale concessione dell'importo o non vuole rispondere. La principale motivazione data da chi ha fornito una risposta è costituita dall'insufficienza (o mancanza) delle garanzie fornite, seguita dall'indicazione di un «importo troppo alto» per il finanziamento richiesto.

Cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti



Si abbassa il numero di cooperative sociali che imputa alla motivazione dell'importo del finanziamento troppo alto la sua mancata o parziale concessione; mentre aumenta la difficoltà dimostrata dalle cooperative, rispetto al passato, relativa al tema delle garanzie (insufficienti o mancanti).

Modalità di impiego dei finanziamenti (1/2)

Fatto 100 il totale dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni, quali sono state le modalità di impiego?

Un rispondente su 2 dichiara che i finanziamenti ricevuti negli ultimi tre anni sono stati utilizzati per investimenti a medio-lungo termine.

Impiego finanziamenti	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	Impresa sociale s.r.l.	
Spese correnti	49,0%	16,2%	25,0%	27,0%	22,7%
Investimenti a medio-lungo	18,0%	63,4%	52,9%	45,0%	54,7%
Investimenti a breve termine	33,0%	12,3%	19,5%	23,0%	17,6%
Ristrutturazione del debito	0,0%	8,1%	2,6%	5,0%	5,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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 percentuali più alte rispetto alla media del campione tra le cooperative di tipo A.

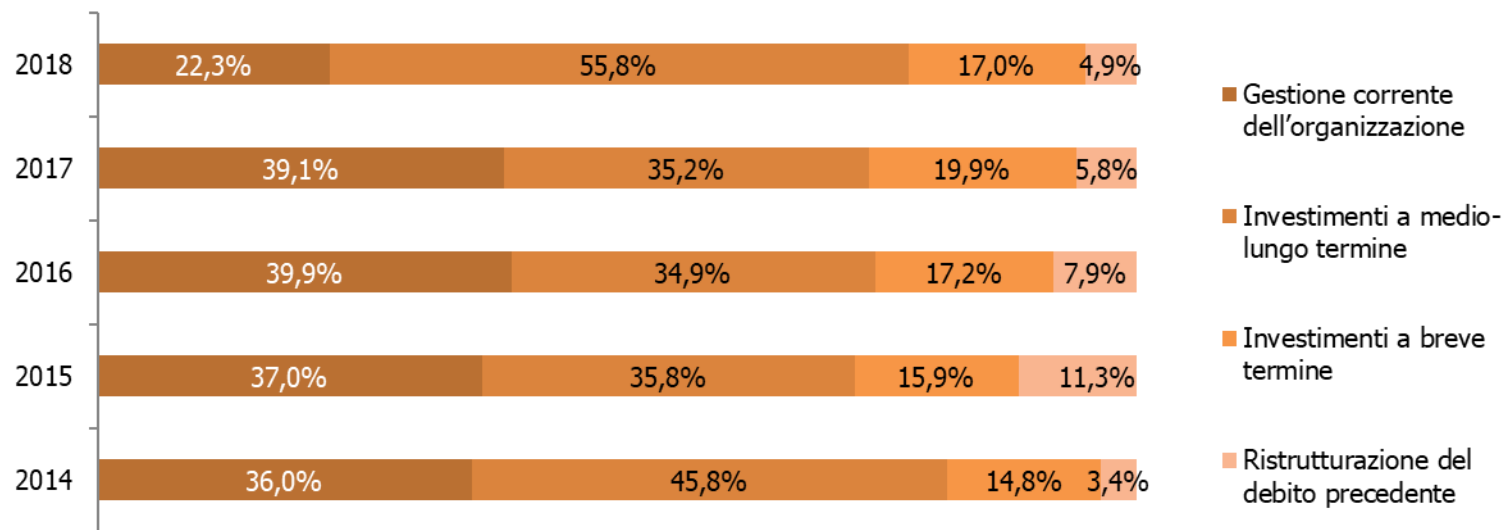
Impiego finanziamenti	Area				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Spese correnti	22,0%	18,1%	32,5%	26,9%	22,7%
Investimenti a medio-lungo	69,7%	61,9%	25,9%	30,0%	54,7%
Investimenti a breve termine	6,9%	11,5%	41,6%	34,4%	17,6%
Ristrutturazione del debito	1,4%	8,4%	0,0%	8,8%	5,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Si evidenzia inoltre una frattura geografica nelle modalità di impiego dei finanziamenti, in quanto le organizzazioni del Nord mostrano una preferenza per gli investimenti a medio-lungo termine, contrariamente a quelle del Centro e del Sud che privilegiano investimenti a breve termine.

Non si registrano particolari evidenze confrontando le modalità di impiego dei finanziamenti circa gli anni di attività delle organizzazioni. Focalizzando l'attenzione sui settori di attività di interesse generale (in cui erano presenti almeno 6 rispondenti) si nota che i soggetti che svolgono interventi e servizi sociali mostrano percentuali maggiori di investimenti a medio-lungo termine - lo dichiara il 62,5% di queste realtà; mentre 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%).

Modalità di impiego dei finanziamenti – Cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (2/2)

Fatto 100 il totale dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni, quali sono state le modalità di impiego?



Rispetto alle precedenti edizioni, si registra un'importante (e positivo) cambio di rotta nelle modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni, infatti dopo tre edizioni ritorna ad essere l'investimento a medio-lungo termine la direzione principale verso cui le cooperative sociali e i consorzi destinano quanto ricevuto sotto forma di finanziamento (+20,6 punti percentuali rispetto al 2017). Inoltre si registra un importante calo nell'impiego degli investimenti per la gestione corrente dell'organizzazione (-16,8 punti percentuali rispetto alla precedente edizione).

