

XII EDIZIONE
Novembre 2023



Osservatorio su Finanza e Terzo Settore

Indagine sui fabbisogni finanziari

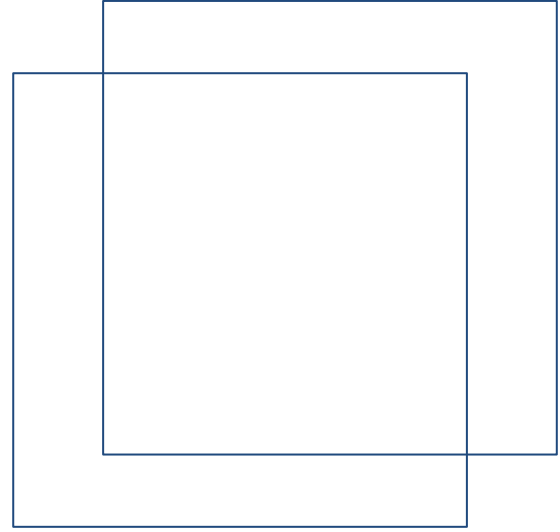
Cooperazione e impresa sociale

a cura di

aiccon
research center

INTESA  **SANPAOLO**





Indice

Finalità dell'Osservatorio	3
Contenuto e metodologia dell'indagine	3
Composizione del campione	4
1. <i>Rapporto con le banche</i>	9
2. <i>Finanza a impatto sociale</i>	17
3. <i>I fabbisogni finanziari dell'ultimo triennio e le prospettive future</i>	23
Conclusioni	37
Appendice quantitativa	39

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 dodicesima 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 di un unico campione di soggetti in grado di rappresentare gli 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 dodicesimo anno consecutivo) che le **imprese sociali** con forma societaria di S.r.l. (D. Lgs 117/17).

Contenuto e metodologia dell'indagine

La presente indagine è volta ad esplorare il rapporto con gli istituti di credito (compreso un *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 dell'imprenditorialità sociale.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'indagine campionaria. Nei mesi di febbraio e Marzo 2023, 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, tipo A+B e tipo B) e imprese sociali di circa 15.249¹ 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 1.059 unità. Di queste, 809 sono risultate non raggiungibili o non interessate a prendere parte all'indagine. Solo il 23,6% 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 sette edizioni (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021) effettuate sul *panel* di cooperative sociali utilizzato e rispetto alle ultime quattro edizioni per il campione complessivo (cooperative sociali e S.r.l. imprese sociali).

Per il primo anno l'Osservatorio è stato tecnicamente integrato ed arricchito nella metodologia dall'utilizzo di una piattaforma di business intelligence per l'analisi e la visualizzazione dei dati. Tale sviluppo ha permesso di integrare, pulire, analizzare e visualizzare le basi di dati raccolti dal 2020 ad oggi. Ciò ha permesso da un lato di migliorare la coerenza dei dati e identificare eventuali correzioni necessarie, dall'altra di consolidare la base tecnica e di qualità del dato per uno sviluppo futuro volto ad allargare la base campionaria e rendere la lettura del dato utile all'informazione dei processi di *decision making* interno alla banca.

¹ Fonte: Registro delle Imprese - Infocamere

Composizione del campione

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

La Figura 1 illustra la ripartizione del campione in base alle tipologie organizzative² e le relative percentuali coinvolte dall'indagine campionaria, mentre la Figura 2 e la Tabella 1 indicano la distribuzione geografica delle organizzazioni.

Fig. 1 - Componenti del campione

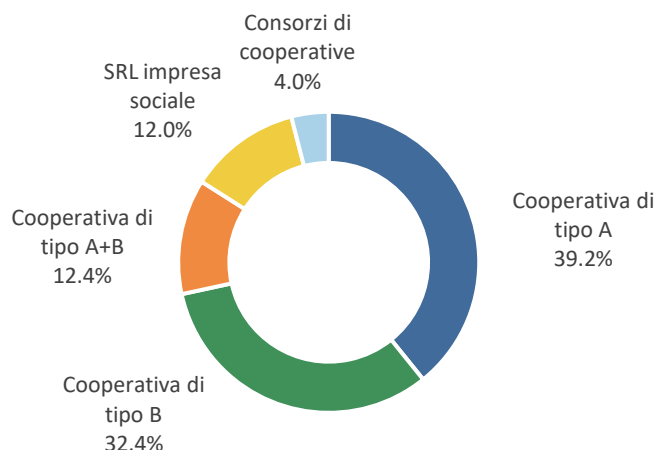
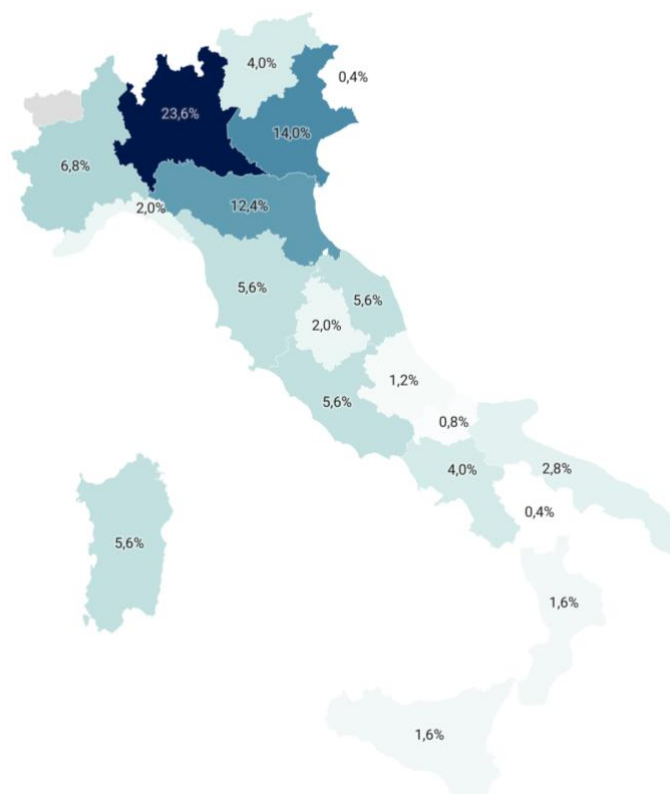


Fig. 2 - Distribuzione del campione per regione



² 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. Le cooperative sociali di tipo A+B sono le organizzazioni che propongono un mix delle attività caratteristiche delle due tipologie.

Tab. 1 - Distribuzione del campione per aree geografiche

Area geografica	% Generale	% solo Coop. Sociali	% S.r.l. Impresa Sociale
Nord-ovest	32,4%	32,9%	36,7%
Nord-est	30,8%	30,5%	26,7%
Centro	18,8%	19,5%	20,0%
Sud	10,8%	10,0%	10,0%
Isole	7,2%	7,1%	6,7%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%

La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi “longeve”, poiché più di 9 su 10 si sono costituite da almeno 11 anni (92,4% e contando solo quelle costituite da oltre 20 anni 81,2%) (Figura 3). Mediamente le cooperative sociali presenti nel campione sono composte da una base associativa che conta 60 soci, nella quasi totalità persone fisiche (94%). Complessivamente, 6 cooperative su 10 hanno meno di 50 soci (60,9%) (Figura 4) e più della metà (54%) ha un fatturato superiore a 1 milione di euro (Figura 5).

