

X EDIZIONE

Luglio 2021

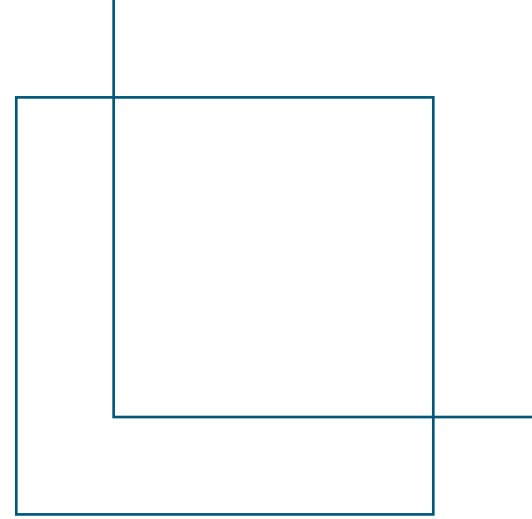
Osservatorio su finanza e terzo settore

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione e impresa sociale

a cura di
aiccon
ricerca

INTESA  **SANPAOLO**



Indice

Finalità dell'Osservatorio	4
Contenuto e metodologia dell'indagine	4
Composizione del campione	5
1. <i>Rapporto con le banche</i>	10
2. <i>Finanza a impatto sociale</i>	15
3. <i>I fabbisogni finanziari dell'ultimo triennio e le prospettive future</i>	20
Conclusioni	31
Appendice quantitativa	33



Finalità dell'Osservatorio

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

Contenuto e metodologia dell'indagine

La presente indagine è volta ad esplorare il rapporto con gli istituti di credito (con un nuovo *focus* sui cd. *non financial services*), la conoscenza e l'utilizzo della finanza a impatto sociale, l'evolversi della situazione finanziaria dell'ultimo triennio e le prospettive future di cooperative sociali e imprese sociali *ex lege*.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata **un'indagine campionaria**. Nei mesi di novembre e dicembre 2020, sono stati somministrati **250** questionari ai responsabili di cooperative sociali, di consorzi di **cooperative sociali** e di **S.r.l. con qualifica di impresa sociale** (prevalentemente Presidenti, Direttori e Responsabili Amministrativi).

La rilevazione è avvenuta tramite metodologia CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*) ed è stata realizzata per conto di AICCON da Sylla (www.sylla.it). Considerata una popolazione statistica di cooperative sociali (di tipo A e tipo B) e imprese sociali di circa 15.249* unità, una varianza dello 0,5 e una confidenza 0,95, la numerosità campionaria indicata ha permesso di attestare l'errore campionario a 6,9%. Per la conduzione delle interviste la banca dati iniziale è stata costruita a partire dal Registro delle Imprese (fonte: Infocamere) ed era costituita da 1.128 unità. Di queste, 878 sono risultate non raggiungibili o non interessate a prendere parte all'indagine. Solo il 22,2% delle organizzazioni raggiunte ha dato disponibilità all'intervista. La popolazione campionaria è stata segmentata per distribuzione geografica e per tipologia di organizzazione. Il presente documento rappresenta una sintesi delle principali risultanze emerse dalla suddetta indagine campionaria e riporta anche alcuni raffronti con le rilevazioni delle ultime cinque edizioni (2015, 2016, 2017, 2018, 2019)** effettuate sul panel di cooperative sociali utilizzato e rispetto alle ultime due edizioni per il campione complessivo (cooperative sociali e Srl imprese sociali).

* Fonte: Registro delle Imprese – Infocamere

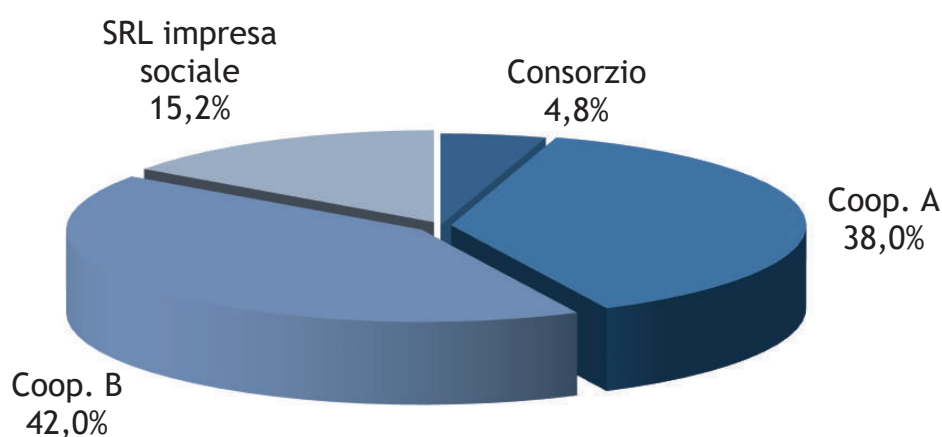
** Si evidenzia che la presente indagine, realizzata nei mesi di novembre e dicembre 2020, contiene dati e previsioni sul futuro che tengono conto del contesto e degli scenari legati alla pandemia Covid-19, diversamente da quanto rilevato con le edizioni precedenti dell'Osservatorio.

Composizione del campione

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

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

Fig. 1 – Componenti del campione



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

AREA GEOGRAFICA	% GENERALE	% SOLO COOP. SOCIALE	% SRL IMPRESA SOCIALE
Nord Est	30,8%	30,7%	31,6%
Nord Ovest	34,8%	36,8%	23,7%
Centro	17,2%	15,5%	26,3%
Sud	17,2%	17,0%	18,4%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

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

Tab. 2 – Distribuzione del campione per regione

REGIONE	%
Abruzzo	2,4%
Basilicata	0,4%
Calabria	1,6%
Campania	3,2%
Emilia Romagna	14,0%
Friuli Venezia Giulia	1,6%
Lazio	4,4%
Liguria	2,8%
Lombardia	24,0%
Marche	3,2%
Molise	0,8%
Piemonte	8,0%
Puglia	2,4%
Sardegna	4,0%
Sicilia	1,6%
Toscana	6,4%
Trentino Alto Adige	4,4%
Campania	2,8%
Campania	12,0%

La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi “longeve”, poiché quasi 9 su 10 si sono costituite da almeno 11 anni (più di 7 su 10 da oltre 20 anni) (Figura 2). Mediamente le cooperative sociali presenti nel campione sono composte da una base associativa che conta 73 soci, nella quasi totalità persone fisiche. Complessivamente, quasi 7 cooperative su 10 hanno meno di 50 soci (Figura 3) e quasi la metà (48,4%) ha un fatturato superiore a 1 milione di euro (Figura 4).

Fig. 2 – Anno di costituzione delle organizzazioni

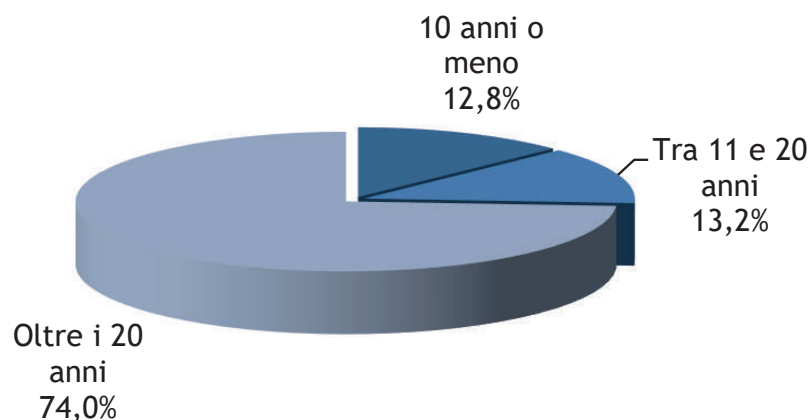


Fig. 3 – Dimensione per n. di soci (solo cooperative sociali)

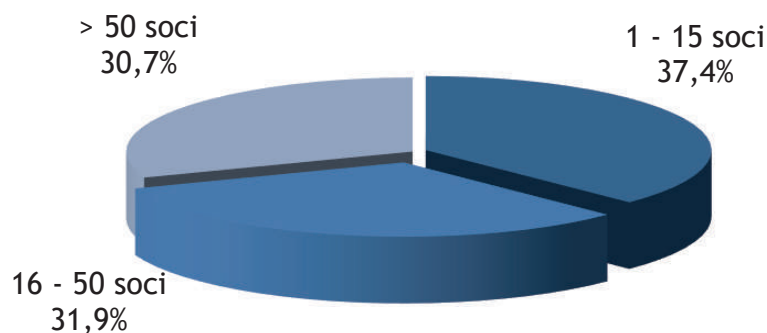
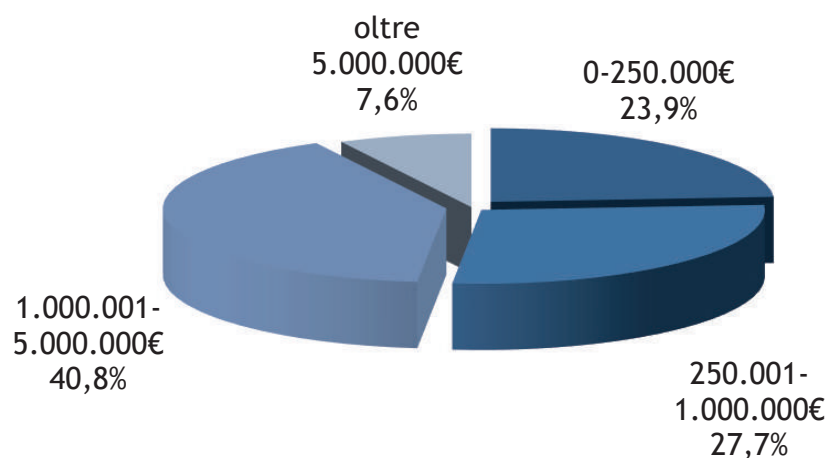


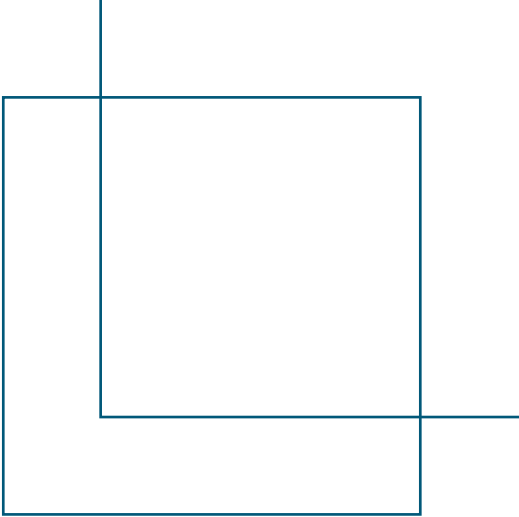
Fig. 4 – Dimensione per fatturato (€) (solo cooperative sociali)



Inoltre, a partire dall’VIII edizione dell’Osservatorio è stata aggiornata la domanda inerente all’ambito di attività prevalente (in termini di fatturato) in modo da ricavare l’indicazione del settore principale di attività (Tabella 3) al quale si possono collegare le attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni (art. 5 del d.lgs. 117/2017).

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

SETTORE PRINCIPALE DI ATTIVITÀ DI INTERESSE GENERALE	%
Interventi e servizi sociali	21,8%
Interventi e prestazioni sanitarie	6,9%
Prestazioni socio-sanitarie	16,2%
Educazione, istruzione e formazione professionale	15,3%
Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente	4,6%
Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio	4,2%
Formazione universitaria e post-universitaria	0,5%
Ricerca scientifica di interesse sociale	0,5%
Organizzazione e gestione di attività culturali, artistiche o ricreative di interesse sociale	0,5%
Organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso	1,4%
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	0,5%
Seervizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore	3,2%
Cooperazione allo sviluppo	0,9%
Attività commerciali, produttive, di educazione e informazione, di promozione, di rappresentanza, di concessione in licenza di marchi di certificazione, svolte nell'ambito o a favore di filiere del commercio equo e solidale	1,4%
Servizi finalizzati all'inserimento o al reinserimento nel mercato del lavoro di lavoratori e delle persone svantaggiate/molto svantaggiate	18,5%
Alloggio sociale	0,9%
Accoglienza umanitaria ed integrazione sociale dei migranti	0,9%
Agricoltura sociale	1,9%



I risultati della X edizione dell'Osservatorio su Finanza e Terzo Settore



1. RAPPORTO CON LE BANCHE

Complessivamente la **relazione con gli istituti bancari** fa registrare alti livelli di **soddisfazione**: la maggior parte dei soggetti (8 su 10; +0,7% rispetto all'edizione precedente dell'Osservatorio), infatti, si dichiara soddisfatto della relazione commerciale con le banche con cui è in rapporto (Tabella 4). In particolare, sono la presenza di personale dedicato e formato (27,0%) e la percezione dell'esistenza di un'attenzione specifica della banca rispetto al Terzo settore che si traduce in un'area/strategia/modello di servizio dedicati a tali realtà (quasi 22%) ad essere gli aspetti che più incidono sui livelli di soddisfazione dei soggetti osservati in qualità di clienti degli istituti di credito.

Con riferimento, inoltre, alle diverse tipologie di soggetti rispondenti si evidenzia come siano soprattutto le cooperative sociali di tipo A a far rilevare i maggiori livelli di soddisfazione, legandoli in particolare alla percezione (quasi 1 su 3) di una migliore qualità del capitale umano degli istituti di credito con cui sono in rapporto in termini di formazione e conoscenza specifica rispetto alle organizzazioni del Terzo settore. I consorzi di cooperative sociali e le Srl imprese sociali (rispettivamente 1 su 4 e 1 su 5) sono i soggetti i cui livelli di soddisfazione maggiormente risentono della presenza in termini di offerta di prodotti bancari *ad hoc*.