Livello di soddisfazione (1/2)

Vi ritenete soddisfatti delle banche con cui siete in rapporto?

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

Soddisfazione	Ripartizione geografica				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Sì, soprattutto perché hanno prodotti/servizi adeguati alle nostre esigenze	55,4%	40,7%	42,3%	62,9%	49,0%
Sì, soprattutto perché applicano metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni non profit	37,5%	42,0%	46,2%	20,0%	37,4%
No	7,1%	16,0%	11,5%	17,1%	13,1%
Non risponde	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,5%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La quasi totalità dei soggetti (86,4%) si dichiara soddisfatto delle banche con cui è in rapporto. 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 e del Nord-Est sono quelle più soddisfatte per l'adeguatezza dei prodotti/servizi offerti degli istituti bancari, mentre le realtà del Centro e del Nord-Ovest mostrano una soddisfazione più alta dovuta all'utilizzo da parte delle banche di metodi di valutazione personalizzati.

Livello di soddisfazione (2/2)

Vi ritenete soddisfatti delle banche con cui siete in rapporto?

Soddisfazione	Anni di attività				Campione
	< 11 anni	11 - 20 anni	> 20 anni	Non risponde	
Sì, soprattutto perché hanno prodotti/servizi adeguati alle nostre esigenze	42,1%	56,1%	48,2%	60,0%	49,0%
Sì, soprattutto perché applicano metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni non profit	47,4%	26,8%	38,6%	20,0%	37,4%
No	10,5%	17,1%	12,3%	20,0%	13,1%
Non risponde	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,5%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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, al contempo questi soggetti presentano anche percentuali di insoddisfazione leggermente più elevate, 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 metodo di valutazione personalizzati.

Spostando l'attenzione alle sole cooperative sociali, si evidenzia come le organizzazioni che sembrano essere più soddisfatte in generale sono quelle di piccole dimensioni (90,7% vs 85,8% del campione); infine le cooperative di grandi dimensioni (più di 50 soci) mostrano, rispetto alla media del campione, livelli di soddisfazione più elevati relativamente alla personalizzazione dei metodi di valutazione per le organizzazioni non profit.

Soddisfazione	N. soci				Campione
	1 - 15 soci	16 - 50 soci	> 50 soci	Non risponde	
Sì, soprattutto perché hanno prodotti/servizi adeguati alle nostre esigenze	56,3%	51,8%	42,0%	66,7%	49,7%
Sì, soprattutto perché applicano metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni non profit	34,4%	33,9%	44,9%	0,0%	36,1%
No	9,4%	14,3%	13,0%	25,0%	13,6%
Non risponde	0,0%	0,0%	0,0%	8,3%	0,6%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative/imprese sociali (1/2)

Quale ruolo oggi una banca deve assumere primariamente per sostenere lo sviluppo delle cooperative sociali/imprese sociali?

Secondo le organizzazioni presenti nel campione le due strategie migliori per dare supporto allo sviluppo delle cooperative e imprese sociali sono l'essere in grado di offrire un'offerta di servizi di credito dedicata e la possibilità di avere la banca come *partner* investitore in progettualità complesse.

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

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 è la più rilevante. Infine le cooperative di tipo B attribuiscono un livello di importanza maggiore, rispetto alla media del campione, alla funzione consulenziale e di accompagnamento che dovrebbero svolgere gli istituti bancari.

Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative/imprese sociali (2/2)

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; mentre i soggetti del Centro e del Nord-Ovest evidenziano livelli più alti di preferenza nel vedere, come strategia vincente per lo sviluppo delle cooperative e imprese sociali, la banca come *partner* investitore in progettualità complesse. Infine le organizzazioni del Centro vedono, in misura maggiore rispetto alla media del campione, nello sviluppare un ruolo consulenziale e di accompagnamento da parte delle banche 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.

Ruolo della banca	Ripartizione geografica				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata	42,9%	34,6%	26,9%	42,9%	37,4%
Soggetto partner investitore in progettualità complesse	30,4%	37,0%	38,5%	31,4%	34,3%
Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento (<i>mentorship</i> , intermediario di relazioni)	26,8%	27,2%	34,6%	25,7%	27,8%
Non risponde	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,5%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ruolo della banca	Anni di attività				Campione
	< 11 anni	11 - 20 anni	> 20 anni	Non risponde	
Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata	44,7%	34,1%	36,0%	40,0%	37,4%
Soggetto partner investitore in progettualità complesse	34,2%	34,1%	33,3%	60,0%	34,3%
Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento (<i>mentorship</i> , intermediario di relazioni)	21,1%	31,7%	29,8%	0,0%	27,8%
Non risponde	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,5%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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

**Indagine sui fabbisogni finanziari
delle cooperative e imprese sociali in Italia**



**Prospettive
future**

Previsione investimenti e fabbisogno finanziario per investimenti (1/4)

Campione: 131 organizzazioni

Prevedete di effettuare investimenti nel 2019?