Fig. 3 - Anno di costituzione delle organizzazioni

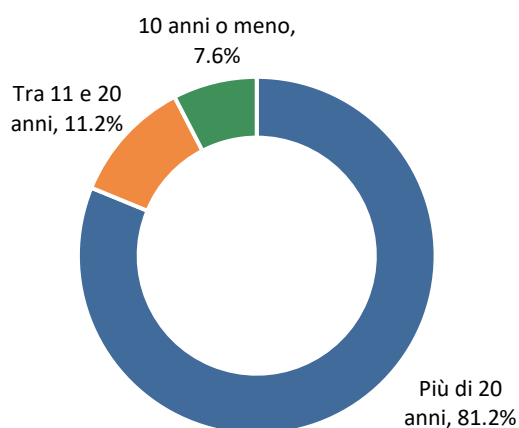


Fig. 4 - Dimensione per n. di soci (solo coop sociali)

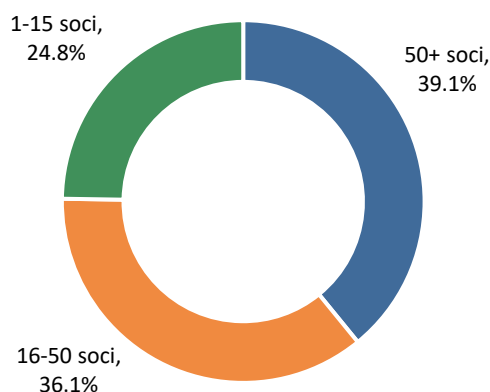
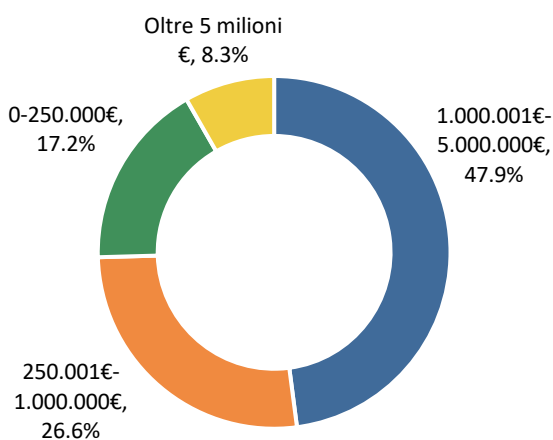
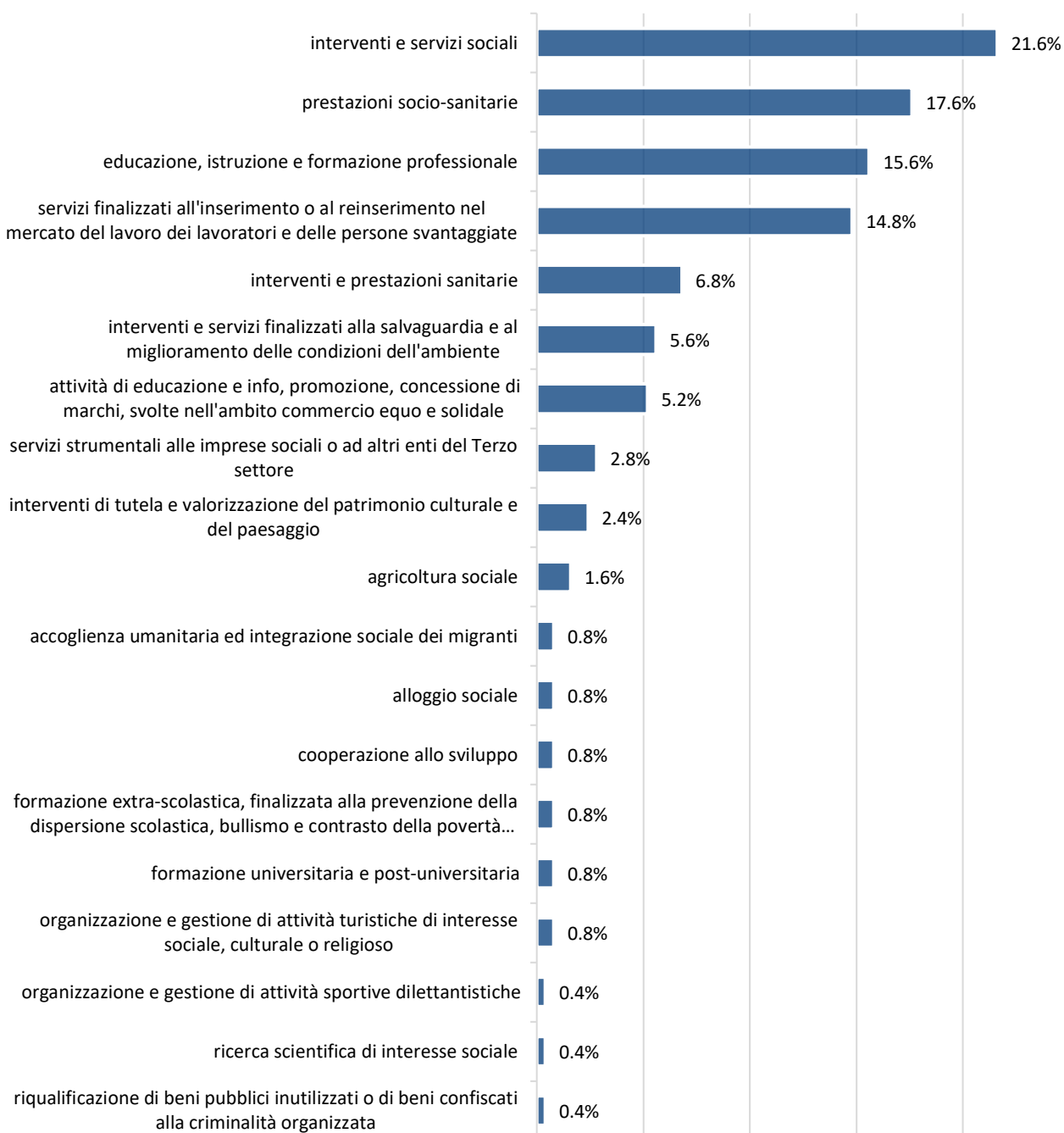


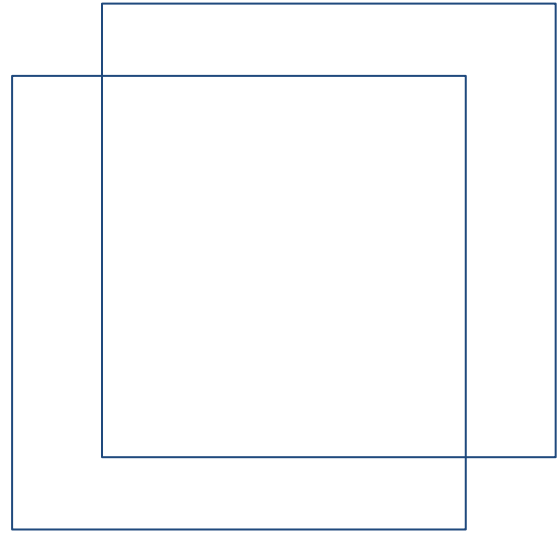
Fig. 5 - Dimensione per fatturato (€) (solo cooperative sociali)



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 (Figura 6) al quale si possono collegare le attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni (art. 5 del d.lgs. 117/2017).

Fig. 6 - Distribuzione del campione rispetto alle attività di interesse generale svolte dalle organizzazioni





I risultati della XII 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 (86,1%), infatti, si dichiara soddisfatto della relazione commerciale con le banche con cui è in rapporto (Tabella 2). Le principali ragioni di tale soddisfazione sono la presenza di personale dedicato e formato (34%, +0,5 punti percentuali rispetto al 2021) e la presenza di un'area strategica di servizio dedicata (20,8%, +1,4 punti percentuali rispetto al 2021).