Tab. 4 – Soddisfazione del rapporto con le banche (generale e per forma giuridica)

SODDISFAZIONE	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Sì, per la presenza di un'area/strategia/modello di servizio dedicati	21,9%	6,2%	25,4%	20,6%	20,0%
Sì, perché hanno prodotti bancari specializzati	16,1%	25,0%	13,9%	15,4%	20,0%
Sì, perché hanno personale dedicato e formato	27,0%	18,8%	30,3%	27,2%	22,2%
Sì, perché hanno strumenti personalizzati per la valutazione del merito creditizio	14,0%	25,0%	16,4%	12,5%	11,1%
Sì, perché hanno servizi aggiuntivi personalizzati (es. social bond, crowdfunding, ...)	1,3%	0,0%	1,7%	0,8%	2,3%
No	19,7%	25,0%	12,3%	23,5%	24,4%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono soprattutto le realtà presenti nelle regioni del Nord Est (82,7%) e del Centro (82,1%), nonché quelle più longeve (oltre 20 anni di attività; 83,8%) a dichiararsi maggiormente soddisfatte della relazione in essere con i propri istituti di credito.

Per il terzo anno consecutivo, l'Osservatorio ha cercato di comprendere l'opinione delle cooperative sociali e delle imprese sociali circa il **ruolo che l'istituto bancario dovrebbe assumere per sostenere il loro sviluppo e la loro crescita** (Tabella 5). Secondo le organizzazioni presenti nel campione la strategia migliore per garantire supporto in questo senso va nella direzione

della costruzione di un'offerta di servizi di credito dedicata al comparto (40,4%; +5,2% rispetto all'edizione precedente); secondariamente, la possibilità che la banca assuma un ruolo consulenziale di accompagnamento (*mentorship*, intermediario di relazioni) risulta un'ulteriore potenziale modalità attraverso cui sostenere lo sviluppo delle realtà rispondenti (34,0%).

L'erogazione di un'offerta di servizi di credito dedicata da parte della banca sembra essere più rilevante per le cooperative sociali di inserimento lavorativo (di tipo B) e i consorzi; 1 su 3 di questi ultimi e tra le Srl imprese sociali, inoltre, ritengono che le banche dovrebbero altresì configurarsi come *partner* (co-)investitore in progettualità complesse.

Tab. 5 – Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (generale e per forma giuridica)

ASPETTATIVA CIRCA IL RUOLO DELLA BANCA	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata	40,4%	41,7%	40,0%	41,9%	36,8%
Soggetto partner (co-)investitore in progettualità complesse	25,6%	33,3%	26,3%	21,0%	34,3%
Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento	34,0%	25,0%	33,7%	37,1%	28,9%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Est vedono, in misura maggiore rispetto alla media del campione, la necessità che la banca debba primariamente erogare un'offerta di servizi di credito dedicata per supportare la crescita delle cooperative e delle imprese sociali (45,5%), mentre quelle del Nord Ovest evidenziano con livelli sopra la media (27,6%) l'esigenza che la banca sia soggetto *partner* (co-)investitore in progettualità complesse, insieme ai soggetti del Centro (34,9%). Infine le organizzazioni del Sud Italia individuano il ruolo della banca, in misura maggiore rispetto alla media del campione, nello sviluppare attività consulenziali e di accompagnamento per promuovere la crescita dei soggetti dell'imprenditorialità sociale (41,9%).

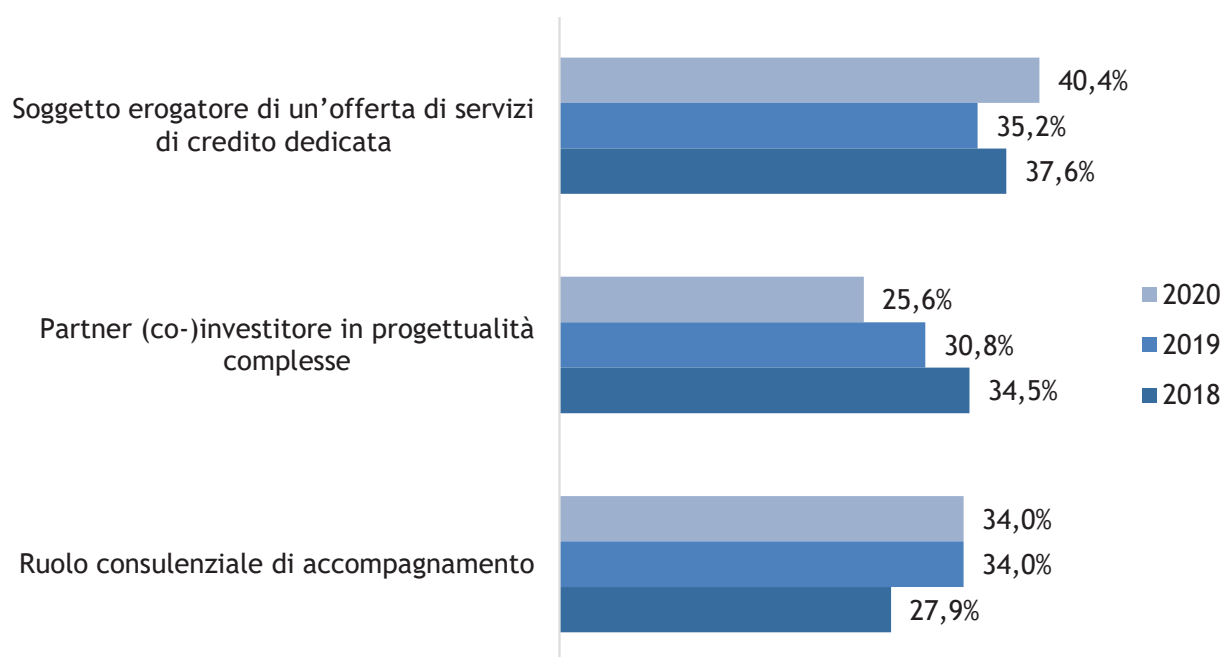
Le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) dichiarano che il ruolo che la banca deve assumere primariamente in questo contesto è quello di soggetto *partner* (co-)investitore in progettualità complesse (38,7%), mentre quelle attive da più anni ritengono che la banca sia maggiormente necessaria in veste di "consulente" in grado di accompagnarla nel proprio percorso di crescita e sviluppo (37,5% per le realtà attive tra 11 e 20 anni e 35,8% per i soggetti costituiti da oltre 20 anni).

Con riferimento alla cooperazione sociale, si evidenzia come le realtà di medie dimensioni (tra i 16 e i 50 soci) individuino in percentuali più alte di risposta, rispetto al campione, il ruolo della banca quale soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata (43,6%). I soggetti di più grandi dimensioni (con più di 50 soci), invece, ritengono che le banche debbano assumere soprattutto un ruolo di *partner* investitore in progettualità complesse (30,4%), mentre le realtà più piccole (fino a 15 soci) dichiarano fondamentale l'attività di accompagnamento che la banca può

offrire loro in termini di *mentorship* e di sviluppo di relazioni strategiche al fine di potenziare il loro percorso di crescita (35,5%).

Dal raffronto dei dati della presente edizione dell'Osservatorio con i risultati di quella precedente (Figura 5) emerge, in particolare, un aumento della necessità da parte dei rispondenti di trovare nella banca un soggetto d'offerta in grado di costruire prodotti di credito a loro dedicati (+5,2%) a fronte di una situazione di stabilità rispetto alla necessità di concepire la banca nella veste di "consulente" in grado di accompagnare le proprie strategie di crescita attraverso l'implementazione di percorsi di *mentorship* e una diminuzione (-5,2%) della percentuale di soggetti che ritengono che la banca debba rivestire un ruolo di *partner* per (co-)investire in progettualità complesse.

Fig. 5 – Ruolo potenziale della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (trend 2018-2020)



All'interno dei servizi di accompagnamento e supporto che un istituto di credito può offrire (cd. ***non financial services***), i soggetti indagati fanno emergere un loro particolare interesse per ciò che riguarda l'attività formativa (Tabella 6): più di 2 organizzazioni su 5, infatti, ritengono utile per la propria realtà di appartenenza l'offerta da parte delle banche di formazione su temi, ad esempio, quali gli strumenti per la misurazione dell'impatto sociale (sul tema, cfr. par. 2), le novità connesse alla Riforma del Terzo settore (con particolare riferimento a tematiche connesse al credito/ai finanziamenti), le modalità di realizzazione di campagne di *crowdfunding*, ecc.

Le cooperative sociali, sia di tipo A che di inserimento lavorativo, fanno rilevare percentuali lievemente sopra la media per ciò che riguarda la percezione di utilità di attività formativa erogata dagli istituti di credito (rispettivamente 46,8% e 45,5% contro il 44,6%), mentre i consorzi esprimono una maggiore propensione in tal senso rispetto al tema della digitalizzazione (16,6% contro il 15,0% in media). Per le Srl imprese sociali, invece, si rileva una tendenza più elevata rispetto al tema networking e creazione di occasioni di condivisione di esperienze (11,5% contro il 5,1% in media).

Tab. 6 – Utilità delle azioni di accompagnamento e supporto (non financial services) alle cooperative sociali e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA DI SERVIZI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Formazione	44,6%	38,9%	46,8%	45,5%	38,5%
Supporto alla raccolta fondi (donazioni e crowdfunding)	16,1%	16,7%	15,8%	16,6%	15,4%
Servizi legati al welfare aziendale	9,6%	5,6%	10,8%	9,7%	7,7%
Servizio di supporto per costruzione di piani finanziari complessi	7,1%	16,6%	7,9%	5,5%	5,8%
Networking e creazione di occasioni di condivisione di esperienze	5,1%	0,0%	2,9%	5,5%	11,5%
Digitalizzazione	15,0%	16,6%	15,1%	14,5%	15,4%
Altro (*)	2,5%	5,6%	0,7%	2,7%	5,7%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*) consulenza generica, sostegno nel recupero di fondi pubblici

Da un punto di vista di ripartizione geografica, le realtà appartenenti alle regioni del Nord Est e quelle del Sud presentano valori più alti della media in termini di percezione dell'utilità di attività formativa (rispettivamente 46,2% e 45,2%), supporto alla raccolta fondi (donazioni e *crowdfunding*) (rispettivamente 19,2% e 17,7%) e networking e creazione di occasioni di condivisione di esperienze (6,7%). Tra le organizzazioni del Nord Ovest, invece, si rilevano percentuali più elevate della media relativamente a servizi legati al welfare aziendale (12,7%) e al servizio di supporto per la costruzione di piani finanziari complessi (8,7%). Le regioni del Centro si caratterizzano per una maggiore propensione ai servizi legati alla digitalizzazione (19,4%).

Le realtà di più recente costituzione, inoltre, fanno emergere maggiormente l'utilità di accompagnamento da parte delle banche in termini di supporto alla raccolta fondi (donazioni e *crowdfunding*) e digitalizzazione (entrambi pari a 17,4%), servizi legati al welfare aziendale (13,0%) e networking e creazione di occasioni di condivisione di esperienze (8,7%). Formazione, supporto alla raccolta fondi e servizio di supporto per costruzione di piani finanziari complessi sono l'accompagnamento che maggiormente connota le realtà attive da almeno 11 anni ma meno di 20 (con percentuali rispettivamente pari a 45,5%, 18,2% e 9,1%). Le realtà più longeve, infine, indicano l'attività formativa (45,8%) e i servizi legati al welfare aziendale (10,3%) come i più utili in termini di accompagnamento e supporto offerto dagli istituti di credito.

Con riferimento al gruppo delle cooperative sociali, le organizzazioni di più ridotte dimensioni (1-15 soci) si caratterizzano per una propensione maggiore verso servizi legati al welfare aziendale (10,9%) e in ambito di digitalizzazione (17,1%). Le realtà di medie dimensioni (16-50 soci), invece, propendono maggiormente per un supporto alla raccolta fondi (18,6%) e in termini di networking

e creazione di occasioni di condivisione di esperienze (8,8%). I soggetti più grandi (oltre 50 soci), infine, evidenziano una maggiore preferenza rispetto ad attività formative (48,2%) e servizio di supporto per la costruzione di piani finanziari complessi (8,9%).

Solo 2 rispondenti su 5 dichiarano che le banche con cui sono in rapporto prevedono attualmente un'offerta di servizi non finanziari e solo 1 su 6 afferma di usufruirne (Tabella 7). Circa un'organizzazione su 3, al contrario, sostiene di non essere interessata a tale tipo di servizi, mentre 1 su 5 non trova riscontro in termini di offerta seppure interessata ad usufruire di servizi di accompagnamento e supporto da parte dei propri istituti di credito.

Sono soprattutto i consorzi e le Srl imprese sociali (con percentuali pari rispettivamente al 30,0% e al 25,9%) a fruire maggiormente di tali tipologie di servizi messi a disposizione dalle proprie banche, al contrario delle cooperative di inserimento lavorativo che manifestano un basso interesse in tal senso (38,0%). Le cooperative sociali di tipo A, infine, prevalgono tra coloro i quali dichiarano che non usufruiscono di queste tipologie di servizi nonostante l'esistenza di un'offerta da parte delle proprie banche di riferimento (31,3%).

Tab. 7 – Esistenza di un'offerta di servizi di accompagnamento e supporto (non financial services) alle cooperative sociali e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

ESISTENZA / UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Sì e ne usufruiamo	16,3%	30,0%	13,7%	13,9%	25,9%
Sì, ma non ne usufruiamo	27,1%	10,0%	31,3%	25,3%	25,9%
No, ma saremmo interessati a tali servizi	21,9%	40,0%	21,3%	22,8%	14,9%
No e non siamo interessati a tali servizi	34,7%	20,0%	33,7%	38,0%	33,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Ovest sono quelle che più frequentemente utilizzano tali servizi (20,0%), mentre quelle del Nord Est e del Sud dimostrano uno scarso interesse nonostante la disponibilità di un'offerta da parte delle banche in tale direzione (rispettivamente con percentuali pari a 32,2% e 31,3%). Le organizzazioni del Centro sono quelle che maggiormente dichiarano un totale disinteresse all'erogazione di servizi non finanziari qualora le banche di riferimento si attivassero in tal senso (43,3%).

Con riferimento alla dimensione temporale di attività delle organizzazioni rispondenti, si segnala infine come quasi la metà (47,6%) delle realtà attive da più di 11 ma meno di 20 anni sia in rapporto con banche che offrono tali servizi e 1 su 5 ne usufruisca. Al contrario oltre 3 su 5 soggetti più di recente costituzione (10 anni o meno) non intrattengono rapporti con banche in grado di erogare servizi non finanziari e 2 su 5 di loro si dichiarano non interessati in tal senso. Tra quelle più longeve (oltre 20 anni di attività) quasi il 24% è interessato a tali servizi pur non trovando riscontro in termini di offerta nelle banche con cui sono in rapporto.