Tipologia	Previsione finanziamenti		Totale
	Si	No	
Consorzi	57,1%	42,9%	100,0%
Coop A	60,8%	39,2%	100,0%
Coop B	69,9%	30,1%	100,0%
S.r.l. impresa sociale	72,4%	27,6%	100,0%
Campione	66,2%	33,8%	100,0%

Ripartizione geografica	Previsione finanziamenti		Totale
	Si	No	
Nord-est	58,9%	41,1%	100,0%
Nord-ovest	70,4%	29,6%	100,0%
Centro	65,4%	34,6%	100,0%
Sud	68,6%	31,4%	100,0%
Campione	66,2%	33,8%	100,0%

Anni di attività	Previsione finanziamenti		Totale
	Si	No	
Meno di 11 anni	68,4%	31,6%	100,0%
11-20 anni	61,0%	39,0%	100,0%
Più di 20 anni	66,7%	33,3%	100,0%
N.D.	80,0%	20,0%	100,0%
Campione	66,2%	33,8%	100,0%

N° Soci	Previsione finanziamenti		Totale
	Si	No	
1 - 15 soci	62,5%	37,5%	100,0%
16 - 50 soci	62,5%	37,5%	100,0%
> 50 soci	65,2%	34,8%	100,0%
Non risponde	83,3%	16,7%	100,0%
Campione	65,1%	34,9%	100,0%

Il 66,2% delle organizzazioni presenti nel campione dichiara di prevedere investimenti per il 2019.

Si evidenzia come siano le S.r.l. con qualifica di impresa sociale (72,4%) a prevedere in misura maggiore investimenti, seguiti dalle cooperative di tipo B (69,9%). Relativamente 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 fabbisogno finanziario per investimenti nel 2019, infatti circa 4 organizzazioni di questo tipo su 10 dichiarano di non prevederne affatto. Le organizzazioni che offrono interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente dichiarano la più alta percentuale di risposta affermativa alla previsione di finanziamenti nel 2019 (81,8%), seguite da quelle impegnate nell'inserimento o nel reinserimento nel mercato del lavoro di persone svantaggiate (70,0%).

Previsione investimenti e fabbisogno finanziario per investimenti (2/4)

Campione: 131 organizzazioni

Fatto 100 il fabbisogno finanziario per investimenti nel 2019, come ritiene verrà coperto?

Tra chi prevede investimenti nei prossimi 12 mesi, la fonte di copertura utilizzata da un soggetto su due è l'autofinanziamento, seguito dal rivolgersi a istituti bancari.

Fonti finanziamenti	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	S.r.l. IS	
Banche	45,0%	29,8%	32,1%	14,3%	28,8%
Autofinanziamento	35,0%	56,9%	48,8%	54,5%	52,2%
Finanziamenti pubblici	15,0%	7,1%	10,0%	15,7%	10,0%
Soggetti privati	5,0%	6,2%	9,1%	15,5%	9,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

I consorzi di cooperative sociali e le cooperative di tipo B utilizzano, maggiormente rispetto alla media del campione, le banche come fonte di copertura, mentre le cooperative di tipo A ricorrono 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.

Fonti finanziamenti	Area				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Banche	32,6%	26,4%	23,2%	33,1%	28,8%
Autofinanziamento	58,3%	51,4%	52,1%	46,0%	52,2%
Finanziamenti pubblici	2,6%	11,3%	19,1%	10,6%	10,0%
Soggetti privati	6,5%	10,9%	5,6%	10,2%	9,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono le organizzazioni del Nord Est a mostrare un maggior ricorso all'autofinanziamento, mentre le organizzazioni del Sud utilizzano in maggior misura le banche come fonte di copertura – modalità molto utilizzata anche dai primi soggetti. Il finanziamento pubblico sembra essere più diffuso nelle organizzazioni del Centro, mentre quelle del Nord Ovest mostrano percentuali di risposta leggermente più alte nel rivolgersi a soggetti privati.

Previsione investimenti e fabbisogno finanziario per investimenti (3/4)

Campione: 131 organizzazioni

Fonti finanziamenti	Anni di attività				Campione
	< 11 anni	11 - 20 anni	> 20 anni	Non dichiara gli anni di attività	
Banche	18,7%	40,4%	26,1%	72,5%	28,8%
Autofinanziamento	59,0%	31,4%	58,1%	27,5%	52,2%
Finanziamenti pubblici	9,0%	15,6%	9,0%	0,0%	10,0%
Soggetti privati	13,3%	12,6%	6,8%	0,0%	9,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni «giovani» (meno di 11 anni di attività) e quelle con almeno 20 anni di attività ricorrono maggiormente all'autofinanziamento; mentre i soggetti che operano da oltre 10 anni utilizzano maggiormente le banche e i finanziamenti pubblici come fonte di copertura. Il ricorso ad investitori privati cresce al diminuire degli anni di attività.

Spostando l'attenzione sui 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 utilizzino le banche 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 come fonte di copertura (25%), mentre i soggetti privati sembrano essere preferiti dalle organizzazioni impegnate nell'offrire prestazioni socio-sanitarie (14,3%).