Con riferimento, inoltre, alle diverse tipologie di soggetti rispondenti si evidenzia come siano **soprattutto le cooperative sociali di tipo A** per cui si rilevano i maggiori livelli di soddisfazione (92,6% del campione), legandoli in particolare alla percezione (quasi 2 risposte su 5) 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. Anche i consorzi di cooperative sociali e le cooperative di tipo B si dichiarano soddisfatti, laddove incontrino personale in grado di comprendere le specifiche esigenze del settore (rispettivamente 33,3% per i consorzi e 35,8% per le cooperative di tipo B). Tra le ragioni di soddisfazione per i **consorzi** si registra poi un aumento sostanziale (+16,6 punti rispetto al 2021) per quanto riguarda l'offerta di **prodotti bancari specializzati** (33,3% delle risposte). In controtendenza rispetto all'andamento del campione risulta la rilevanza per le **S.r.l. imprese sociali** di una dotazione di strumenti personalizzati per **valutazione del merito creditizio** da parte delle banche (22,2%, +2,2 pt. percentuali sul 2021).

Tab. 2 - Soddisfazione del rapporto con le banche (generale e per forma giuridica)

Soddisfazione del rapporto con le banche	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Sì, perché hanno strumenti personalizzati per valutazione merito creditizio	11,9%	8,3%	12,3%	15,8%	6,3%	22,2%
Sì, perché hanno servizi aggiuntivi personalizzati	3,3%	8,3%	4,1%	5,3%	1,1%	2,8%
Sì, perché hanno prodotti bancari specializzati	16,2%	33,3%	14,8%	15,8%	14,7%	19,4%
Sì, perché hanno personale dedicato e formato	34,0%	33,3%	39,3%	23,7%	35,8%	22,2%
Sì, per la presenza di un'area/strategia/modello di servizio dedicati	20,8%	0%	22,1%	26,3%	20,0%	19,4%
No	13,9%	16,7%	7,4%	13,2%	22,1%	13,9%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono soprattutto le realtà presenti nelle regioni del Nord-est (88,3%) e del Sud (87,5%), nonché quelle con anzianità operativa superiore ai 20 anni (87,1%) a dichiararsi maggiormente soddisfatte della relazione in essere con i propri istituti di credito.

Per il quinto 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 3). Secondo le organizzazioni presenti nel campione la strategia migliore per garantire supporto è quella della fornitura di

un'offerta di servizi di credito dedicata (40,4% del campione), leggermente inferiore è la percentuale di organizzazioni che ritengono che la modalità di supporto al proprio sviluppo da parte della banca debba consistere nello svolgere un ruolo consulenziale di accompagnamento (34%). Il 4% del campione, infine, ritiene che la banca debba porsi quale soggetto agevolatore di networking e promotore di azioni di sviluppo territoriale.

L'erogazione di un'offerta di servizi di credito dedicata da parte della banca sembra essere più rilevante per le cooperative miste (di tipo A+B) e di inserimento lavorativo (rispettivamente 45,2% e 44,4%); relativamente alle imprese sociali, quasi 1 su 3 ritiene, invece, che le banche dovrebbero svolgere un ruolo di partner investitore in progettualità complesse (30%, +8 punti rispetto alla media del campione).

Tab. 3 - Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (generale e per forma giuridica)

Ruolo della banca nel supporto allo sviluppo	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Soggetto agevolatore di networking e promotore di azioni di sviluppo territoriale	4,0%	0%	5,1%	3,2%	3,7%	3,3%
Soggetto che svolge un ruolo consulenziale di accompagnamento	34,0%	30,0%	34,7%	41,9%	28,4%	40,0%
Soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata	40,0%	50,0%	37,8%	45,2%	44,4%	26,7%
Soggetto partner investitore in progettualità complesse	22,0%	20,0%	22,4%	9,7%	23,5%	30,0%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le **organizzazioni del Sud e delle Isole** vedono, in misura maggiore rispetto alla media del campione, la necessità che la banca debba primariamente svolgere il suddetto **ruolo consulenziale e di accompagnamento** per supportare la crescita delle cooperative e delle imprese sociali (rispettivamente 48,1% e 50%), mentre quelle del **Nord-ovest** e del **Centro** evidenziano, con livelli sopra la media, l'esigenza che la banca sia **soggetto erogatore** di un'offerta di servizi di credito dedicata (rispettivamente 42% e 44,7%).

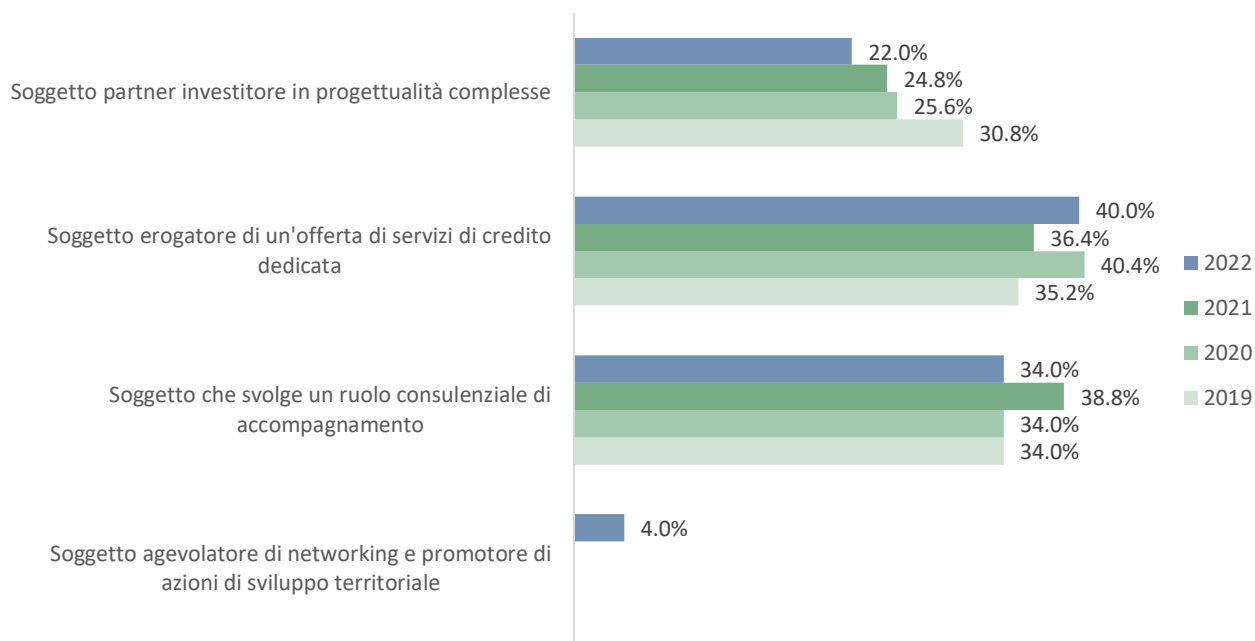
Spostando l'attenzione sull'anzianità operativa, sono le organizzazioni più giovani (meno di 11 anni di attività) ad essere in contro tendenza con i risultati medi del campione, laddove nel 10,5% vede nella banca un *player* rilevante lato *networking* e sviluppo territoriale. Per quanto riguarda poi la convinzione che l'istituto di credito debba rivestire il ruolo di accompagnatore-consulente al fine di favorire adeguati processi di evoluzione per cooperative e imprese sociali, sono le cooperative miste (A+B) e le S.r.l. imprese sociali a far registrare dati superiori alla media del campione (rispettivamente 41,9% e 40,0%). Un consorzio su due (50%), infine, percepisce primariamente l'utilità dell'istituto bancario in qualità di soggetto erogatore di un'offerta di credito dedicata (10 punti percentuali sopra la media del campione).

Con riferimento alla sola 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 (41%), così come le realtà più piccole - fino a 15 soci (54,2%, +16,2 punti percentuali rispetto all'edizione passata).

I soggetti di più grandi dimensioni (con più di 50 soci), ritengono invece, con intensità superiore rispetto alla media del campione, che sia di rilevanza che la banca svolga il ruolo di soggetto investitore in progettualità più complesse (27,8%).