2. FINANZA A IMPATTO SOCIALE

La conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale rimane costante rispetto alla rilevazione precedente: più di 2 organizzazioni su 5 dichiara, infatti, di esserne almeno informato (Tabella 8).

Tab. 8 – Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale (per forma giuridica)

FORMA GIURIDICA	% CONOSCENZA
Consorzi	58,3%
Coop A	41,1%
Coop B	44,8%
SRL impresa sociale	44,7%
CAMPIONE (GENERALE)	44,0%

I soggetti giuridici che maggiormente dichiarano di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorzi di cooperative sociali (anche se in misura inferiore rispetto alla IX edizione del 18,6%). Rispetto alla distribuzione geografica, le organizzazioni che hanno sede nelle regioni del Nord Est sono quelle che in misura maggiore dimostrano di essere a conoscenza di tali strumenti (51,9%); come per la passata edizione, le organizzazioni del Sud, invece, evidenziano livelli di conoscenza inferiori rispetto a quanto osservato in media nel campione, con il 67,4% che dichiara di non conoscerli.

La conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale è poi inversamente proporzionale alla longevità delle organizzazioni: più di 1 realtà su 2 tra quelle di più recente costituzione (non più di 10 anni), infatti, è informata rispetto a tali strumenti.

Con riferimento ai settori di attività di interesse generale, le realtà attive nell'ambito della salvaguardia e del miglioramento delle condizioni dell'ambiente sono quelle che dichiarano maggiormente di esserne a conoscenza (1 su 2).

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale, dal confronto con i risultati delle precedenti edizioni emerge una situazione di sostanziale stabilità rispetto alla diffusione di conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale (-1,5 punti percentuali sul 2019) (Figura 6). Al contrario, le Srl imprese sociali fanno rilevare un'espansione in termini di conoscenza di tali strumenti rispetto all'anno precedente (+3,1 punti percentuali) (Figura 7), invertendo il *trend* anche in confronto al gruppo di cooperative sociali.

Fig. 6 – Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale da parte delle cooperative sociali (trend 2016-2020)

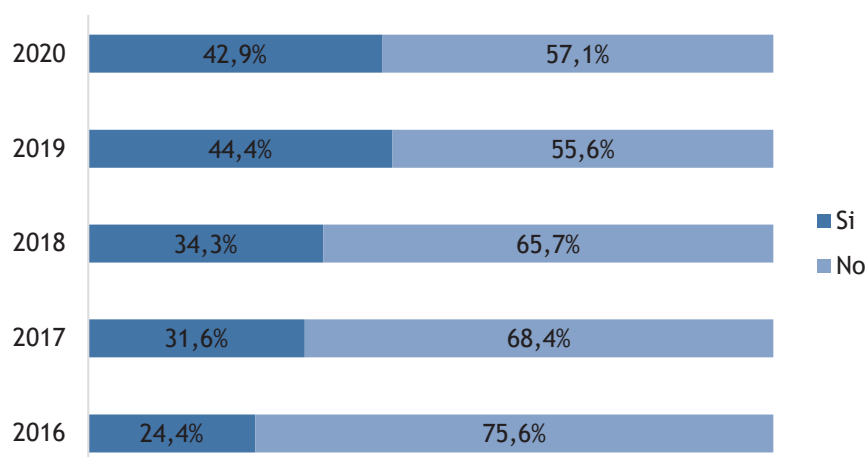
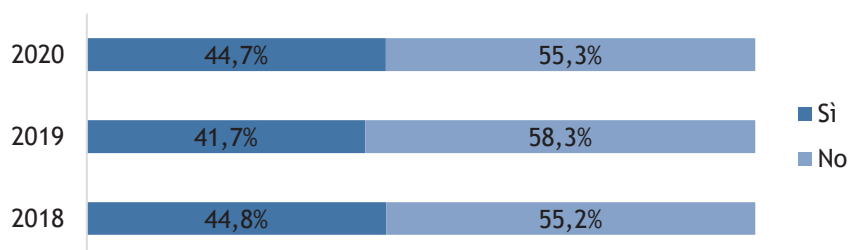


Fig. 7 – Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale per le Srl imprese sociali (trend 2018-2020)



Tra chi ha risposto affermativamente in merito alla conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale², si rileva in particolare come sia prevalente (81,8%) la conoscenza degli strumenti di finanza agevolata (come ad esempio il Fondo Rotativo Imprese CDP-MISE-ABI o i Fondi Agevolati BEI) e di obbligazioni solidali (*social bond*; 1 organizzazione su 2), mentre poco più di 1 organizzazione su 5 è informata in merito agli strumenti *pay for success* (es. i *social impact bond*) (Tabella 9).

Tab. 9 – Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (generale e per forma giuridica)

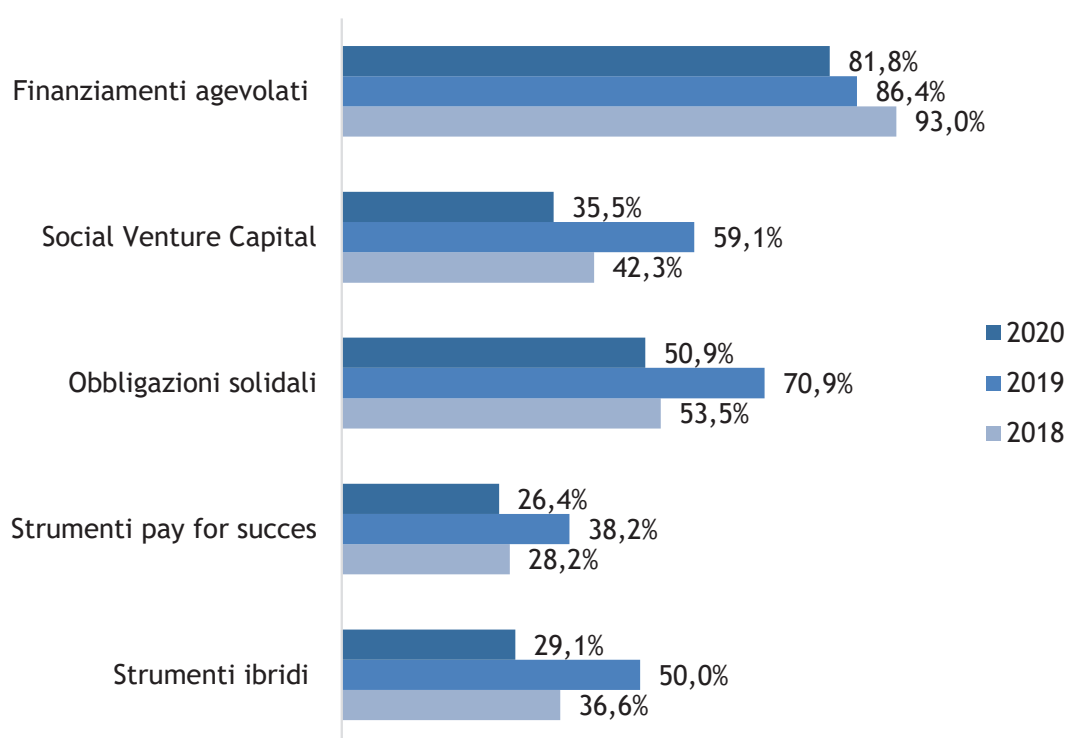
TIPOLOGIA STRUMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Strumenti ibridi	29,1%	28,6%	30,8%	27,7%	29,4%
Strumenti Pay for Success	26,4%	42,9%	33,3%	25,5%	5,9%
Obbligazioni solidali	50,9%	71,4%	56,4%	44,7%	47,1%
Social Venture Capital	35,5%	57,1%	43,6%	29,8%	23,5%
Finanziamenti agevolati	81,8%	71,4%	84,6%	83,0%	76,5%

² Numerosità campionaria pari a 110 unità.

A mostrare una conoscenza sopra la media per ciò che riguarda gli strumenti di finanza agevolata sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A (+2,8 punti percentuali sul dato medio), insieme alle cooperative di tipo B (+1,2 punti percentuali sul dato medio); tra i consorzi, invece, è maggiormente diffusa rispetto alle medie la conoscenza delle obbligazioni solidali (in oltre 7 organizzazioni su 10) e degli investitori privati o istituzionali (*social venture capital*) (più della metà delle organizzazioni).

Si evidenzia come la conoscenza sui singoli strumenti di finanza ad impatto sociale sia decresciuta per tutti gli strumenti di finanza ad impatto sociale rispetto alla precedente rilevazione, ma in particolar modo per ciò che riguarda il *social venture capital* (-23,6% sul 2019) e gli strumenti ibridi (-20,9% rispetto all'anno precedente) (Figura 8).

Fig. 8 – Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (trend 2018-2020)



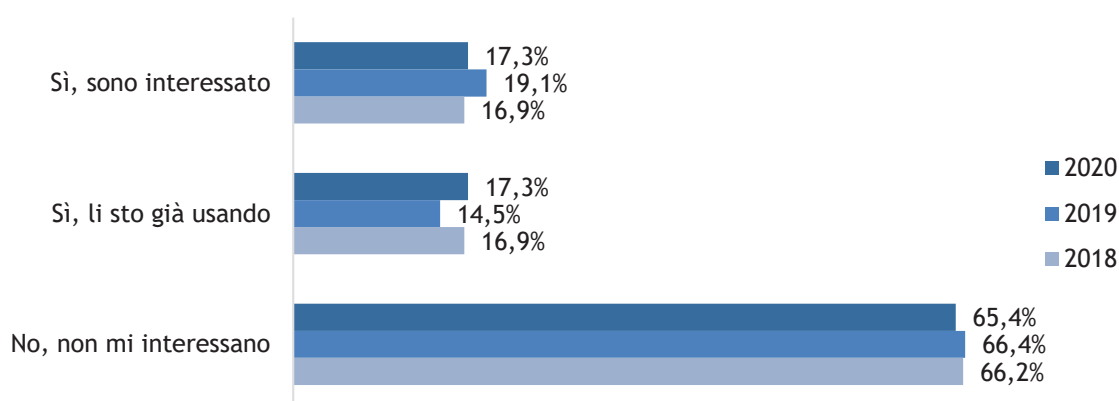
Più di un'organizzazione su 3 (34,6%) tra i soggetti che avevano risposto di conoscere gli **strumenti di finanza a impatto sociale** dichiara di essere **interessata** al loro **utilizzo** (Tabella 10); all'interno di questo campione, 1 su 2 (17,3% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) risponde di essere semplicemente interessata, mentre l'altra metà (17,3% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) sta già utilizzando questo tipo di strumenti. La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo è presente fra le cooperative sociali di tipo A (circa 1 su 6) che emergono anche in qualità di soggetti che maggiormente (quasi 1 su 4) dimostrano interesse verso tali strumenti. Quasi 4 su 5 consorzi e Srl imprese sociali, invece, dichiarano di non essere interessati agli strumenti indagati.

Tab. 10 – Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (generale e per forma giuridica)

INTERESSE/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Sì, sono interessato	17,3%	14,3%	23,1%	17,0%	5,9%
Sì, li sto già utilizzando	17,3%	14,3%	17,9%	17,0%	17,6%
No, non mi interessano	65,4%	71,4%	59,0%	66,0%	76,5%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La comparazione con il biennio di rilevazione 2018-2019 restituisce una situazione di sostanziale stabilità tra chi dimostra interesse verso gli strumenti di finanza ad impatto sociale e chi invece non è interessato, con una lieve riduzione nel numero di soggetti interessati (-1,8%) e di quelli non interessati (-0,9%) a favore di quelli che già utilizzano tali strumenti (+2,8%) (Figura 9).

Fig. 9 – Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (trend 2018-2020)



Per questo aspetto si è voluto indagare verso quali strumenti si orientasse maggiormente sia l'interesse che l'utilizzo da parte delle organizzazioni (Tabella 11). Anche relativamente all'utilizzo o all'interesse finalizzato ad esso, i finanziamenti agevolati rappresentano la prima preferenza per i rispondenti: oltre 7 organizzazioni su 10 dichiara di essere interessata all'utilizzo o di utilizzare già questa tipologia di strumenti. Per contro gli strumenti *pay for success* si confermano essere quelli meno utilizzati e/o quelli che generano minor interesse, essendo di fatto strumenti di finanza ad impatto ancora a bassa diffusione nel contesto italiano anche in virtù della loro complessità in termini di pluralità di soggetti che vanno coinvolti e di volumi di risorse economiche che caratterizzano tale strumento.

L'utilizzo o la manifestazione di interesse propedeutica ad esso dei finanziamenti agevolati è particolarmente evidente per ciò che riguarda i consorzi (100,0%), mentre sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A e di inserimento lavorativo (in una percentuale per entrambe del

³ La numerosità campionaria in questo caso scende a 38 unità, poiché aver risposto a questa domanda implica aver risposto affermativamente sia al quesito sulla conoscenza degli strumenti che a quello relativo all'interesse e/o utilizzo.

12,5%) a fare emergere una propensione maggiore maggiore – seppur lievemente sopra la media – rispetto all'utilizzo/interesse degli strumenti *pay for success*. 1 Srl impresa sociale su 4, inoltre, dimostra interesse o utilizza strumenti ibridi, a metà tra debito ed *equity*/capitale.

Tab. 11 – Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale utilizzati o a cui si è interessati (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA STRUMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Strumenti ibridi	15,8%	0,0%	18,8%	12,5%	25,0%
Strumenti <i>Pay for Success</i>	10,5%	0,0%	12,5%	12,5%	0,0%
Obbligazioni solidali	31,6%	50,0%	37,5%	25,0%	25,0%
<i>Social Venture Capital</i>	23,7%	50,0%	31,3%	12,5%	25,0%
Finanziamenti agevolati	73,7%	100,0%	62,5%	81,3%	75,0%

Gli strumenti di finanza ad impatto sociale sono strettamente correlati al tema della **misurazione dell'impatto sociale delle attività** oggetto del supporto finanziario erogato dai soggetti dal lato dell'offerta, aspetto che talvolta risulta essere ancora oggi un vero e proprio ostacolo all'accesso a tali strumenti per le realtà del Terzo settore e rispetto al quale il mondo dell'imprenditorialità sociale indagato sembra procedere in maniera "pioneristica". Più della metà delle organizzazioni (58,4%), infatti, ha già avviato percorsi di misurazione dell'impatto sociale delle proprie attività, di cui oltre 2 su 5 in maniera continuativa e non saltuaria (Tabella 12). Rimane, tuttavia, una componente rilevante (quasi il 40%) di organizzazioni che non ritiene rilevante affrontare tale aspetto.