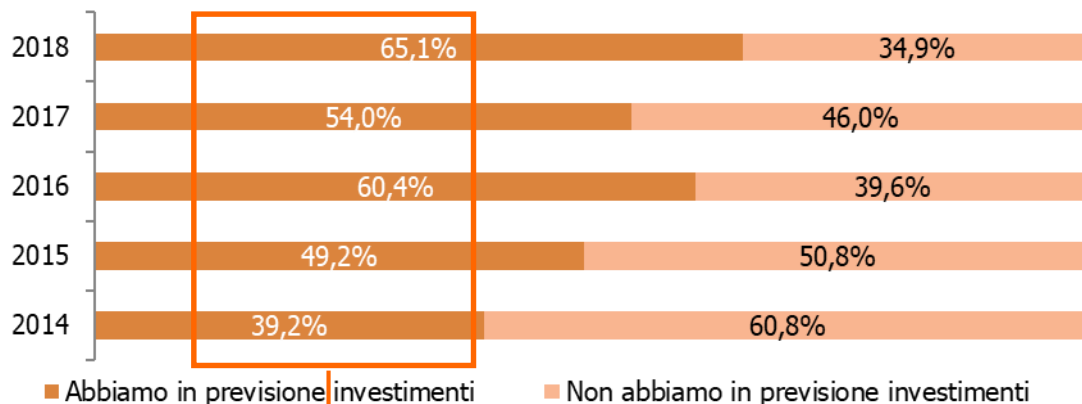
Fonti finanziamenti	N° soci				Campione
	1 - 15 soci	16 - 50 soci	> 50 soci	Non dichiara il numero di soci	
Banche	36,2%	32,1%	28,2%	31,0%	31,0%
Autofinanziamento	42,9%	51,6%	56,5%	54,0%	52,5%
Finanziamenti pubblici	12,1%	6,7%	7,5%	15,0%	8,7%
Soggetti privati	8,8%	9,6%	7,8%	0,0%	7,8%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Focalizzandoci solo sulle cooperative sociali, vediamo come siano le realtà grandi (con più di 50 soci) a ricorrere maggiormente all'autofinanziamento. Le realtà di media grandezza (tra 16 e 50 soci) mostrano percentuali leggermente più elevate relativamente al finanziamento da soggetti privati.

Previsione investimenti e fabbisogno finanziario per investimenti – cooperazione sociale: confronto con edizioni precedenti (4/4)

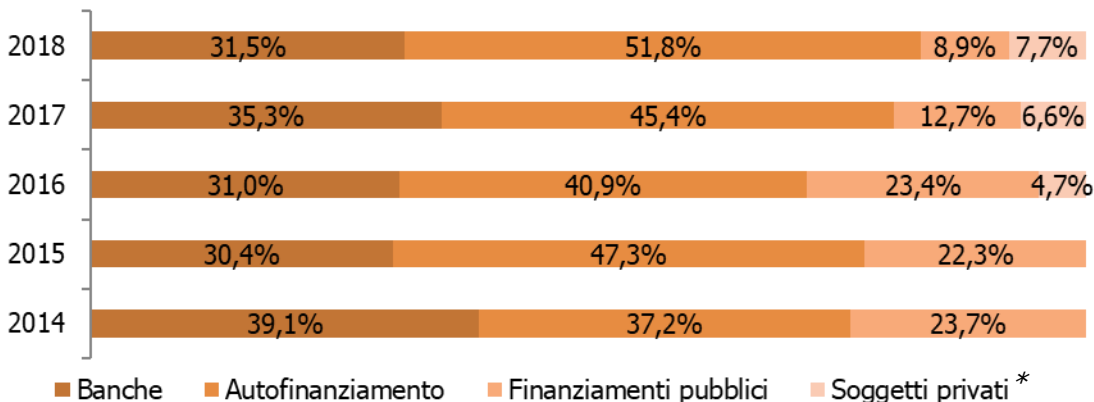
Campione: 131 organizzazioni

Fatto 100 il fabbisogno finanziario per investimenti nel 2018, come ritiene verrà coperto?



Con la VIII edizione dell'Osservatorio torna a crescere, dopo il calo dello scorso anno, la percentuale di cooperative sociali che dichiarano di prevedere investimenti per il 2019 (+11,1pp rispetto all'edizione precedente).

Tra chi prevede investimenti nei prossimi 12 mesi, nuovamente in aumento le previsioni relative all'autofinanziamento (+6,4pp sul 2017), a cui farà ricorso poco più di 1 realtà su 2. In diminuzione le previsioni di ricorso ai canali bancari (+3,8pp sull'anno passato). Confermata la crescita nel *trend* nel ricorso a soggetti privati per coprire gli investimenti e la diminuzione nella percentuale di cooperative sociali che si affidano ai finanziamenti pubblici per coprire il fabbisogno finanziario sul 2019 (rispettivamente +1,1pp e -3,8pp sul 2017).



* = Variabile non rilevata nelle edizioni 2014 e 2015

Confronto investimenti effettuati negli ultimi 3 anni vs previsione investimenti sul 2019 (1/3)

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

Confrontando le previsioni di investimenti per il 2019, con l'indicazione sull'aver effettuato investimenti negli ultimi 3 anni, si evidenzia come 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 sul 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 nel passato (ultimi tre anni) e nel futuro (previsione sul 2019) all'investimento, facendo registrare una percentuale triplicata rispetto alla media del campione (34,2%); mentre le cooperative di tipo B sono le organizzazioni più propense ad investire sul 2019, avendo già investito negli ultimi tre anni (61,5%); le S.r.l. con qualifica di impresa sociale sono i soggetti che mostrano livelli più elevati di investimento nel 2019, pur non avendo effettuato investimenti negli ultimi tre anni (20,7%), al contrario le cooperative di tipo A evidenziano percentuali di risposta negativa più elevate, rispetto alla media del campione, nella propensione agli investimenti sul 2019 contestualmente all'indicazione sul passato relativa all'aver effettuato investimenti (34,2%).