Dal raffronto dei dati della presente edizione dell'Osservatorio con i risultati di quella precedente (Figura 7) emerge, a conferma di un *trend*, una diminuzione dal 2020 nella percezione della rilevanza degli istituti di credito quali partner (co-) investitori in progettualità complesse (-8,8% dal 2020). Per quanto riguarda il ruolo della banca in qualità di erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata, 2 organizzazioni su 5 (40%) ne dichiarano la necessità primaria, riportando il dato ai livelli del 2020 dopo una contrazione del dato (36,4%) registrata per l'anno 2020. Al contrario invece si abbassa la percezione del ruolo della banca quale consulente ed accompagnatore delle realtà organizzative in chiave di sviluppo rispetto all'anno precedente, tornando al livello del 2020 (34%). L'entità di tale diminuzione è però da leggersi alla luce dell'inserimento di una ulteriore opzione di risposta con l'obiettivo di specificare maggiormente tale ruolo di accompagnamento nei termini di un supporto allo sviluppo di networking e promotore di azioni di sviluppo territoriale, indicato dal 4% del campione rilevante.

Fig. 7 - Ruolo potenziale della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (trend 2019-2021)



Vista la rilevanza, registrata negli ultimi 3 anni di Osservatorio, di un rapporto di collaborazione tra banche ed organizzazioni del Terzo settore, si è scelto dalla precedente edizione (XII) di indagare i possibili **ambiti di collaborazione** nella formulazione di risposte a nuovi bisogni e nuove fragilità che anche la recente crisi pandemica ha contribuito a far emergere e/o acutizzare (Tabella 4).

La necessità di occupazione di soggetti fragili (compresi giovani e donne³) risulta, come per l'edizione precedente, la sfida rispetto alla quale le organizzazioni presenti nel campione percepiscono di maggior rilevanza una collaborazione con gli istituti di credito (39%). In

³ Da un lato, secondo il rapporto Istat "La povertà in epoca pandemica" (Giugno 2021), l'incidenza della povertà assoluta tra il 2019 e il 2020 aumenta in particolare per minori e giovani tra i 18 e i 34 anni; dall'altro l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) attesta, nella "Nota OIL COVID-19 e il mondo del lavoro: 8° edizione", che "l'occupazione globale nel 2020 è diminuita maggiormente per le donne".

particolare, più di 2 Consorzi di cooperative su 5 tra quelli del campione (41,7%) identifica questo come obiettivo della collaborazione con gli istituti bancari. Seguono, in termini di rilevanza, lo sviluppo di servizi di cura e assistenza (29,2%) e il contrasto alla povertà educativa (17,2%), trainato il primo dalle cooperative di tipo A, che fanno registrare percentuali sopra la media (34,1%) e il secondo dalle imprese sociali (27,5%). Le S.r.l. imprese sociali mostrano di avere una spiccata sensibilità rispetto al tema del cambiamento climatico: + 9,3 punti percentuali in più rispetto alla media del campione.

Tab. 4 - Sfide e ambiti di collaborazione tra istituti di credito e cooperative e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

Sfide e ambiti di collaborazione tra istituti di credito e cooperative e imprese sociali	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Transizione ed efficientamento energetico	3,6%	0%	2,4%	5,4%	5,2%	2,5%
Sviluppo di filiere sociali in ambito culturale e turistico	2,6%	0%	4,1%	0%	2,1%	2,5%
Sviluppo dei servizi di cura e assistenza	29,2%	25,0%	34,1%	27,0%	26,0%	25,0%
Rigenerazione urbana e delle aree interne	1,6%	0%	0,8%	5,4%	2,1%	0%
Generazione di occupazione per soggetti vulnerabili	39,0%	41,7%	37,4%	40,5%	40,6%	37,5%
Contrasto alla povertà educativa	17,2%	33,3%	14,6%	10,8%	16,7%	27,5%
Contrasto al cambiamento climatico	5,8%	0%	4,9%	10,8%	6,3%	5,0%
Altro	1,0%	0%	1,6%	0%	1,0%	0%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La collaborazione con gli istituti di credito rispetto allo sviluppo dei servizi di cura e assistenza è auspicata in particolare dalle organizzazioni del Nord-ovest (30,9%) e al Centro (31,1%), mentre al Sud, alle Isole e al Nord-est cooperative ed imprese sociali dichiarano con maggior convinzione rispetto agli altri territori la necessità di affrontare le sfide legate all'emersione delle nuove fragilità (rispettivamente 47,1%, 43,5% e 41,5%). Il tema invece del contrasto alla povertà educativa preoccupa in particolare le organizzazioni del Nord-ovest (18,6%). A differenza di tutte le altre ripartizioni geografiche, le organizzazioni del Sud non ritengono utile la collaborazione con le banche su temi legati all'emergenza climatica, ma si evidenzia una forte spinta rispetto al tema "transizione e efficientamento energetico" (8,8%).

In ultimo, se le organizzazioni più longeve (più di 20 anni) mostrano un particolare interesse a collaborare con gli istituti bancari nello sviluppo dei servizi di cura e assistenza (30,5%), sono invece le più giovani a dichiarare il proprio interesse a collaborare con tali soggetti per contrastare il diffondersi della povertà educativa (30,8% per le realtà che operano per un tempo compreso tra gli 11 e i 20 anni e 21,7% per quelle costituite meno di 10 anni fa) e gli effetti del cambiamento climatico (8,7% le più giovani).

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 5): più di 4 organizzazioni ogni 10 (41,2%), infatti,

ritengono utile per la propria realtà di appartenenza l'offerta da parte delle banche di formazione su temi, ad esempio, quali la costruzione di nuovi modelli organizzativi, gli strumenti per la misurazione dell'impatto sociale, l'educazione finanziaria, le modalità di realizzazione di campagne di *crowdfunding*, ecc.

Le cooperative sociali, in particolare le miste (A+B), fanno registrare percentuali decisamente sopra la media per ciò che riguarda la percezione di utilità di un'attività formativa erogata dagli istituti di credito (43,8 per le A, 41,6 per le B e 46,5 per le A+B), mentre i consorzi esprimono una maggiore propensione in tal senso rispetto al tema del welfare aziendale (27,8% contro il 12,5% in media). Per le S.r.l. imprese sociali, invece, si rileva una tendenza più elevata rispetto al tema raccolta fondi (24,4% contro il 19,3% in media).

Tab. 5 - Utilità delle azioni di accompagnamento e supporto (*non financial services*) alle cooperative sociali e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

Utilità delle azioni di accompagnamento e supporto	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Supporto alla raccolta fondi	19,3%	11,1%	19,7%	14,0%	20,4%	24,4%
Servizio di supporto per costruzione di piani finanziari complessi	8,0%	11,1%	8,8%	7,0%	7,1%	7,3%
Servizi legati al welfare aziendale	12,5%	27,8%	10,9%	14,0%	11,5%	12,2%
Networking e creazione di occasioni di condivisione di esperienze	5,4%	5,6%	3,6%	2,3%	7,1%	9,8%
Formazione	41,2%	27,8%	43,8%	46,5%	41,6%	31,7%
Digitalizzazione	13,4%	16,7%	12,4%	16,3%	12,4%	14,6%
Altro*	0,3%	0%	0,7%	0%	0%	0%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*) *supporto alla mobilità*

Da un punto di vista di ripartizione geografica, le realtà appartenenti alle regioni del Nord-est presentano valori più alti della media in termini di percezione dell'utilità dell'attività formativa (47,4%). Tra le organizzazioni del Nord-ovest e nelle Isole, invece, si rilevano percentuali più elevate della media relativamente all'erogazione di servizi di supporto alla costruzione di piani finanziari complessi (al Nord-ovest 9,7, nelle Isole 13,8%). Sempre nel Nord-ovest si registrano percentuali rilevanti per quanto riguarda il networking e la creazione di occasioni di condivisione di esperienze (8,8%, +4,9 rispetto al 2021) così come per i servizi di digitalizzazione (15%) e il supporto alla raccolta fondi - donazioni e crowdfunding (rispettivamente 22% e 22,2%). Le organizzazioni del Centro e del Sud, invece, dichiarano di necessitare maggiormente supporto per ciò che ha a che vedere con i servizi legati al welfare aziendale (al Centro 19,1%, +3,2 punti percentuali rispetto alla rilevazione precedente, al Sud 17,8%, +2 punti percentuali rispetto al 2021). Infine, le organizzazioni del Sud chiedono, con frequenza decisamente più alta della media campionaria (20% vs 13,4%), di essere accompagnate in processi di digitalizzazione.