Tra le realtà che hanno compreso la valenza strategica della misurazione dell'impatto sociale e che già la praticano regolarmente si evidenzia come 1 cooperativa sociale su 2 (sia di tipo A che di tipo B) vada in tale direzione. Al contrario, la metà dei consorzi non ritiene rilevante dare avvio a tali pratiche di analisi delle proprie attività.

Tab. 12 – Applicazione di misurazioni di impatto sociale delle proprie attività (generale e per forma giuridica)

ESISTENZA/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Sì, regolarmente	47,6%	25,0%	50,5%	49,5%	42,1%
Sì, in modo occasionale	10,8%	25,0%	11,6%	5,7%	18,4%
No, ma lo riteniamo indispensabile nel prossimo futuro	2,4%	0,0%	3,2%	2,9%	0,0%
No, non lo riteniamo rilevante	39,2%	50,0%	34,7%	41,9%	39,5%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

3. I FABBISOGNI FINANZIARI DELL'ULTIMO TRIENNIO E LE PROSPETTIVE FUTURE

7 organizzazioni su 10 (-21% sulla rilevazione precedente) dichiarano di aver **effettuato investimenti nell'ultimo triennio (2018-2020)**; tale dato è ovviamente influenzato dalla situazione contingente legata alla pandemia Covid-19 che, se da un lato ha visto il Terzo settore e il mondo delle imprese sociali "in prima linea" nell'affrontare l'emergenza, dall'altro lato ha evidentemente frenato la pianificazione strategica di lungo periodo con conseguenze sulla capacità di effettuare investimenti nell'ultimo anno considerato dalla rilevazione. In particolare, sono state soprattutto le cooperative sociali di tipo A (76,8%) ad investire nel periodo di riferimento. Più di 2 consorzi su 5, invece, non ha investito negli ultimi tre anni.

Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) sono quelle che hanno effettuato negli ultimi tre anni un minor numero di investimenti rispetto alla media del campione: il 61,3% di esse, infatti, dichiara di aver investito negli ultimi tre anni contro il 72,1% delle realtà più longeve (oltre i 20 anni di operatività).

L'analisi territoriale, inoltre, evidenzia che i soggetti del Nord Est insieme a quelli delle regioni del Nord Ovest dichiarano di aver più di tutti effettuato investimenti nel periodo considerato (rispettivamente il 74,0% e il 71,3% dei soggetti localizzati in queste aree geografiche).

I soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo triennio dichiarano che le due principali **fonti di copertura finanziaria** utilizzate (Tabella 13) sono state il ricorso al credito bancario e l'autofinanziamento. Quasi la metà dei consorzi di cooperative sociali ricorre maggiormente al credito, mentre più della metà delle cooperative sociali, sia di tipo A che di inserimento lavorativo (tipo B) si sono affidate all'autofinanziamento che rimane la fonte principale anche per le Srl imprese sociali. Tra queste ultime, inoltre, quasi 1 su 5 impiega finanziamenti pubblici, mentre poco meno di 1 su 7 ricorre ad investitori privati (es. società di *venture capital*, *business angels*, fondazioni, ecc.).

Tab. 13 – Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

ESISTENZA/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Banche	28,4%	47,1%	29,2%	28,1%	20,9%
Autofinanziamento	51,5%	34,3%	51,6%	54,9%	45,7%
Finanziamenti pubblici	13,3%	17,1%	12,9%	11,3%	19,6%
Investitori privati	6,8%	1,4%	6,2%	5,7%	13,9%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

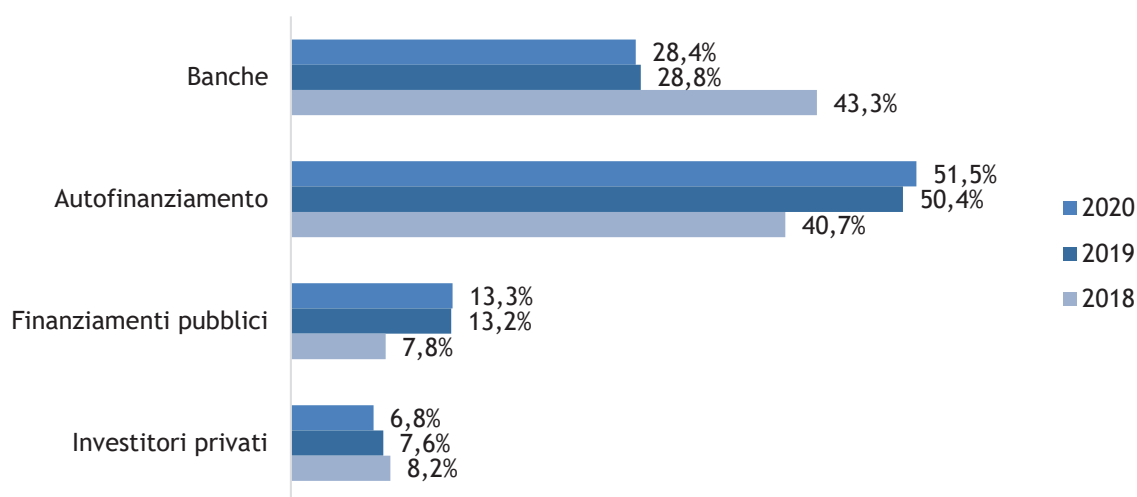
Sono le organizzazioni del Nord Ovest ad essersi avvalse in misura maggiore del credito bancario come fonte di copertura per gli investimenti (40,3%), mentre quelle presenti nelle regioni del Nord Est presentano una percentuale superiore alla media con riferimento alla copertura del proprio fabbisogno attraverso finanziamenti di natura pubblica. Le realtà del Centro, invece, si caratterizzano in percentuali più elevate rispetto al campione per aver coperto il proprio fabbisogno finanziario per investimenti prevalentemente attraverso l'autofinanziamento (62,7%). Infine, i soggetti con sede nelle regioni del Sud Italia sono quelli che dichiarano di essere ricorsi maggiormente agli investitori privati come fonte finanziaria per far fronte agli investimenti effettuati nell'ultimo triennio (10,7%), confermando così la forte attenzione esistente da parte di tale tipologia di soggetti finanziatori verso le realtà dell'imprenditorialità sociale che operano in quest'area geografica.

Le organizzazioni più "longeve" (oltre 20 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento al fine di sostenere gli investimenti degli ultimi tre anni (52,5%) insieme al credito bancario (29,3%). Le realtà che operano da oltre 11 anni ma meno di 20 sono quelle che hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti pubblici (14,5%) e agli investitori privati (10,9%) come fonte di copertura per gli investimenti del triennio considerato; rispetto a quest'ultima fonte, tuttavia, sono le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) ad averne maggiormente usufruito (15,3%).

Rispetto ai settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 soggetti intervistati), si evidenzia come i soggetti che operano nell'ambito dei servizi finalizzati all'inserimento o al reinserimento nel mercato del lavoro dei lavoratori e delle persone svantaggiate/molto svantaggiate siano quelli ad aver utilizzato maggiormente le banche, l'autofinanziamento e i finanziamenti pubblici come fonte di copertura (rispettivamente con percentuali pari a 33,3%). Il ricorso ad investitori privati, invece, caratterizza quasi 1 realtà su 4 operante nell'ambito dei servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore.

Il confronto con i dati della precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 10) mostra una sostanziale situazione di stabilità rispetto al ricorso alle diverse fonti di copertura del proprio fabbisogno finanziario dei soggetti intervistati.

Fig. 10 – Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (trend 2018-2020)



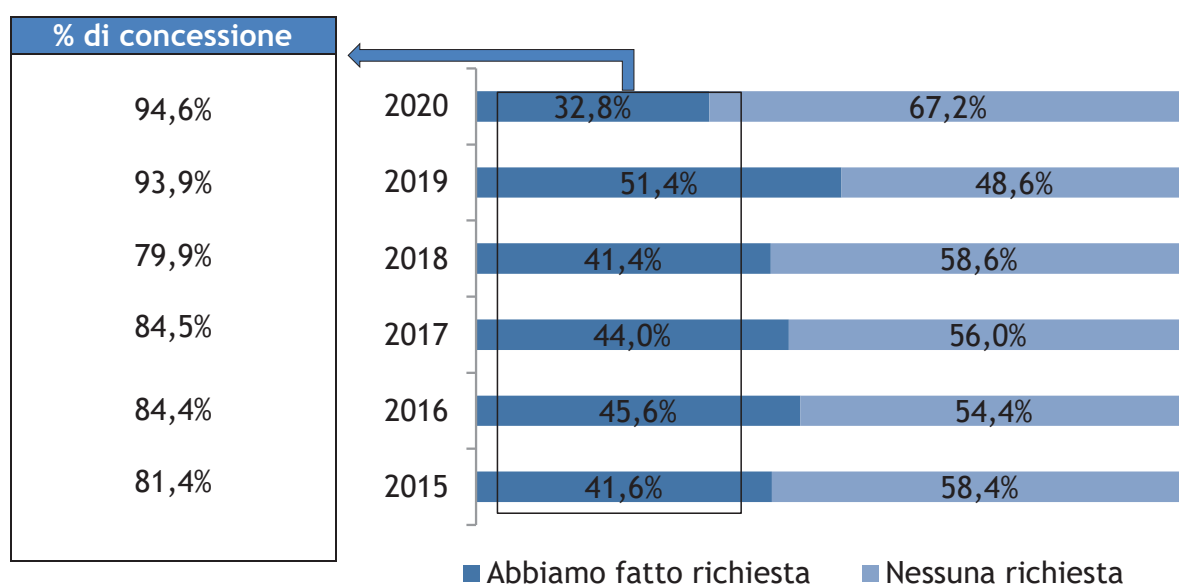
Meno di 1 organizzazione su 3 presenti nel campione ha presentato **richieste di finanziamento a istituti di credito** negli ultimi 3 anni.

Si evidenzia che oltre 2 consorzi su 5 abbiano richiesto alle banche finanziamenti negli ultimi 3 anni, mentre il 71,1% delle Srl con qualifica di impresa sociale dichiara di non aver presentato richieste. Le organizzazioni attive da meno di 20 anni ma da almeno 11 sono state meno propense ad indebitarsi (solo 1 su 4 dichiara di aver richiesto finanziamenti negli ultimi 3 anni), mentre più di 1 su 3 di quelle costituite da oltre 20 anni dichiarano di avere richiesto finanziamenti. Con riferimento alla ripartizione geografica, le organizzazioni del Nord Ovest (42,5%) sono quelle che risultano aver richiesto in misura maggiore finanziamenti agli istituti bancari.

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 11) in modo da consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni, i dati rilevati quest'anno mostrano un'inversione di tendenza rispetto a quanto rilevato nell'ultima edizione dell'Osservatorio: le cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito, infatti, diminuiscono (-18,6%).

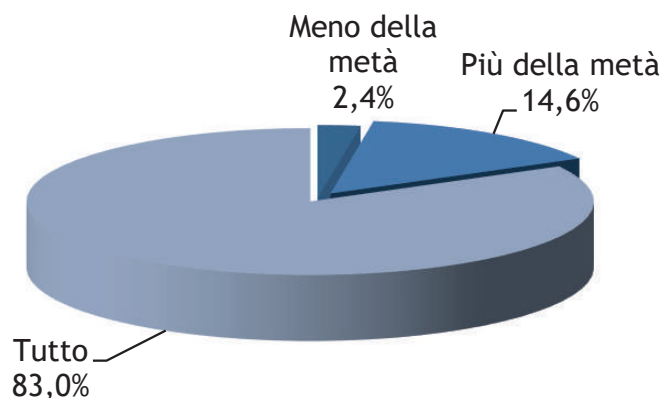
Tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento, inoltre, si registra un aumento di 0,7 punti della percentuale delle delibere di concessione dell'importo rispetto alle richieste. La percentuale delle delibere di concessione del credito è maggiore per i consorzi presenti nel campione (100,0%).

Fig. 11 – Richiesta di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (solo cooperative sociali; trend 2015-2020)



Tra le organizzazioni che hanno fatto richiesta di finanziamento, più di 4 su 5 dichiarano di aver ottenuto l'intero importo e, complessivamente, più di 9 su 10 ha ricevuto almeno la metà del finanziamento richiesto (Figura 12).

Fig. 12 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni



I consorzi si caratterizzano per avere le percentuali più alte di concessione dell'intero importo richiesto (100,0%), mentre le cooperative sociali di inserimento lavorativo fanno registrare percentuali di concessione totale dell'importo richiesto inferiore rispetto alla media del campione (77,4%) (Tabella 14).

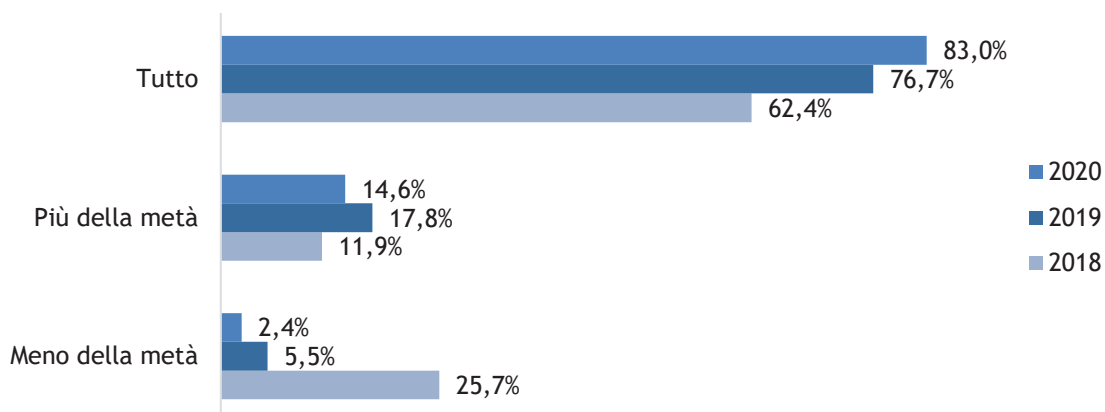
Tab. 14 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

% DI CONCESSIONE	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Meno del 50% dell'importo richiesto	2,4%	0,0%	0,0%	3,2%	9,1%
Più del 50% dell'importo richiesto	14,6%	0,0%	14,3%	19,4%	9,1%
Tutto	83,0%	100,0%	85,7%	77,4%	81,8%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Raffrontando i dati relativi agli esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito dell'ultimo triennio con i dati rilevati nella passata edizione dell'Osservatorio, è possibile evidenziare un'ulteriore riduzione rispetto all'anno precedente della percentuale relativa a coloro i quali hanno ottenuto meno della metà (-3,1%) e di coloro i quali hanno ottenuto più della metà dell'importo richiesto (-3,2%) a favore di coloro i quali hanno invece ottenuto l'intero importo originariamente ricercato (+6,3%) (Figura 13).