Confronto investimenti effettuati negli ultimi 3 anni vs previsione investimenti sul 2019 (2/3)

Consorzi

Investimenti - ultimi 3 anni	Previsione investimenti 2019		Totale
	Si	No	
Si	42,9%	28,6%	71,4%
No	14,3%	14,3%	28,6%
Campione	57,1%	42,9%	100,0%

Coop. A

Investimenti - ultimi 3 anni	Previsione investimenti 2019		Totale
	Si	No	
Si	49,4%	34,2%	83,5%
No	11,4%	5,1%	16,5%
Campione	60,8%	39,2%	100,0%

Coop. B

Investimenti - ultimi 3 anni	Previsione investimenti 2019		Totale
	Si	No	
Si	61,4%	25,3%	86,7%
No	8,4%	4,8%	13,3%
Campione	69,9%	30,1%	100,0%

S.r.l. impresa sociale

Investimenti - ultimi 3 anni	Previsione investimenti 2019		Totale
	Si	No	
Si	51,7%	20,7%	72,4%
No	20,7%	6,9%	27,6%
Campione	72,4%	27,6%	100,0%

Confronto investimenti effettuati negli ultimi 3 anni vs previsione investimenti sul 2019 (3/3)

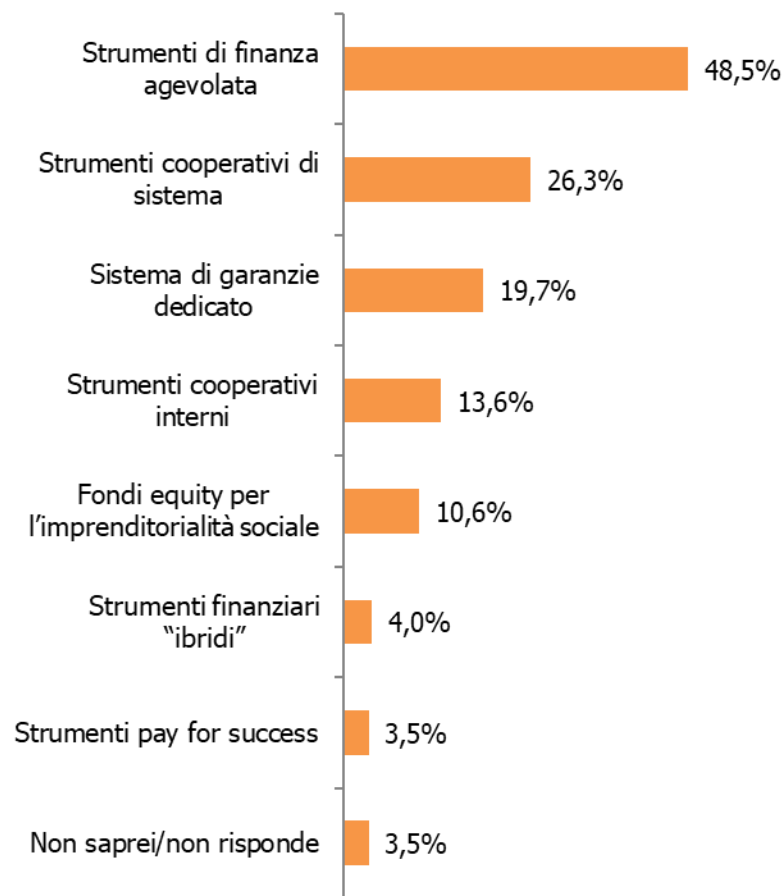
- le organizzazioni del Nord Est sono i soggetti che mostrano livelli più elevati di mancato investimenti sul 2019, pur essendosi impegnati in investimenti negli ultimi tre anni (35,7%); quelle del Nord Ovest sono invece le organizzazioni a mostrare una propensione all'investimento maggiore, pur non avendo investito nel passato (16,1%). Infine per i soggetti del Centro Italia si evidenzia una percentuale più che doppia (11,5%) rispetto alla media del campione relativamente allo scenario in cui non si è investito nel passato e non lo si prevede di fare sul 2019.
- le organizzazioni più "giovani" mostrano livelli più elevati di propensione all'investimento nel 2019, pur provenendo da un'assenza di investimenti nell'ultimo triennio considerato (15,8%); i soggetti attivi da 11 a 20 anni di età invece dichiarano, in misura maggiore rispetto al campione, di non prevedere investimenti nel futuro, pur avendo investito nell'ultimo triennio (39,0%).

Infine considerando le sole cooperative sociali, emerge che le organizzazioni di piccole dimensioni (1-15 soci) sembrano essere quelle più propositive per il futuro, prevedendo investimenti sul 2019, pur non avendone fatti nell'ultimo triennio (14,6%); 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 dichiarano di non prevedere investimenti sul 2019, sebbene ne abbiano effettuati negli ultimi tre anni (36,2%).

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

Sostegno alla domanda di investimenti (1/3)

Al fine di aumentare gli investimenti da parte delle cooperative e imprese sociali, su quali delle seguenti opzioni ritiene sarebbe più importante agire:



N.B. Erano possibili più risposte (max. 2)

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. In particolare rispetto alla media del campione, sono di questo parere le S.r.l. con qualifica di impresa sociale, (58,6%), le organizzazioni del Nord Est (58,9%), quelle 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, ...) si evidenziano i consorzi (57,1%), le organizzazioni del Centro Italia, quelle attive 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%), dalle realtà «giovani» e quelle con oltre 20 anni di attività (in entrambi i casi: 21,1%) e che si occupano di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (40%).