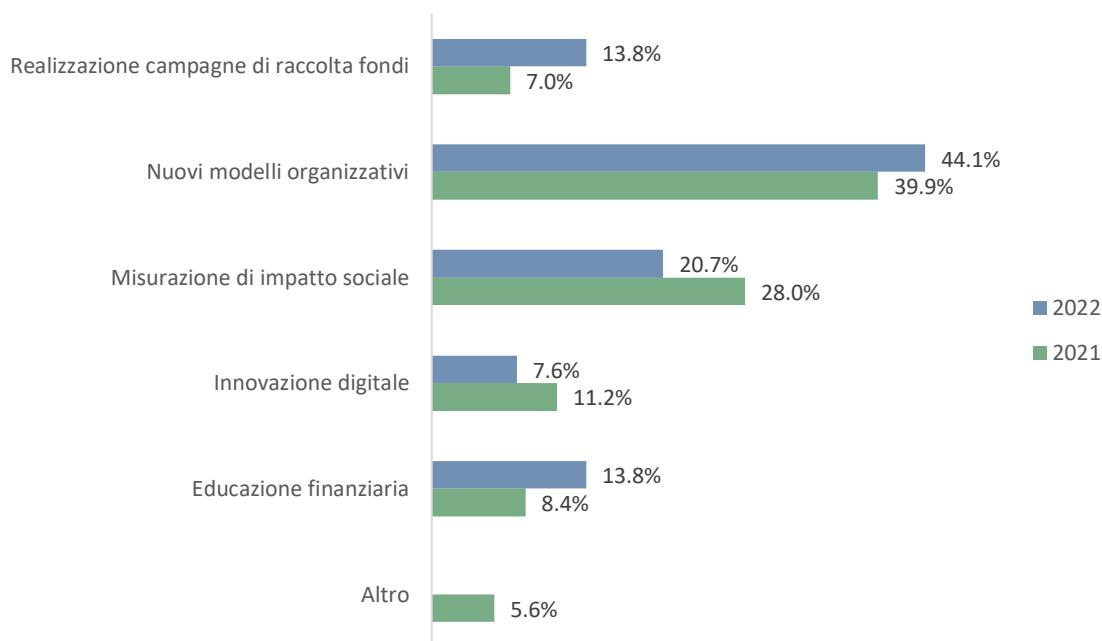
Le realtà di più recente costituzione, inoltre, fanno emergere maggiormente l'utilità di accompagnamento da parte delle banche in termini di supporto alla raccolta fondi - donazioni e *crowdfunding* (23,1%) e di servizi di supporto per la costruzione di piani finanziari complessi, mentre le organizzazioni fra gli 11 e i 20 anni di età individuano quale primaria la necessità di avviare processi di digitalizzazione (23,1%, +11,5 punti percentuali rispetto all'ultima rilevazione).

La tematica su cui, invece, tendono a richiedere supporto le realtà maggiormente consolidate è il supporto allo sviluppo di competenze, in particolare la formazione (41,8%).

Con riferimento al gruppo delle cooperative sociali, le organizzazioni di più ridotte dimensioni (1-15 soci) si caratterizzano per una propensione maggiore verso il tema formativo (42,3%) e il supporto alla raccolta fondi (21,1%), così come anche i soggetti più grandi (oltre 50 soci), che registrano in particolare per la formazione alti livelli di interesse (46,6%). Le realtà di medie dimensioni (16-50 soci), invece, propendono maggiormente per i servizi di accompagnamento nella costruzione di piani finanziari complessi (10,1%).

Anche per quest'anno, vista la centralità della richiesta di **formazione** da parte di cooperative e imprese sociali rilevata nell'edizione precedente, si è scelto di indagare **l'ambito specifico** nel quale le organizzazioni percepiscono necessità di supporto in tal senso (Figura 8). Come per l'anno 2021, risulta di primaria importanza per le organizzazioni intervistate accedere a formazione relativamente alla strutturazione di **nuovi modelli organizzativi** (44,1%, in aumento di 4,2 punti percentuali dallo scorso anno). Segue la valutazione d'impatto che il 20,7% delle cooperative e imprese sociali (-7,3 punti percentuali) indica come ambito rispetto al quale ricevere formazione per le proprie risorse umane. Assumono maggiore rilevanza rispetto alle precedenti indagini la necessità di formazione nell'ambito dell'educazione finanziaria (13,8%, +5,4 punti percentuali rispetto al 2021) e nell'ambito della realizzazione di campagne di raccolta fondi (13,8%, +6,8 punti percentuali).

Fig. 8 - Ambiti in cui le organizzazioni rilevano necessità di formazione



Il 42,4% delle organizzazioni intervistate dichiara che le banche con cui è in rapporto prevedono attualmente un'**offerta di servizi non finanziari (NFS)**, ma solo l'11,5% afferma di usufruirne, in diminuzione di 2,5 punti percentuali rispetto alla rilevazione 2021. Più di un'organizzazione su 3 (37,7%), al contrario, sostiene di non essere interessata a tale tipo di servizi, mentre circa 1 su 5 (19,9%) non trova riscontro in termini di offerta seppure interessata ad usufruire di servizi di accompagnamento e supporto da parte dei propri istituti di credito.

Tra coloro i quali non usufruiscono di NFS, il 66,1%, dato in crescita rispetto alla rilevazione precedente (+13,4 punti percentuali rispetto allo scorso anno), preferisce rivolgersi ad altri soggetti (Figura 9); il restante 33,9% si riparte tra coloro i quali ritengono di non averne necessità

(20,3%) e coloro che non ne percepiscono l'utilità (13,6%). Più della metà (65,3%) delle organizzazioni che dichiarano di non essere interessate a tali servizi è perché non ne hanno mai sentito parlare, mentre il restante 34,7% ne constata la non aderenza alle necessità della propria organizzazione dopo averne usufruito (Figura 10).