I soggetti che non hanno ottenuto l'intero importo richiesto (17,1% del campione), hanno risposto che la principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** è costituita dall'importo richiesto considerato troppo alto dalla banca (16,7%), seguita dalla difficoltà a pianificare/fornire piani di impresa (14,8%) (Tabella 15), dato quest'ultimo in crescita rispetto alla precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 14), a conferma della difficoltà già dichiarata in precedenza legata alla pandemia Covid-19 che si sostanzia in una problematicità nel riuscire ad avere progettualità di lungo periodo in questo particolare momento.

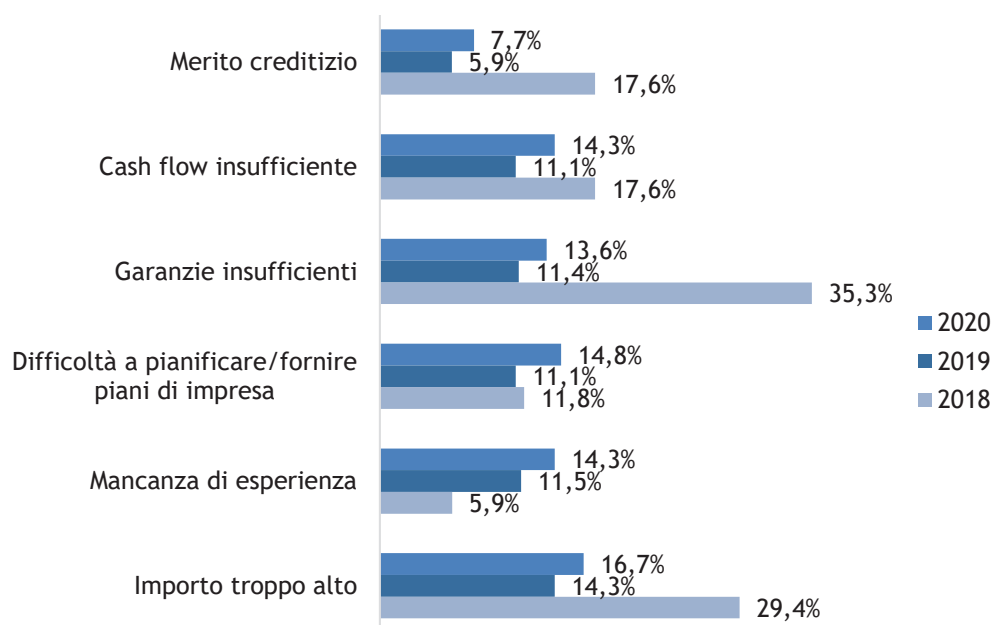
Fig. 13 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (trend 2018-2020)



Tab. 15 – Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni

MOTIVAZIONE	% CONOSCENZA
Merito creditizio	7,7%
Cash Flow insufficiente	14,3%
Garanzie insufficienti	13,6%
Difficoltà a pianificare/fornire piani di impresa	14,8%
Mancanza di esperienza	14,3%
Importo troppo alto	16,7%

Fig. 14 – Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni (trend 2018-2020)



Tra le diverse **finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** si rileva che, in generale, più di 3 rispondenti su 5 dichiara che gli importi erogati negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati per nuovi investimenti, dei quali 2 su 5 a medio-lungo termine (durata superiore a 18 mesi); per più di 1 soggetto su 4 i finanziamenti, invece, sono serviti a supportare le spese di funzionamento e gestione (spese correnti) (Tabella 16).

Tra i consorzi di cooperative sociali si rileva un maggior uso dei finanziamenti nella gestione corrente (72,0%). Gli investimenti a medio-lungo termine fanno registrare incidenze percentuali più alte rispetto alla media del campione tra le cooperative di tipo A (57,6%) e di tipo B (41,3%). Insieme a queste ultime (quasi 34%), le Srl imprese sociali, invece, mostrano una percentuale superiore alla media del campione per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (inferiori a 18 mesi) (quasi 26%).

Tab. 16 – Finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

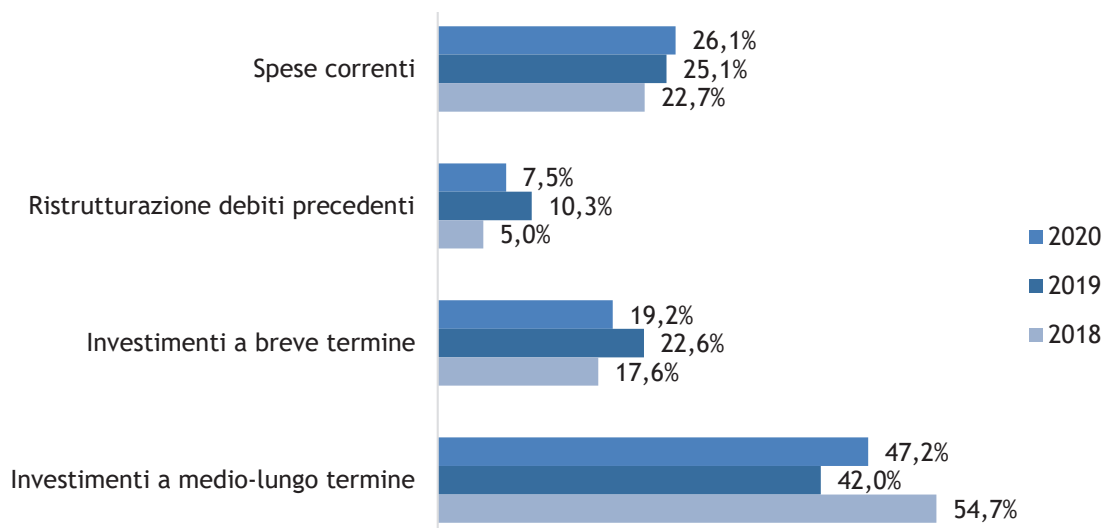
FINALITÀ	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Spese correnti	26,1%	72,0%	22,8%	18,5%	37,8%
Ristrutturazione debiti precedenti	7,5%	4,0%	11,9%	6,4%	0,0%
Investimenti a breve termine	19,2%	2,0%	7,7%	33,8%	25,8%
Investimenti a medio-lungo termine	47,2%	22,0%	57,6%	41,3%	36,4%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Est mostrano una preferenza per gli investimenti a medio e lungo termine (55,0%) insieme a quelle del Nord Ovest (56,2%), mentre quelle del Centro e del Sud impiegano maggiormente i finanziamenti ottenuti a copertura delle spese correnti (rispettivamente con percentuali pari al 54,5% e 30,8%). Le organizzazioni presenti nelle regioni del Sud, inoltre, fanno rilevare una percentuale sopra la media anche per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (36,9%).

Oltre la metà delle realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni; 56,3%) e dei soggetti costituiti da più di 11 anni ma meno di 20 (57,5%) hanno impiegato i finanziamenti ottenuti per investimenti a breve termine, mentre il 52,3% dei soggetti costituiti da oltre 20 anni in investimenti a medio-lungo termine.

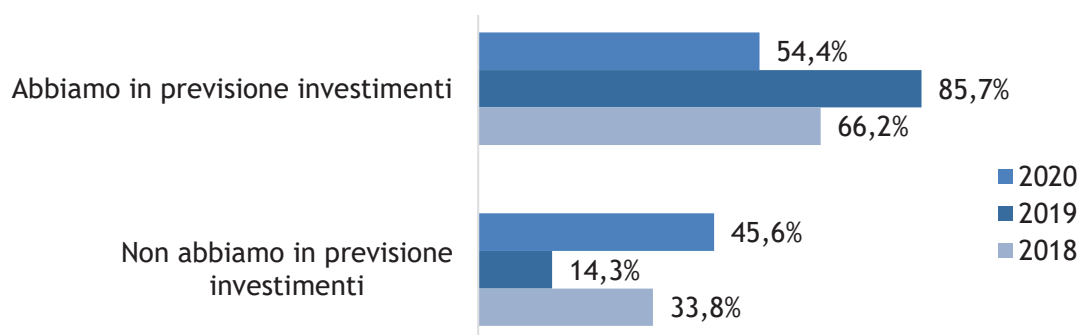
Confrontando i dati con i risultati della scorsa edizione (Figura 15) si registra una nuova inversione nell'andamento delle due tipologie di investimenti considerati: al calare degli investimenti con orizzonte temporale di breve (-3,4%) corrisponde un incremento di quelli a medio-lungo termine (+5,2%), a cui si somma un lieve aumento degli impieghi per le spese correnti (+1,0%) e una leggera contrazione di quelli per la ristrutturazione dei debiti contratti in precedenza (-2,8%).

Fig. 15 – Finalità di impiego dei finanziamenti ricevuti negli ultimi 3 anni (trend 2018-2020)



Poco più della metà delle organizzazioni del campione dichiara di prevedere nuovi investimenti per il 2021, dato in forte diminuzione rispetto a quanto espresso nella precedente edizione dell'Osservatorio (-31,3%) (Figura 16).

Fig. 16 – Previsione di nuovi investimenti per il 2021 (trend 2018-2020)



Quasi 3 cooperative sociali di inserimento lavorativo su 5 e più del 55% di quelle di tipo A prevedono nuovi investimenti nel 2021 (Tabella 17). Al contrario, oltre il 58% dei consorzi e sostanzialmente la stessa percentuale di Srl imprese sociali non esprime intenzioni positive in tal senso.

Tab. 17 – Previsione di nuovi investimenti per il 2021 (generale e per forma giuridica)

PREVISIONE INVESTIMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Abbiamo in previsione investimenti	54,4%	41,7%	55,8%	59,0%	42,1%
Non abbiamo in previsione investimenti	45,6%	58,3%	44,2%	41,0%	57,9%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La metà delle organizzazioni che intendono realizzare investimenti nei successivi 12 mesi indicano l'autofinanziamento come principale **metodo di copertura dei fabbisogni**; più di 1 su 4, invece, prevede di fare ricorso al credito bancario (Tabella 18).

Le cooperative di inserimento lavorativo sono i soggetti che maggiormente intendono ricorrere all'autofinanziamento rispetto al livello medio del campione. I consorzi di cooperative sociali, invece, indicano una propensione superiore alla media per ciò che riguarda la copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2021 attraverso il ricorso al credito bancario. Infine, le Srl imprese sociali si caratterizzano per una maggiore propensione a ricercare risorse da fonte pubblica, da un lato, e da investitori privati, dall'altro.

Tab. 18 – Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2021 (generale e per forma giuridica)

MODALITÀ DI COPERTURA	CAMPIONE GENERALE	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Banche	27,6%	42,0%	25,1%	30,6%	19,4%
Autofinanziamento	50,4%	40,0%	49,2%	55,2%	39,4%
Finanziamenti pubblici	13,9%	18,0%	16,9%	9,0%	21,9%
Soggetti privati	8,1%	0,0%	8,8%	5,2%	19,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Est e quelle del Centro mostrano un ricorso superiore alla media sia in termini di autofinanziamento (rispettivamente 57,7% e 57,1%) che risorse di soggetti privati (rispettivamente 9,8% e 10,8%), mentre le organizzazioni del Nord Ovest utilizzano in maggior misura il credito come fonte di copertura finanziaria (45,4%). Il finanziamento pubblico appare essere più diffuso tra le organizzazioni del Centro (23,8%) e del Sud (19,0%).

Le organizzazioni più longeve (oltre 20 anni di attività) evidenziano percentuali sopra la media per ciò che riguarda la modalità di copertura attraverso l'autofinanziamento (52,2%) e i finanziamenti pubblici (15,4%), mentre i soggetti che operano tra 11 e 20 anni utilizzano maggiormente il credito bancario (34,4%). Questi ultimi, inoltre, insieme ai soggetti più di recente costituzione prevedono con percentuali sopra la media di ricorrere a investitori privati per coprire il proprio fabbisogno di investimenti nel corso del 2021 (con percentuali rispettivamente pari a 13,3% e 20%).