Sostegno alla domanda di investimenti (2/3)

Incentivi all'aumento degli investimenti	Tipologia				Campione
	Consorzi	Coop A	Coop B	Impresa sociale s.r.l.	
Strumenti cooperativi interni	14,3%	12,7%	16,9%	6,9%	13,6%
Strumenti cooperativi di sistema	57,1%	25,3%	27,7%	17,2%	26,3%
Sistema di garanzie dedicato	14,3%	19,0%	19,3%	24,1%	19,7%
Fondi equity per l'imprenditorialità sociale	14,3%	8,9%	9,6%	17,2%	10,6%
Strumenti finanziari ibridi	28,6%	2,5%	2,4%	6,9%	4,0%
Strumenti pay for success	0,0%	5,1%	2,4%	3,4%	3,5%
Strumenti di finanza agevolata	28,6%	51,9%	43,4%	58,6%	48,5%
Altro	0,0%	6,3%	2,4%	0,0%	3,5%
Non risponde	14,3%	3,8%	6,0%	6,9%	5,6%

Incentivi all'aumento degli investimenti	Ripartizione geografica				Campione
	Nord Est	Nord Ovest	Centro	Sud	
Strumenti cooperativi interni	10,7%	18,5%	11,5%	8,6%	13,6%
Strumenti cooperativi di sistema	19,6%	28,4%	30,8%	28,6%	26,3%
Sistema di garanzie dedicato	21,4%	14,8%	7,7%	37,1%	19,7%
Fondi equity per l'imprenditorialità sociale	10,7%	11,1%	15,4%	5,7%	10,6%
Strumenti finanziari ibridi	1,8%	4,9%	7,7%	2,9%	4,0%
Strumenti pay for success	3,6%	4,9%	0,0%	2,9%	3,5%
Strumenti di finanza agevolata	58,9%	46,9%	42,3%	40,0%	48,5%
Altro	8,9%	1,2%	3,8%	0,0%	3,5%
Non risponde	64,3%	69,1%	80,8%	11,4%	5,6%

Sostegno alla domanda di investimenti (3/3)

Incentivi all'aumento degli investimenti	Anni di attività				Campione
	< 11 anni	11 - 20 anni	> 20 anni	N.D.	
Strumenti cooperativi interni	13,2%	9,8%	15,8%	0,0%	13,6%
Strumenti cooperativi di sistema	21,1%	31,7%	26,3%	20,0%	26,3%
Sistema di garanzie dedicato	21,1%	17,1%	21,1%	0,0%	19,7%
Fondi equity per l'imprenditorialità sociale	18,4%	7,3%	9,6%	0,0%	10,6%
Strumenti finanziari ibridi	5,3%	7,3%	2,6%	0,0%	4,0%
Strumenti pay for success	2,6%	4,9%	3,5%	0,0%	3,5%
Strumenti di finanza agevolata	57,9%	39,0%	48,2%	60,0%	48,5%
Altro	2,6%	2,4%	4,4%	0,0%	3,5%
Non risponde	5,3%	2,4%	6,1%	20,0%	5,6%

Focalizzando l'attenzione solo sulle cooperative, emerge come gli strumenti di finanza agevolata siano la tipologia maggiormente consigliata dalle cooperative di piccole dimensioni (1-15 soci); questa tipologia di soggetti, insieme alle cooperative di medie dimensioni (16-50 soci), sembra ritenere maggiormente utili in seconda battuta gli strumenti cooperativi di sistema. Il sistema di garanzie dedicato risulta essere invece suggerito in misura maggiore da parte delle cooperative di piccole dimensioni.

Incentivi all'aumento degli investimenti	Soci			N.D.	Campione
	1 - 15 soci	16 - 50 soci	> 50 soci		
Strumenti cooperativi interni	6,3%	16,1%	18,8%	8,3%	14,8%
Strumenti cooperativi di sistema	34,4%	33,9%	24,6%	25,0%	29,6%
Sistema di garanzie dedicato	25,0%	19,6%	20,3%	16,7%	20,7%
Fondi equity per l'imprenditorialità sociale	25,0%	5,4%	11,6%	0,0%	11,2%
Strumenti finanziari ibridi	6,3%	1,8%	4,3%	0,0%	3,6%
Strumenti pay for success	6,3%	1,8%	4,3%	0,0%	3,6%
Strumenti di finanza agevolata	53,1%	50,0%	44,9%	50,0%	48,5%
Altro	0,0%	1,8%	8,7%	0,0%	4,1%
Non risponde	6,3%	3,6%	2,9%	25,0%	6,5%

Conclusioni (1/4)

1. Cooperative e imprese sociali 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* evidenzia una situazione di stabilità circa le aspettative registrate dai soggetti intervistati. Nel caso delle entrate *non market*, si registra in seconda battuta una diminuzione nella previsione di entrate da questa tipologia di contributi, mentre per quanto riguarda la vendita di beni e servizi a mercato le aspettative paiono più positive, in quanto le organizzazioni al secondo posto in ordine di scelta dichiarano di prevedere una crescita. Focalizzando l'attenzione sulle differenze nel *sentiment* tra le diverse tipologie organizzative, si evidenzia come i soggetti che vedono le entrate *non market* più in crescita rispetto al livello medio del campione sono i consorzi; questi stessi soggetti e le S.r.l. con qualifica di impresa sociale mostrano aspettative positive in aumento relativamente alle entrate *non market*.