Fig. 9 - Motivazioni per non usufruire di servizi non finanziari

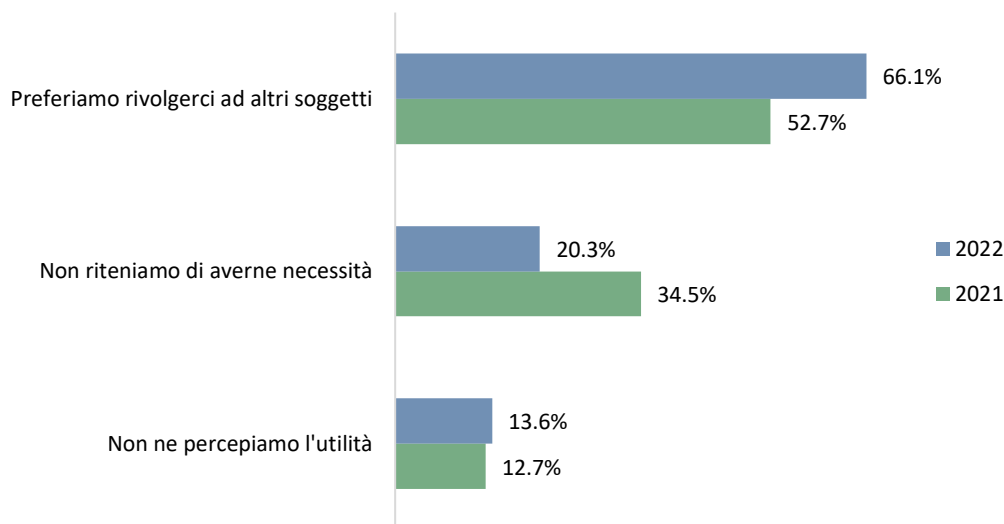
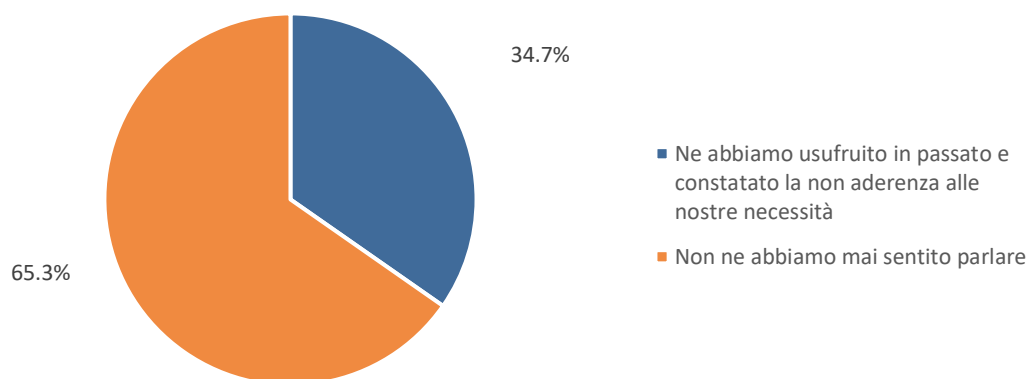


Fig. 10 - Motivazioni del mancato interesse in servizi non finanziari



Sono soprattutto i consorzi e le S.r.l. imprese sociali (con percentuali pari rispettivamente al 40% e al 23,8%) 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 (50%) (Tabella 6). Le cooperative sociali di tipo A e le miste (A+B), infine, prevalgono tra coloro che dichiarano che non usufruiscono di queste tipologie di servizi nonostante l'esistenza di un'offerta da parte delle proprie banche di riferimento (rispettivamente 42,1% e 31,8%), principalmente perché preferiscono rivolgersi ad altri soggetti (rispettivamente il 68,8% delle A e il 57,1% delle miste).

Tab. 6 - Esistenza di un'offerta di servizi di accompagnamento e supporto (*non financial services*) alle cooperative e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

Esistenza di un'offerta di servizi di accompagnamento e supporto	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Sì, ma non ne usufruiamo	30,9%	20,0%	42,1%	31,8%	19,4%	28,6%
Sì e ne usufruiamo	11,5%	40,0%	5,3%	13,6%	9,7%	23,8%
No, ma saremmo interessati a tali servizi	19,9%	20,0%	18,4%	22,7%	21,0%	19,0%
No e non siamo interessati a tali servizi	37,7%	20,0%	34,2%	31,8%	50,0%	28,6%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Centro e del Nord-ovest sono quelle che più frequentemente utilizzano tali servizi (rispettivamente 16,1% e 15,4%), mentre quelle del Nord-est, del Sud e delle Isole dimostrano uno scarso interesse nonostante la disponibilità di un'offerta da parte delle banche in tale direzione (rispettivamente con percentuali pari a 34,4%, 40% e 42,9%). Le ragioni sembrano da ricercarsi nell'esistenza di soggetti alternativi ai quali rivolgersi (rispettivamente 81%, 50% e 50%). Le organizzazioni del Nord-ovest dichiarano una complessiva carenza di offerta rispetto alla media (il 36,9% è in relazione con banche che offre questo tipo di servizi), nonostante le realtà di questa regione risultino più interessate della media all'utilizzo di servizi non finanziari (15,4%).

Con riferimento alla dimensione temporale di attività delle organizzazioni rispondenti, si segnala infine come il 50% delle realtà attive da meno di 10 anni sia in rapporto con banche che offrono tali servizi e solo il 7,1% ne usufruisca. Al contrario il 70,6% dei soggetti fra gli 11 e i 20 anni non intrattengono rapporti con banche in grado di erogare servizi non finanziari e il 58,8% di loro si dichiara non interessato in tal senso. Le ragioni di tale disinteresse risiedono nel fatto che preferiscono rivolgersi ad altri soggetti per la fruizione di servizi non finanziari (66,7% delle organizzazioni che si dichiarano non interessate). Tra quelle più longeve (oltre 20 anni di attività) solo il 11,9% usufruisce di questo tipo di servizi, a fronte di un'offerta superiore alla media da parte degli istituti di credito con i quali sono in relazione (43,2%).

2. FINANZA A IMPATTO SOCIALE

Continua la flessione al ribasso del livello di conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale registrata nella precedente rilevazione, -1,6 punti percentuali (Tabella 7).

Tab. 7 - Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale (per forma giuridica)

Forma giuridica	Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale
Consorzi di cooperative	50,0%
Cooperativa di tipo A	44,9%
Cooperativa di tipo A+B	25,8%
Cooperativa di tipo B	39,5%
S.r.l. impresa sociale	46,7%
Media complessivo	41,2%

I soggetti giuridici che maggiormente dichiarano di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorzi di cooperative sociali (50%) e le S.r.l. imprese sociali (46,7%). In contro tendenza rispetto al *trend* rilevato all'interno del campione, le cooperative di tipo A registrano un aumento nel livello di conoscenza di tali strumenti (+4,2 punti percentuali).

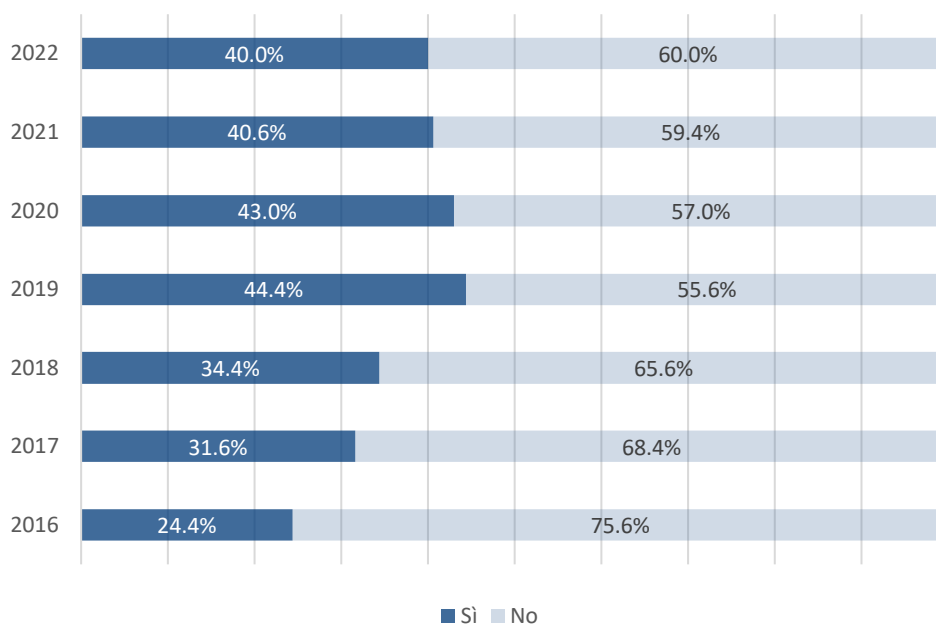
Rispetto alla distribuzione geografica, le organizzazioni che hanno sede nelle regioni del Centro sono quelle che in misura maggiore dimostrano di essere a conoscenza di tali strumenti (55,3%); le organizzazioni del Sud evidenziano livelli di conoscenza superiori rispetto a quanto osservato in media nel campione (+3,2 punti percentuali), con il 44,4% che dichiara di conoscerli, mentre quelle del Nord riportano valori inferiori alla media (37,7% per il Nord-est e 35,8% per il Nord-ovest).

La conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale varia al variare della longevità delle organizzazioni. Più di 1 realtà su 2 tra quelle di età operativa compresa fra 11 e 20 anni è informata rispetto a tali strumenti (57,1%), a fronte di meno di 2 su 5 tra quelle più giovani (36,8% quelle con non più di 10 anni di età), ma anche di quelle più longeve (39,4% quelle con 20 anni o più di attività).

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale, dal confronto con i risultati delle precedenti edizioni emerge un *trend* in diminuzione del numero di realtà che dichiarano di conoscere gli strumenti di finanza ad impatto sociale (-3 punti percentuali dal 2020) (Figura 11). Relativamente invece alle S.r.l. imprese sociali frena l'espansione rilevata lo scorso anno in termini di conoscenza di tali strumenti, ma fa registrare comunque un lieve aumento rispetto agli anni precedenti (+2 punti percentuali dal 2020).

Rispetto ai settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 soggetti intervistati), si evidenzia come i soggetti che più conoscono tali strumenti sono coloro che operano nell'ambito dell'educazione, istruzione e formazione professionale (46,2%), seguiti dai soggetti che si occupano di interventi e prestazioni sanitarie che sono in linea con la media di rilevazione del campione (41,2%).

Fig. 11 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale da parte delle cooperative sociali (trend 2016-2021)



Tra chi ha risposto affermativamente in merito alla conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale⁴, si rileva in particolare come sia prevalente (82,5%) 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*; 51,5%), mentre circa 1 organizzazione su 4 è informata in merito agli strumenti *pay for success* (es. i *social impact bond*) (Tabella 8).

Tab. 8 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (generale e per forma giuridica)

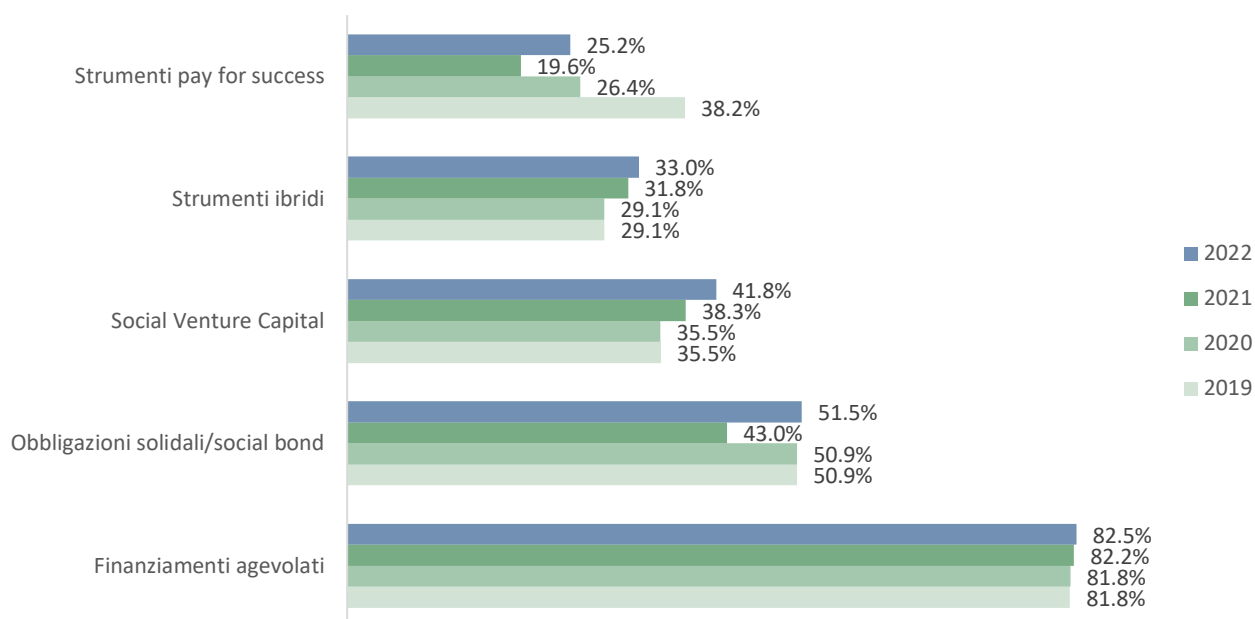
Strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Strumenti <i>pay for success</i>	25,2%	20,0%	27,3%	12,5%	37,5%	0%
Strumenti ibridi	33,0%	20,0%	36,4%	12,5%	43,8%	14,3%
Social Venture Capital	41,8%	60,0%	45,5%	25,0%	37,5%	42,9%
Obbligazioni solidali/ <i>social bond</i>	51,5%	60,0%	54,6%	50,0%	43,8%	57,1%
Finanziamenti agevolati	82,5%	100,0%	81,8%	75,0%	81,3%	85,7%

A mostrare una conoscenza sopra la media per ciò che riguarda gli strumenti di finanza agevolata sono soprattutto i consorzi di cooperative insieme alle imprese sociali (+3,2 punti percentuali in più sul dato medio); tra i consorzi e tra le cooperative di tipo A è maggiormente diffusa la conoscenza degli investitori privati o istituzionali (*social venture capital*), rispettivamente 60% e 45,5%). Infine, le cooperative di tipo B sembrano conoscere più diffusamente delle altre tipologie giuridiche gli strumenti di *pay for success* (+12,3 punti percentuali rispetto alla media).

Si evidenzia come la conoscenza dei singoli strumenti di finanza ad impatto sociale mostri per una crescita rispetto alla precedente rilevazione, in particolare si nota un forte incremento per le obbligazioni sociali, per gli strumenti *pay for success* e *social venture capital* (rispettivamente +8,5%, +5,6%, 3,4%) (Figura 12).

⁴ Numerosità campionaria pari a 103 unità.

Fig. 12 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (trend 2019-2022)



Quasi un'organizzazione su 3 (32%) tra i soggetti che hanno risposto di conoscere gli **strumenti di finanza a impatto sociale** dichiara di essere **interessata** al loro utilizzo (Tabella 9); all'interno di questo campione, 2 su 5 (42,5%, 13,6% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) risponde di essere semplicemente interessata, mentre le restanti 3 (57,5%, 18,4% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) stanno già utilizzando questo tipo di strumenti.