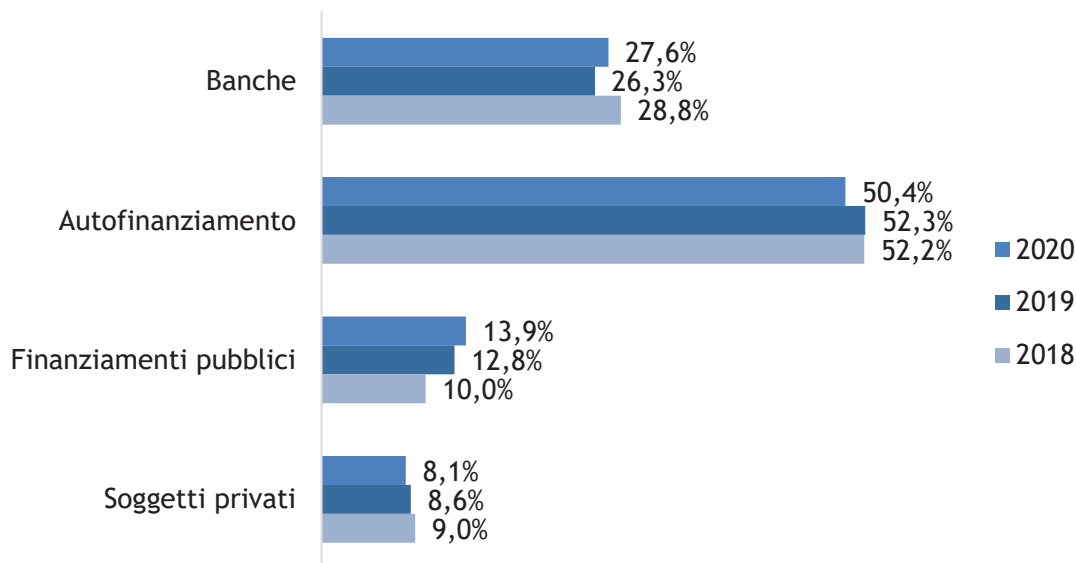
Analizzando i settori di attività di interesse generale (in cui erano presenti almeno 6 intervistati), si nota che i soggetti che offrono servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore e quelli che operano nell'ambito di interventi e prestazioni sanitarie sono quelli che intendono fare maggiormente ricorso al credito bancario (con percentuali rispettivamente pari a 57,5% e 32,7%). Al tempo stesso le realtà impegnate nell'ambito degli interventi e delle prestazioni sanitarie insieme a quelle impegnate per la salvaguardia e il miglioramento delle condizioni dell'ambiente dichiarano

la volontà di fare ricorso all'autofinanziamento in misura maggiore rispetto alla media (con percentuali pari rispettivamente al 65,5% e al 66,9%). Le organizzazioni erogatrici di interventi e servizi sociali, prevedono un ricorso superiore alla media (30,4%) ai finanziamenti pubblici come fonte di copertura degli investimenti da effettuare nel 2021. Infine, le organizzazioni attive negli ambiti di educazione, istruzione e formazione professionale e di erogazione di interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio, invece, prevedono un maggiore ricorso al finanziamento da parte di soggetti privati (rispettivamente 20,7% e 25,0%).

Rispetto alla variabile dimensionale, le realtà più grandi (più di 50 soci) sono quelle che ricorrono maggiormente all'autofinanziamento (54,5% rispetto al 50,4% riscontrato nel campione). Il ricorso al credito bancario è più frequente nei soggetti di medie dimensioni (con più di 16 soci ma meno di 50; 29,4% contro il 27,6% del campione), i quali risulta intendano ricorrere maggiormente rispetto alla media del campione anche ai finanziamenti pubblici (17,4% contro il 13,9%). Sono le realtà di più piccole dimensioni a prevedere un maggior ricorso al finanziamento da soggetti privati (9,5% contro l'8,1% in media).

La comparazione dei dati sulle modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti per il 2021 mette in evidenza, rispetto all'anno precedente, una situazione di sostanziale stabilità rispetto alle fonti di copertura preventivate dalle organizzazioni rispondenti (Figura 17).

Fig. 17 – Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti futuri (trend 2018-2020)



Confrontando le previsioni di investimenti nel 2021 con l'indicazione di aver effettuato investimenti negli ultimi 3 anni, si evidenzia che quasi la metà delle organizzazioni presenti nel campione che ha investito negli ultimi tre anni e prevede di farlo anche nel futuro prossimo, mentre 1 su 5, sebbene abbia fatto investimenti negli ultimi 3 anni, ha deciso di non effettuarne nel 2021 (Tabella 19).

Tab. 19 – Confronto tra investimenti effettuati negli ultimi 3 anni e previsione di investimento nel 2021

INVESTIMENTI - ULTIMI 3 ANNI	PREVISIONE INVESTIMENTI NEL 2021		
	Sì	No	Totale
Sì	48,4%	21,6%	70,0%
No	6,0%	24,0%	30,0%
TOTALE	54,4%	45,6%	100,0%

Considerando nel confronto le diverse caratteristiche dei soggetti (tipologia organizzativa, ripartizione geografica e anni di attività), si evidenzia come le cooperative sociali di tipo A e quelle di inserimento lavorativo sembrano essere i soggetti all'interno del campione più propensi all'investimento sia nel passato (ultimi tre anni) che nel prossimo futuro (previsione per il 2021) (rispettivamente 51,6% e 50,5%). Le Srl imprese sociali, invece, sono le realtà con la più bassa propensione all'investimento, sia nel passato (ultimi 3 anni) che in prospettiva (36,8%).

Le organizzazioni del Nord Est sono i soggetti che evidenziano la più alta previsione di nuovi investimenti per il 2021 (54,5%) pur essendosi impegnati in investimenti negli ultimi tre anni.

Le organizzazioni più "longeve" mostrano livelli più elevati di correlazione tra la propensione all'investimento nel 2021 e la realizzazione di investimenti nell'ultimo triennio considerato (50,3%). Considerando le sole cooperative, emerge che le organizzazioni di medie dimensioni (tra 16 e 50 soci) sembrano essere quelle più propositive per il futuro, prevedendo investimenti sul 2021 dando continuità di fatto al trend dell'ultimo triennio (56,4%).

Guardando agli attuali fabbisogni delle proprie organizzazioni, infine, oltre 1 realtà su 3 ritiene che il potenziamento del capitale umano sia l'**ambito di investimento** maggiormente utile al fine di sopperire i fabbisogni dell'oggi (Tabella 20). In particolare, sono di questo parere Srl imprese sociali e le cooperative sociali di tipo A (rispettivamente 40,6% e 40,2%). La metà dei consorzi, invece, sente maggiormente la necessità di investire sul tema dell'accesso alla tecnologia (sia da un punto di vista di strumentazione che di competenze). Seppure in misura più residuale, le cooperative di inserimento lavorativo esprimono il proprio orientamento in termini di fabbisogno di investimento con percentuali sopra la media in sviluppo di nuove funzioni aziendali (15,2%), ridisegno dei servizi offerti (12,1%) e processi di fusione aziendale (6,0%), ambiti questi che, se letti coralmemente, descrivono un'intenzione di tali realtà di agire in termini di sviluppo sia sulla propria dimensione interna che su quella esterna per far fronte alle esigenze di adattamento e rinnovamento che la pandemia da Covid-19 ha imposto loro.

Tab. 20 – Ambiti di investimento futuro sulla base dei fabbisogni organizzativi, per forma giuridica

AMBITI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA			
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
Processi di fusione aziendale	3,7%	0,0%	3,1%	6,0%	0,0%
Accesso alla tecnologia (hardware e software)	25,7%	50,0%	22,7%	26,3%	28,1%
Potenziamento del capitale umano	34,3%	33,3%	40,2%	28,3%	40,6%
Sviluppo di nuove funzioni aziendali	13,9%	8,3%	10,3%	15,2%	9,4%
Ripensamento dei modelli organizzativi	5,7%	0,0%	8,2%	3,0%	6,3%
Ridisegno dei servizi offerti	10,2%	8,3%	10,3%	12,1%	9,4%
Ristrutturazione del debito	0,8%	0,0%	0,0%	2,0%	0,0%
Altro (*)	5,7%	0,0%	5,2%	7,1%	6,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*) mezzi e attrezzature, ristrutturazione sede, ampliamento settore "Ricerca e sviluppo"

CONCLUSIONI

La X edizione dell'Osservatorio su "Finanza e Terzo settore" conferma il consolidamento della soddisfazione delle relazioni esistenti tra realtà del Terzo settore e istituti di credito (soprattutto da parte delle cooperative sociali di tipo A), gradimento che passa in particolar modo dalla percezione di un capitale umano dal lato dell'offerta sempre più formato e dedicato rispetto ai tratti distintivi e alle caratteristiche operative che connotano i soggetti del lato della domanda con cui entrano in relazione.

Per sostenere la crescita delle cooperative e imprese sociali, i soggetti intervistati indicano come prevalente la necessità che la banca si renda disponibile ad erogare un'offerta di servizi di credito dedicata (in particolar modo tra le cooperative sociali di inserimento lavorativo e i consorzi) e, in secondo luogo, che sviluppi la disponibilità ad assumere un ruolo consulenziale di accompagnamento per le cooperative sociali e le imprese sociali (soprattutto tra le cooperative sociali di inserimento lavorativo).

All'interno dei servizi di accompagnamento e supporto che un istituto di credito può offrire (cd. *non financial services*), l'attività formativa risulta essere il servizio maggiormente di interesse per i soggetti indagati (in particolare per le cooperative sociali sia di tipo A che di tipo B) soprattutto su tematiche legate alle novità connesse alla Riforma del Terzo settore (con particolare riferimento a tematiche connesse al credito/ai finanziamenti) o su aspetti specifici e tecnici quali gli strumenti per la misurazione dell'impatto sociale, le modalità di realizzazione di campagne di *crowdfunding*, che aprono nuove prospettive in termini di fonti di finanziamento a sostegno dei propri percorsi di crescita e sviluppo da parte delle organizzazioni del Terzo settore. Tale forma di offerta è tuttavia ancora non completamente diffusa tra gli istituti di credito e, quando presente, solo 1 organizzazione su 6 ne usufruisce (soprattutto consorzi e Srl imprese sociali).

Dall'analisi sul tema della finanza a impatto sociale, le organizzazioni rispondenti evidenziano una stabilità in termini di conoscenza di tali strumenti, in particolar modo da parte dei consorzi di cooperative sociali, e un aumento di consapevolezza da parte del campione delle Srl imprese sociali intervistate rispetto alla rilevazione precedente a fronte di un calo informativo, invece, da parte delle cooperative sociali. In particolare, si rileva la conoscenza di strumenti di finanza agevolata (soprattutto tra le cooperative sociali di tipo A), mentre ancora poco diffusa è la consapevolezza rispetto a strumenti *pay for success*. Più di un soggetto su 3 tra quelli che dichiarano di conoscere lo strumento è interessato al suo utilizzo effettivo o lo sta già utilizzando: in entrambi i casi si rileva un dato superiore alla media rispetto alla tipologia giuridica delle cooperative di tipo A, mentre i consorzi e le Srl imprese sociali si dichiarano mediamente meno interessate all'utilizzo di tali strumenti. Quelli di finanza agevolata risultano essere anche in questo caso la tipologia di strumenti più diffusa (in particolar modo tra i consorzi), al contrario degli strumenti *pay for success*.

Gli strumenti di finanza ad impatto sociale sono strettamente correlati al tema della misurazione

dell'impatto sociale delle attività oggetto del supporto finanziario erogato dai soggetti dal lato dell'offerta, aspetto che più della metà delle organizzazioni rispondenti attualmente affronta, anche se la maggior parte in maniera saltuaria.

Le organizzazioni che dichiarano di aver effettuato investimenti negli ultimi tre anni sono in calo rispetto alla rilevazione precedente. Tale dato certamente risente della situazione contingente legata alla pandemia Covid-19 che, seppure ha richiesto al Terzo settore e al mondo delle imprese sociali uno sforzo fuori dall'ordinario per affrontare l'emergenza, ha contemporaneamente ridotto la capacità di pianificazione strategica di lungo periodo delle organizzazioni, quantomeno nelle prime fasi di pandemia.

Le cooperative di tipo A evidenziano i livelli di risposta positiva più alti all'interno del campione. La principale fonte di copertura finanziaria di questi investimenti è costituita dall'autofinanziamento (preferito dalle cooperative sociali – sia A che B – e dalle Srl con qualifica di impresa sociale) seguito dal ricorso al credito bancario (privilegiato soprattutto dai consorzi).

Con riferimento alla relazione con le banche per ricorso al credito, emerge che meno di un'organizzazione su 3 si è rivolta agli istituti di credito negli ultimi 3 anni (soprattutto i consorzi), con un'importante riduzione in tal senso rispetto all'anno precedente.

Più di 4 soggetti su 5 hanno ottenuto l'erogazione di tutto l'importo richiesto e 9 su 10 più della metà: i consorzi si sono trovati maggiormente in questa situazione positiva. Tra le organizzazioni che non hanno ricevuto l'intero ammontare atteso, la motivazione prevalente che ha comportato la minor erogazione è riconducibile ad una richiesta di importo troppo elevato, seguita dalla difficoltà a pianificare/fornire piani di impresa. In più di 3 casi su 5 i finanziamenti ottenuti sono stati impiegati per investimenti, di cui 2 su 5 a medio-lungo termine.

Per quanto concerne infine le prospettive di sviluppo future, più della metà delle organizzazioni prevedono nuovi investimenti nel corso del 2021; le cooperative sociali di inserimento lavorativo sono i soggetti maggiormente orientati in questa direzione. La principale fonte di copertura finanziaria indicata tra gli organismi che prevedono di investire nei prossimi 12 mesi è, nella metà dei casi, l'autofinanziamento, preferenza riscontrata in particolar modo da parte delle cooperative sociali di tipo B, a conferma di quanto rilevato rispetto ai dati sulla realizzazione di investimenti nel triennio precedente. Esiste, infine, una correlazione positiva tra chi ha effettuato investimenti nell'ultimo triennio e chi dichiara di volerne effettuare nel corso del 2021: quasi la metà tra di chi ha investito in passato, infatti, lo farà anche nel prossimo futuro (si tratta soprattutto di cooperative sociali di tipo A e di inserimento lavorativo), soprattutto rispetto al potenziamento del proprio capitale umano. Investire su questo aspetto, infatti, risulta essere fondamentale per affrontare le sfide che si prospettano al Terzo settore nello scenario post-Covid, che richiederà un importante lavoro di ridisegno organizzativo e di conseguente aggiornamento e integrazione in termini di *skills* delle risorse umane del Terzo settore.

APPENDICE QUANTITATIVA

A seguire si riporta la sintesi di un'analisi realizzata sui bilanci d'esercizio (2017-2018-2019) di un campione composto da 250 cooperative sociali estratte dalla banca dati Aida 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 Ateco 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 2019: 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).