Focalizzando l'attenzione sul tema della 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 di finanza a impatto sociale – si registra un più alto livello di informazione tra le S.r.l. con qualifica di impresa sociale e i consorzi. All'interno dei soggetti che hanno risposto positivamente, lo strumento più conosciuto è quello della finanza agevolata (più di 9 organizzazioni su 10 hanno conoscenze a riguardo), seguito dalle obbligazioni solidali (più della metà dei soggetti le conosce) e il *Social Venture Capital* (4 rispondenti su 10). Solo un soggetto su 3, tra quelli che conoscono il tema, è interessato a questo tipo di strumenti 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 che evidenziano i livelli più elevati di risposta in questo senso rispetto agli altri. Gli strumenti che catturano il maggiore interesse o sono più utilizzati sono gli stessi che emergono dalla domanda sulla conoscenza della finanza a impatto a cui si vanno ad aggiungere anche gli strumenti ibridi a metà tra *debt* ed *equity*.

Più di 4 organizzazioni su 5 dichiara di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni; sono le cooperative di tipo B a evidenziare livelli di risposta affermativa più alti all'interno del campione. Le due principali fonti di copertura di questi investimenti sono date dagli istituti banca (privilegiate soprattutto dai consorzi) e dall'autofinanziamento (preferito dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale).

Conclusioni (2/4)

1. Cooperative e imprese sociali (continua)

Più di 4 organizzazioni su 5 dichiara di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni; sono le cooperative di tipo B a evidenziare livelli di risposta affermativa più alti all'interno del campione. Le due principali fonti di copertura di questi investimenti sono date dagli istituti banca (privilegiate soprattutto dai consorzi) e dall'autofinanziamento (preferito dalle S.r.l. con qualifica di impresa sociale).

Spostandoci alla relazione con le banche si evidenzia come più della metà del campione si è rivolta agli istituti di credito negli ultimi 3 anni – il 100% dei consorzi lo ha fatto – e più di 3 soggetti su 5 hanno ottenuto tutto l'importo richiesto: sono le cooperative di tipo A a essersi trovate maggiormente in questa situazione positiva, mentre 4 S.r.l. con qualifica di impresa sociale su 5 si sono viste concedere solo meno della metà dell'importo. Tra le organizzazioni che non hanno ricevuto l'intero finanziamento la motivazione prevalente dietro al rifiuto è data dall'insufficienza delle garanzie presentata e dall'importo della richiesta troppo elevata. Questi finanziamenti 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) nel rapporto con gli istituti di credito, dovuto *in primis* all'adeguatezza dei prodotti e servizi rispetto alle esigenze dei soggetti intervistati e in secondo luogo all'applicazione di metodi di valutazione personalizzati per il non profit: le cooperative di tipo B mostrano livelli di soddisfazione più elevati, mentre addirittura due consorzi su 5 non si dichiarano soddisfatti della relazione con le banche. Per sostenere la crescita delle cooperative e imprese sociali, i soggetti intervistati sottolineano in prima battuta la necessità per la banca di configurarsi come soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata e, al secondo posto con una percentuale di poco inferiore, l'importanza dello sviluppare una funzione di partnership all'interno di progettualità complesse che coinvolgono il mondo della cooperazione e impresa sociale.

Conclusioni (3/4)

1. Cooperative e imprese sociali (continua)

Relativamente alle prospettive future, circa 2 organizzazioni su 3 prevedono di fare investimenti sul 2019 – le S.r.l. con qualifica di impresa sociale sono i soggetti maggiormente orientati in questa direzione. La principale fonte di copertura indicata tra chi prevede investimenti nei prossimi 12 mesi è data, in più della metà dei casi, dall'autofinanziamento e a seguire dagli istituti di credito; su quest'ultima opzione si nota una preferenza maggiore da parte dei consorzi. Al fine di aumentare gli investimenti da parte delle cooperative e imprese sociali, la metà delle organizzazioni ritiene più opportuno agire sugli strumenti di finanza agevolata. Completano la top 3 dei suggerimenti dati dai soggetti intervistati gli strumenti cooperativi interni e un sistema di garanzie dedicato; i consorzi sembrano caldeggiare maggiormente la strategia di sostegno alla domanda di investimenti data dagli strumenti cooperativi di sistema, mentre le S.r.l. con qualifica di impresa sociale prediligono in misura maggiore gli strumenti di finanza agevolata e sistemi di garanzie dedicati.

Conclusioni (4/4)

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 all'importante calo nelle previsioni di crescita per la vendita di prodotti e servizi sul mercato e all'aumento nella diminuzione di questo tipo di entrate sembra non confermare l'orientamento crescente e la tendenza da parte delle cooperative sociali italiane verso una domanda pagante diretta per rendere sostenibile la propria impresa, strategia che si era andata consolidando negli anni precedenti.

Complice anche un accresciuto dibattito sul tema all'interno del mondo della cooperazione sociale, si rileva un aumento nella conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale (2 cooperative sociali su 3 dichiarano di conoscerli). Passando all'interesse e all'utilizzo tra i soggetti che dichiaravano di conoscere il tema, si evidenzia come, tra queste, solo un'organizzazione su 3 mostra interesse o sta già utilizzando questo tipo di strumenti.

Nel rapporto con gli istituti di credito, si evidenzia un leggero abbassamento nel numero di cooperative sociali che ha fatto richiesta di finanziamento nell'ultimo triennio e, contestualmente, una diminuzione nella percentuale media di concessione. Tra chi ha inoltrato richieste di finanziamento e non ha ottenuto l'ammontare desiderato, le due principali motivazioni sono la richiesta di un importo alto (in linea con gli anni passati) e la mancanza o insufficienza di garanzie.

Le aspettative per il 2019 relative ai fabbisogni finanziari per investimenti da parte della cooperazione sociale tornano positive, dopo i risultati dello scorso anno: aumentano infatti le organizzazioni che dichiarano di prevedere investimenti; questi, qualora effettuati, saranno coperti principalmente attraverso risorse derivanti da autofinanziamento (in aumento rispetto all'edizione precedente) e, secondariamente, dagli istituti di credito (in diminuzione rispetto all'edizione precedente).

**Indagine sui fabbisogni finanziari
delle cooperative e imprese sociali in Italia –
Appendice: analisi dei bilanci delle cooperative sociali**



**Indici di
bilancio**

Appendice: analisi dei bilanci delle cooperative sociali – metodologia e campione (1/2)

Il campione è composto da 250 cooperative sociali estratte dalla banca dati Aida¹ di Bureau Van Dijk.

Per la definizione del campione sono stati considerati:

1. il livello territoriale (3 macro-regioni: Nord, Centro e Sud e Isole);
2. la tipologia di cooperativa sociale: 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 Ateco² principale dichiarato al Registro delle Imprese dalle cooperative stesse. 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).
3. la dimensione dell'organizzazione, intesa in termini di valore della produzione registrato nel 2016: micro (valore della produzione inferiore ai 250 mila euro), medie (tra i 250 mila ed il milione di euro) e grandi (valore della produzione superiore al milione di euro).

¹ <https://aida.bvdinfo.com/version-2015128/home.serv?product=AidaNeo>

² Classificazione delle attività economiche <http://www.istat.it/it/archivio/17888>

Appendice: analisi dei bilanci delle cooperative sociali – metodologia e campione (2/2)

Il campione risulta così costituito:

Cooperative nel campione					
Area geografica	Tipo	<=250k	250k - 1 mil	> 1 mil	Totale
Nord	A	19	23	31	73
	B	12	15	13	40
Centro	A	14	7	8	29
	B	11	3	6	20
Sud e isole	A	36	11	9	56
	B	19	8	5	32
Totale		111	67	72	250

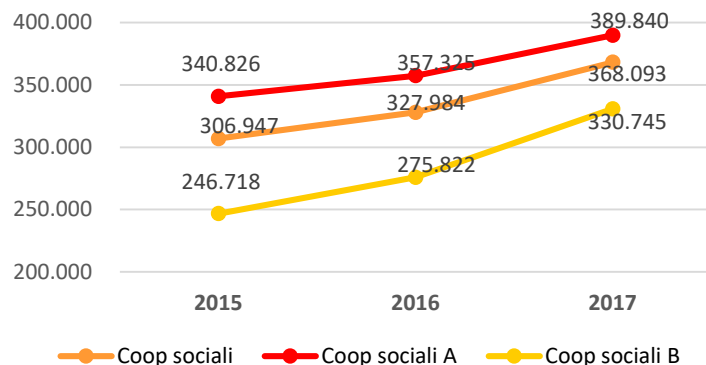
Rispetto al campione esaminato lo scorso anno (V edizione dell'Osservatorio su Finanza e Terzo Settore), sono state sostituite 42 cooperative sociali per le quali – al 12 dicembre 2018 – non risultava disponibile nella banca dati Aida il bilancio 2017.

Cooperative uscite dal campione					
Area geografica	Tipo	<=250k	250k - 1 mil	> 1 mil	Totale
Nord	A	5	4	0	9
	B	4	2	0	6
Centro	A	5	2	0	7
	B	2		1	3
Sud e isole	A	5	6	1	12
	B	4	1	0	5
Totale		25	15	2	42

Appendice: analisi dei bilanci delle cooperative sociali

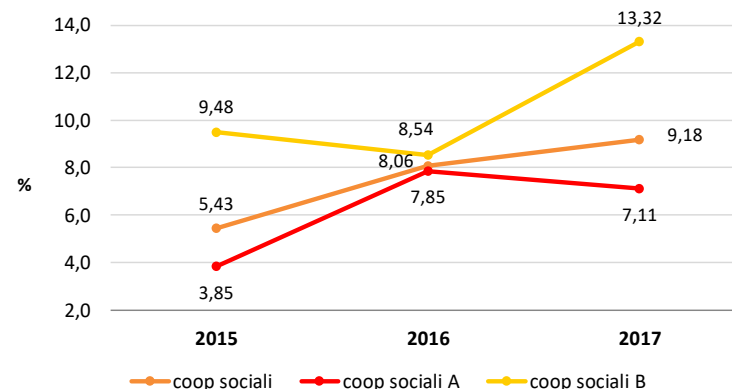
STATO PATRIMONIALE:

Patrimonio netto in euro (anni 2015-2017)



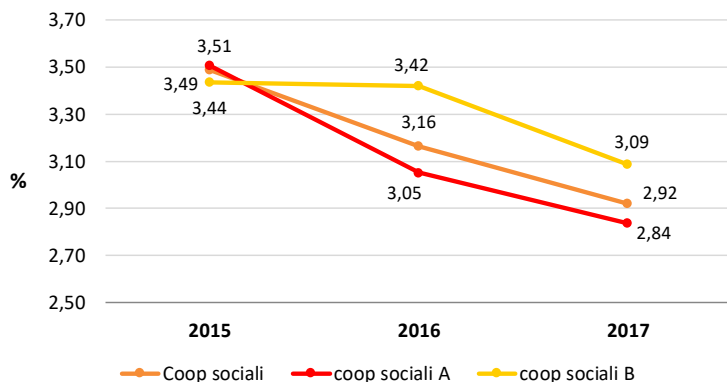
REDDITIVITÀ:

ROE % (anni 2015-2017)



INDEBITAMENTO:

Rapporto indebitamento % (anni 2015-2017)



Debiti v/ banche su fatturato % (anni 2015-2017)