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

Le voci/indici di bilancio analizzati sono stati selezionati sulla base della loro significatività in termini di rappresentatività delle seguenti dimensioni descrittive:

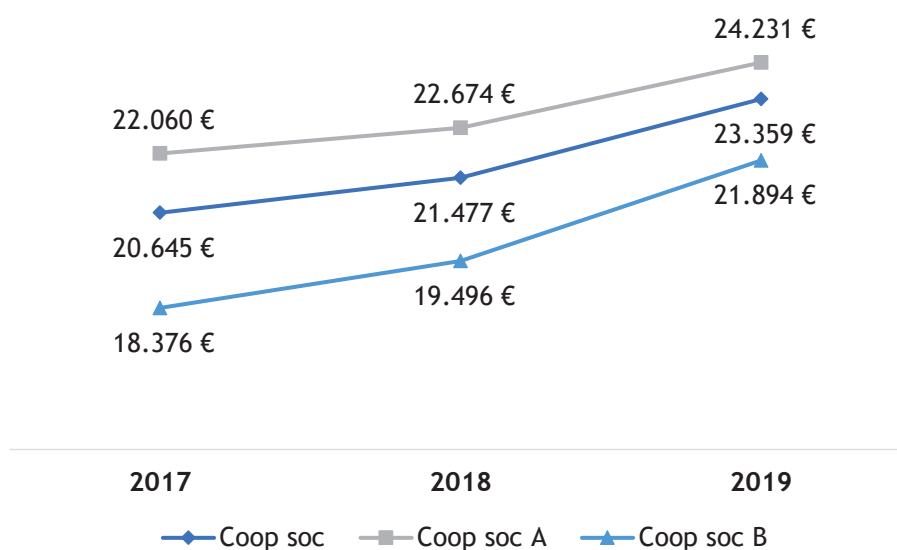
- **produttività:** valore aggiunto pro capite (valori medi, €)
- **redditività:** EBITDA (valori medi, €), ROA (valori medi, %)
- **dimensione patrimoniale e flussi finanziari:** patrimonio netto/totale attivo (valori medi, %), capitale sociale/totale attivo (valori medi, %), liquidità corrente (%), rapporto di indebitamento (%).

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

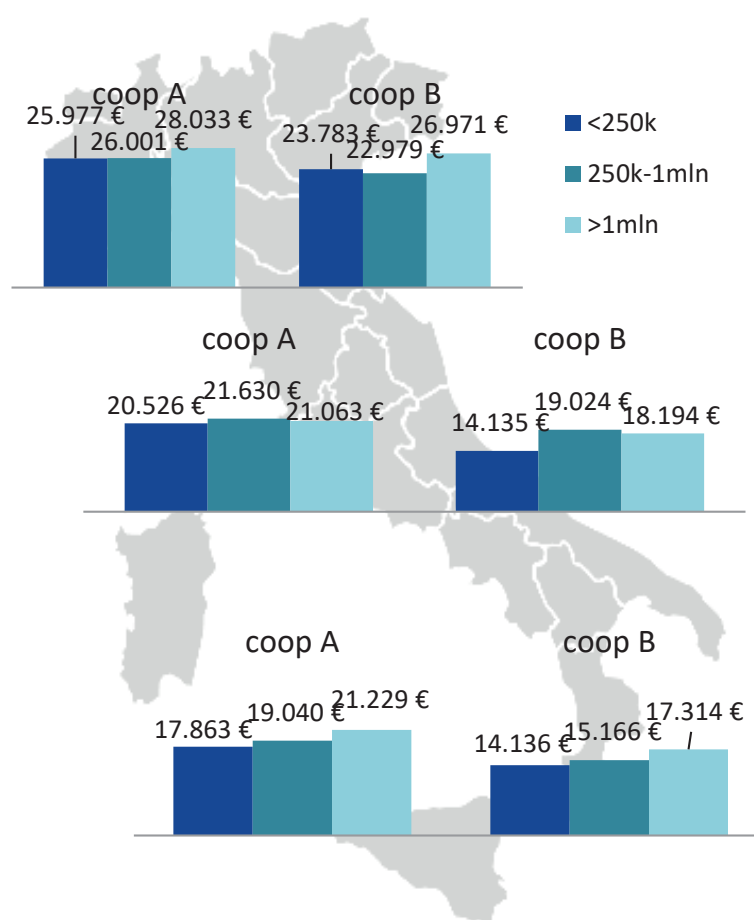
⁵ Classificazione delle attività economiche <http://www.istat.it/it/archivio/17888>

1. PRODUTTIVITÀ

VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



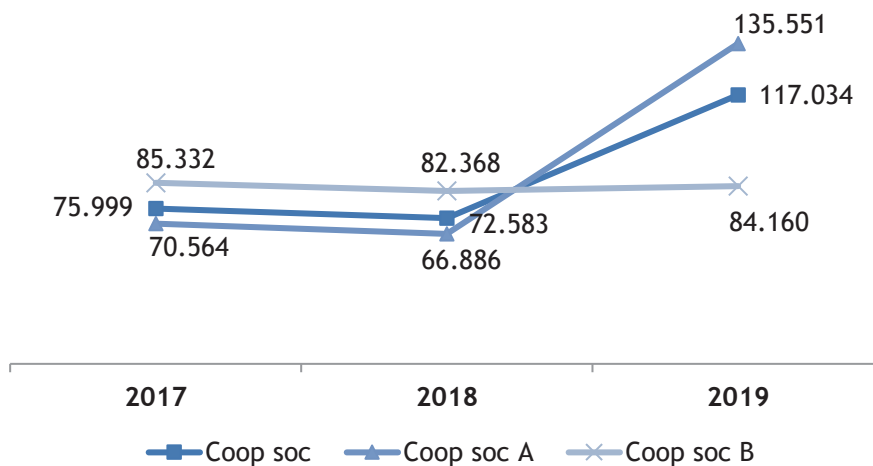
VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



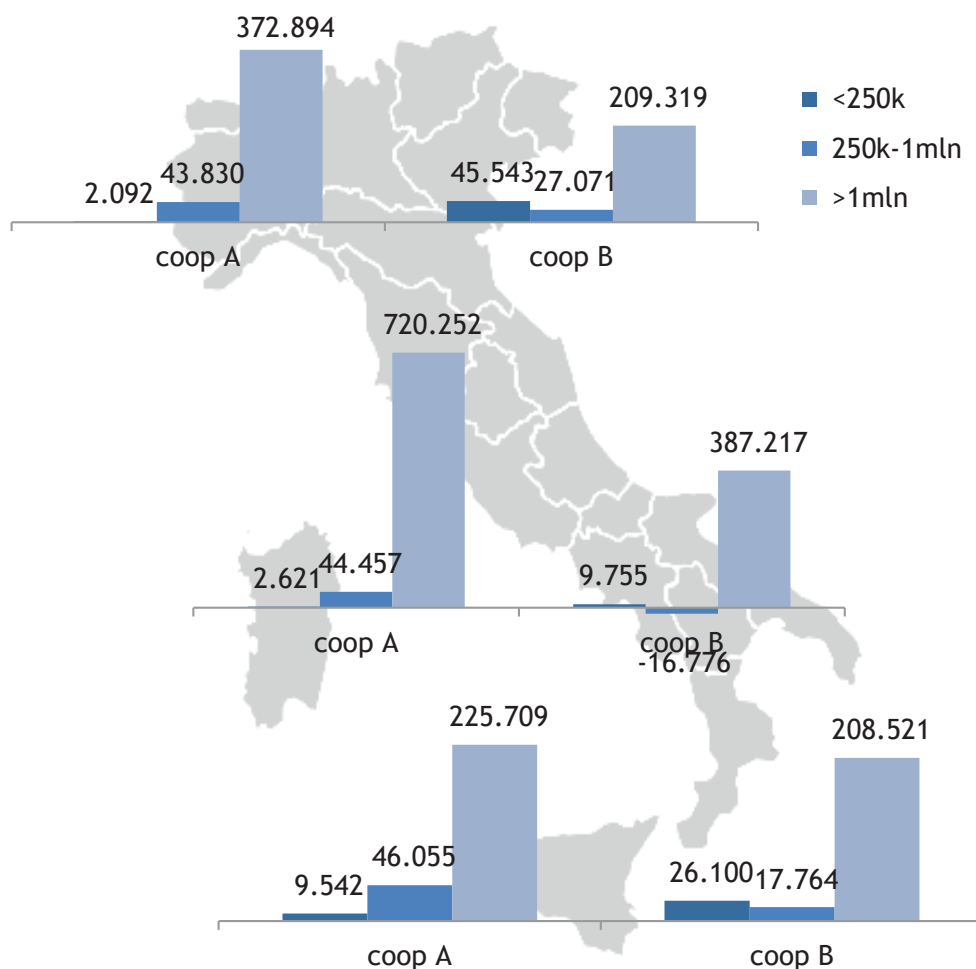
⁶ Totale valore della produzione/dipendenti

2. REDDITIVITÀ

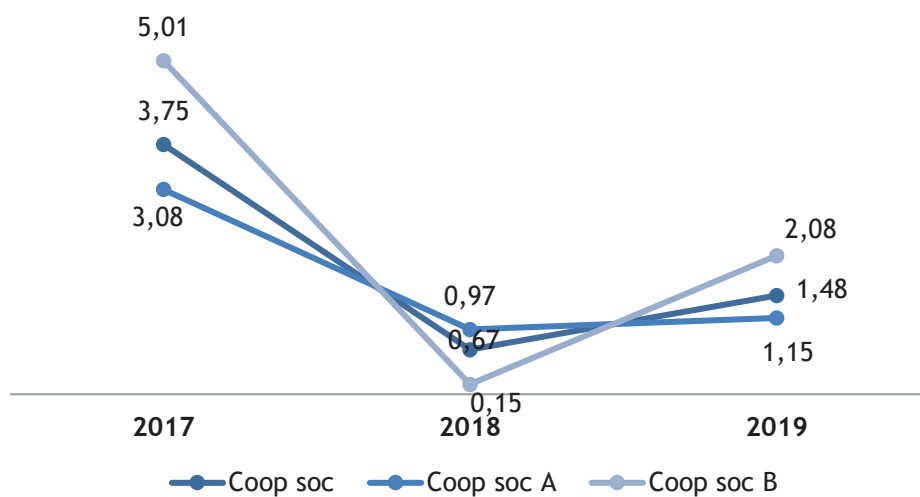
EBITDA per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



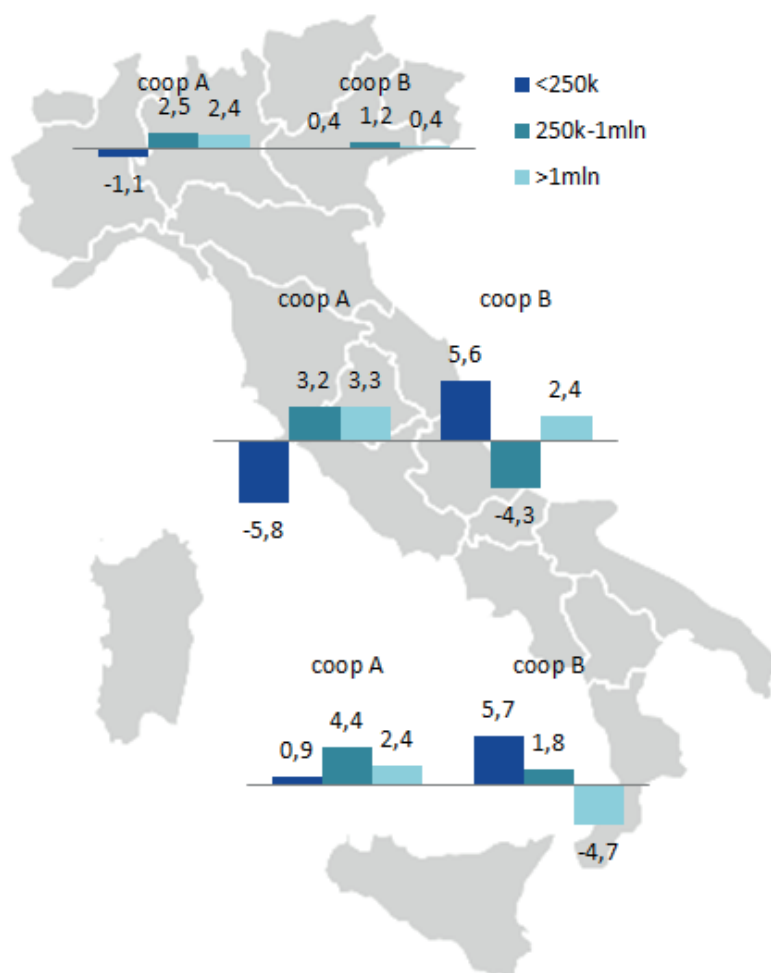
EBITDA per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



ROA (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



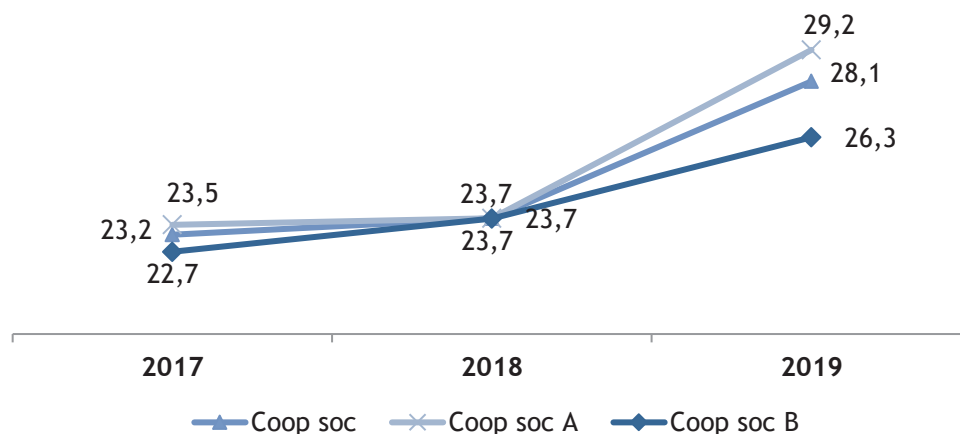
ROA (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



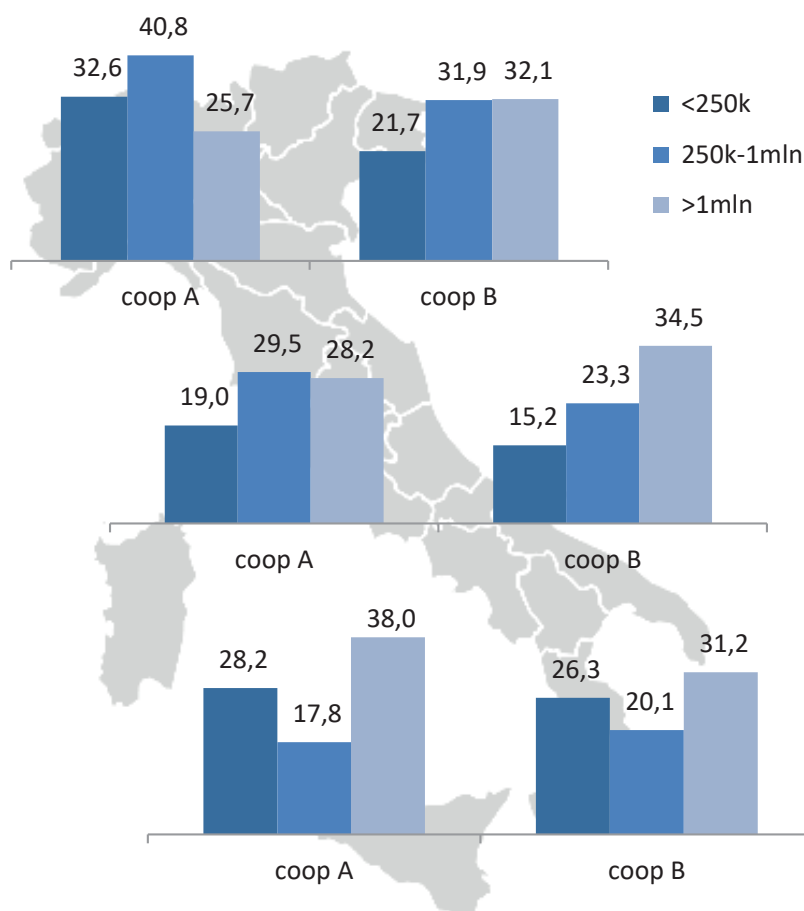
⁷ (Risultato operativo/Totale attivo)*100

3. DIMENSIONE PATRIMONIALE E FLUSSI FINANZIARI

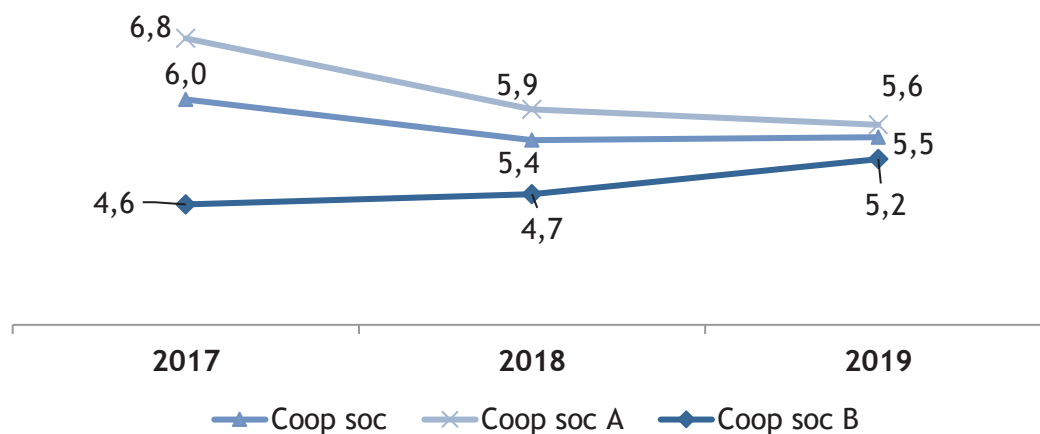
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



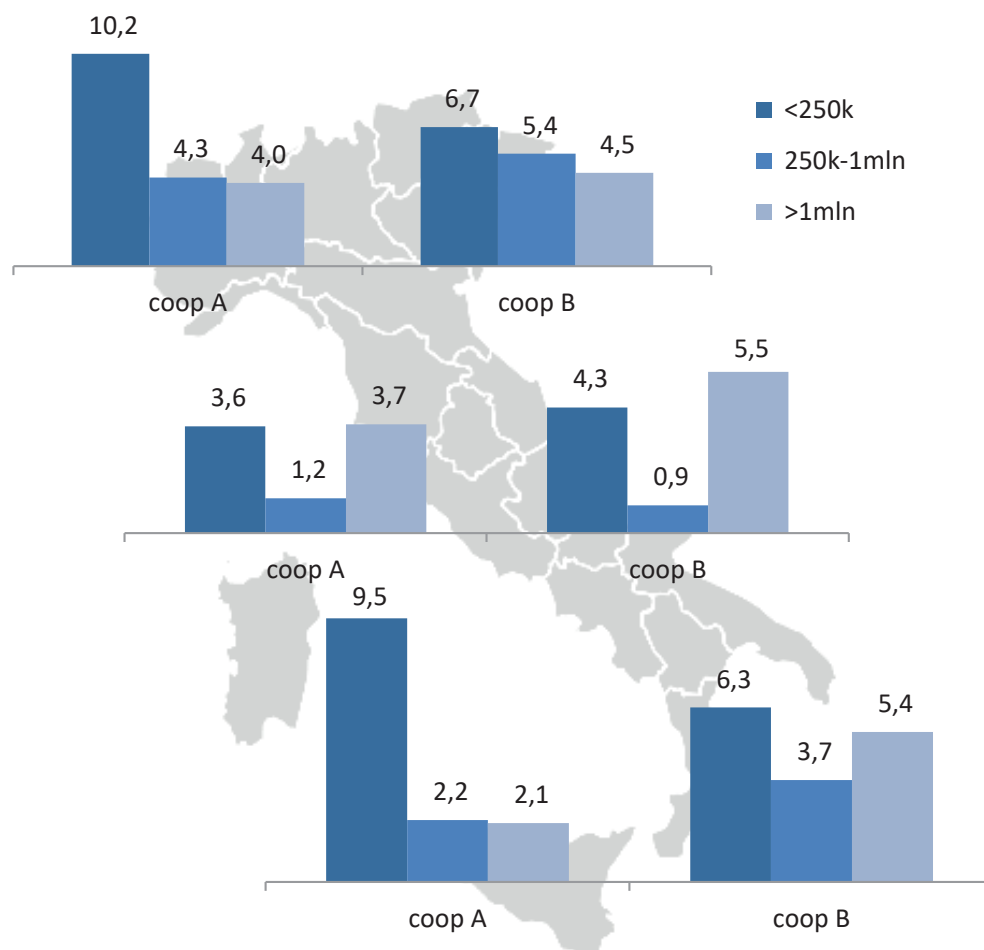
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



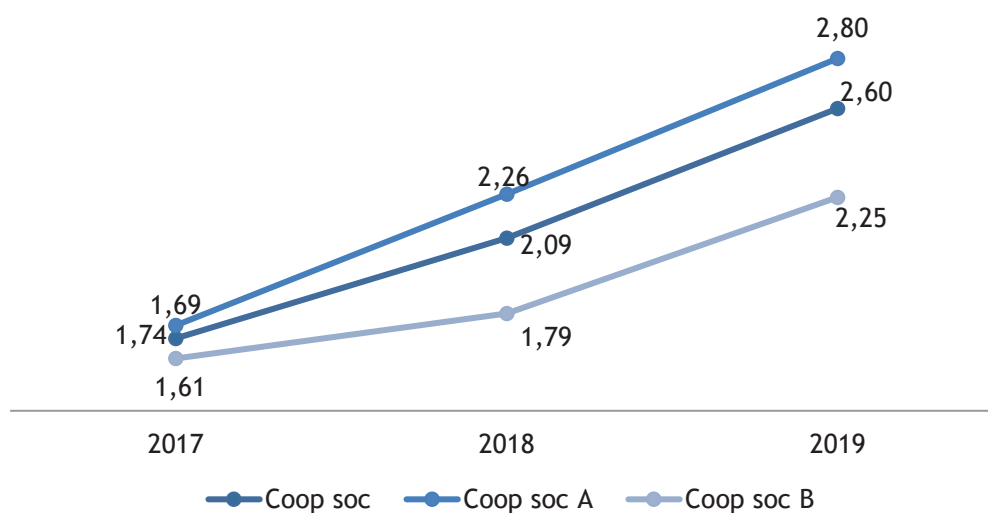
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



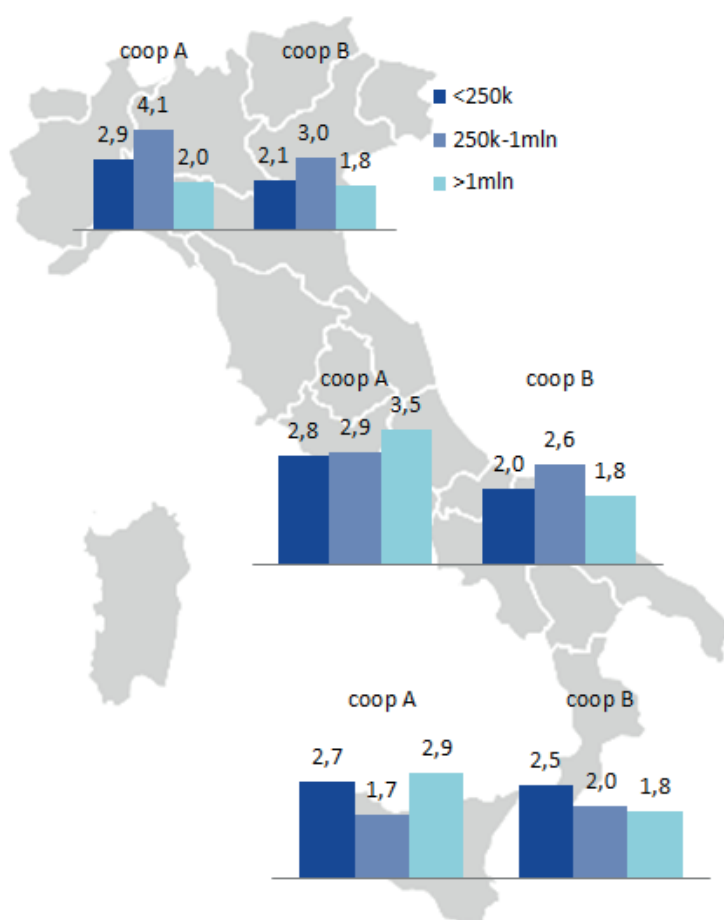
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



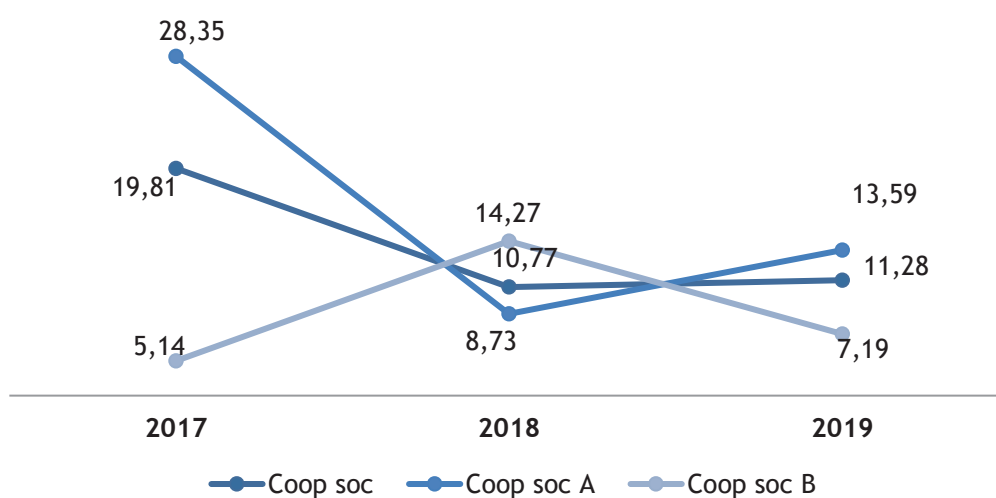
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



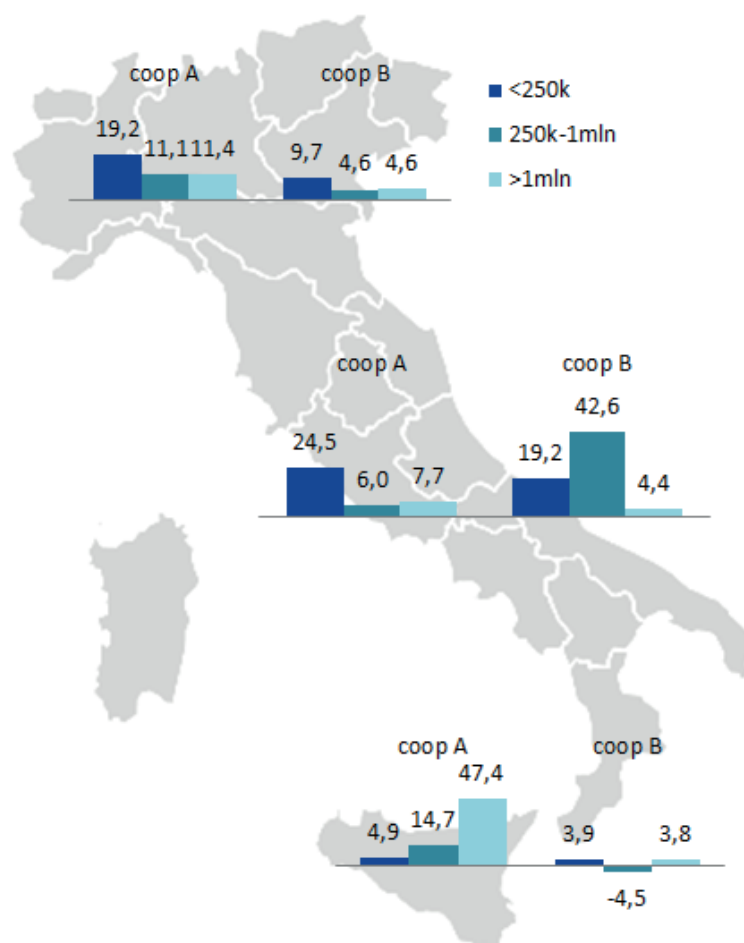
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2019)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2019)





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

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