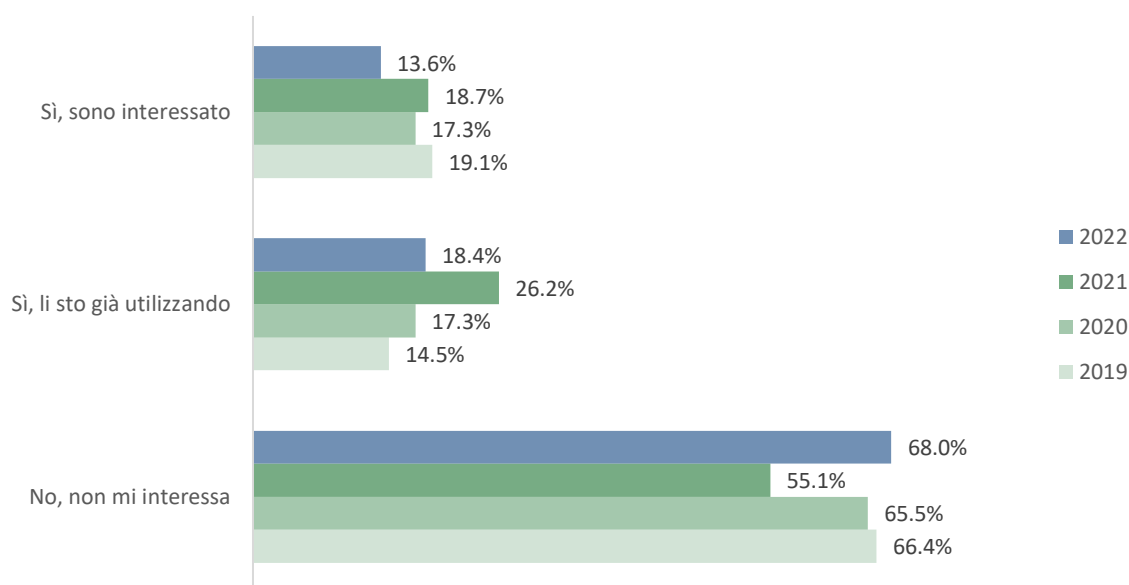
La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo è presente fra i consorzi e le cooperative sociali di tipo A (rispettivamente 40% e 27,3%). Quasi 4 su 5 S.r.l. imprese sociali (78,5%) e altrettante cooperative di tipo A+B (75%), invece, dichiarano di non essere interessate agli strumenti indagati.

Tab. 9 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza a impatto sociale (generale e per forma giuridica)

Interesse e utilizzo di strumenti di finanza a impatto sociale	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
No, non mi interessa	68,0%	40,0%	63,6%	75,0%	71,9%	78,6%
Sì, li sto già utilizzando	18,5%	40,0%	27,3%	0%	15,6%	0%
Sì, sono interessato	13,6%	20,0%	9,1%	25,0%	12,5%	21,4%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La comparazione con la rilevazione 2021 (Edizione XI dell'Osservatorio) restituisce un quadro in evoluzione, nel quale diminuisce il numero complessivo di organizzazioni interessate agli strumenti di finanza ad impatto sociale (-12,9 punti percentuali) invertendo la tendenza rispetto alla rilevazione precedente (Figura 13).

Fig. 13 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (trend 2019-2022)



Relativamente all'utilizzo, o all'interesse finalizzato ad esso, i finanziamenti agevolati rappresentano la prima preferenza per i rispondenti⁵ (Tabella 10): quasi 7 organizzazioni su 10 dichiarano di essere interessate 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 (6,1%), 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 e le cooperative sociali miste (entrambi 100%). 1 S.r.l. impresa sociale su 3, inoltre, dimostra interesse o utilizza strumenti ibridi, a metà tra debito ed *equity*/capitale, dato più alto della media insieme a quello registrato dalle cooperative di tipo B (22,2%). Entrambe le tipologie prediligono poi, in misura maggiore rispetto al campione, le obbligazioni solidali (33,3%) e il social venture capital (33,3%).

Tab. 10 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale utilizzati o a cui si è interessati (generale e per forma giuridica)

Strumenti di finanza ad impatto sociale utilizzati	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Strumenti pay for success	6,1%	0%	6,3%	0%	11,1%	0%
Strumenti ibridi	12,1%	0%	6,3%	0%	22,2%	33,3%
Social Venture Capital	18,2%	33,3%	6,3%	0%	33,3%	33,3%
Obbligazioni solidali/social bond	30,3%	33,3%	31,3%	0%	33,3%	33,3%
Finanziamenti agevolati	69,7%	100,0%	62,5%	100,0%	66,7%	66,7%

⁵ La numerosità campionaria in questo caso scende a 33 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.

Gli strumenti di finanza ad impatto sociale sono strettamente correlati al tema della **valutazione 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 "pionieristica". Più della metà delle organizzazioni (52,8%), infatti, ha già avviato percorsi di misurazione dell'impatto sociale delle proprie attività, del totale il 39,2% in maniera continuativa e non saltuaria (Tabella 11). Rimane, tuttavia, una componente importante (41,6%) di organizzazioni che non ritiene rilevante tale aspetto.

Tra le realtà indagate si evidenzia come la misurazione dell'impatto sociale sia praticata (regolarmente o occasionalmente) da circa 1 cooperativa sociale su 2 in media (sia di tipo A, di tipo B o mista, rispettivamente 53,1%, 49,3% e 54,8%). Soprattutto i consorzi rivelano una sensibilità maggiore rispetto alla tematica, 1 su 2 svolge regolarmente valutazione d'impatto (50%). Si conferma come siano le imprese sociali le organizzazioni che applicano di più la misurazione di impatto sociale alle proprie attività (60% in modo regolare o occasionale).

A livello territoriale, invece, le zone in cui le pratiche della misurazione di impatto sociale sono maggiormente diffuse sono il nord Italia, in particolare il Nord-ovest, dove il 55,6% delle organizzazioni dichiara di misurare l'impatto sociale delle proprie attività, e il Nord-est, dove ciò vale per il 55,9%. Si collocano sopra il 50% anche il Centro e il Sud Italia (rispettivamente 51% e 51,8%).

Dalla prospettiva dell'anzianità organizzativa, sono le realtà con età compresa fra gli 11 e i 20 anni ad implementare più frequentemente processi di misurazione di impatto sociale alle attività (60,7%), seguite dalle organizzazioni più giovani (52,7%).

Relativamente, invece, alla sola cooperazione sociale, si nota che sono le cooperative più grandi (con 50 o più soci) le organizzazioni che utilizzano di più la misurazione di impatto (58,2%), seguite da quelle di medie dimensioni (dai 16 a 50 soci) che la utilizzano in misura minore (53%).

Tab. 11 - Applicazione di misurazioni di impatto sociale delle proprie attività (generale e per forma giuridica)

Applicazione di misurazioni di impatto sociale delle attività	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Sì, regolarmente	39,6%	50,0%	34,7%	38,7%	44,4%	40,0%
Sì, in modo occasionale	13,2%	0%	18,4%	16,1%	4,9%	20,0%
No, non lo riteniamo rilevante	41,6%	40,0%	39,8%	35,5%	46,9%	40,0%
No, ma lo riteniamo indispensabile nel prossimo futuro	5,6%	10,0%	7,1%	9,7%	3,7%	0%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Visto il crescente dibattito sull'utilità o meno delle pratiche di valutazione d'impatto, per questa edizione dell'Osservatorio, si è scelto di chiedere direttamente alle organizzazioni che, tra quelle che popolano il campione, implementano tale pratica, per quale ragione lo ritenessero utile.

Più di 2 cooperative e imprese sociali su 3 (66,7%) ritiene che la valutazione di impatto sia stata utile a livello organizzativo (Figura 14), da una parte a far emergere evidenze utili al riorientamento delle attività in ottica di maggiore efficacia (40,9%), dall'altra per generare maggior senso di appartenenza e motivare le risorse umane (25,8%). Circa 1 organizzazione su 4, invece, identifica la pratica della valutazione d'impatto quale strumento per raccogliere maggior risorse (27,3%) o sviluppare una comunicazione maggiormente efficace verso i propri stakeholder (25,8%).

Tra coloro i quali hanno trovato efficace la valutazione d'impatto al fine di raccogliere maggiori fondi per la realizzazione della propria attività organizzativa, nel 75% dei casi tali fondi provenivano da investitori pubblici, nel 50% dei casi da privati (*venture capitalists, business angels, ecc.*) e in nessun caso da istituti creditizi. Solo il 23,6% delle organizzazioni intervistate, infatti, è in relazione con almeno un istituto bancario che si sia dotato di strumenti per la lettura di aspetti non economico-finanziari nella valutazione di merito per l'erogazione del credito (Figura 15).

Fig. 14 - Utilità della valutazione d'impatto.

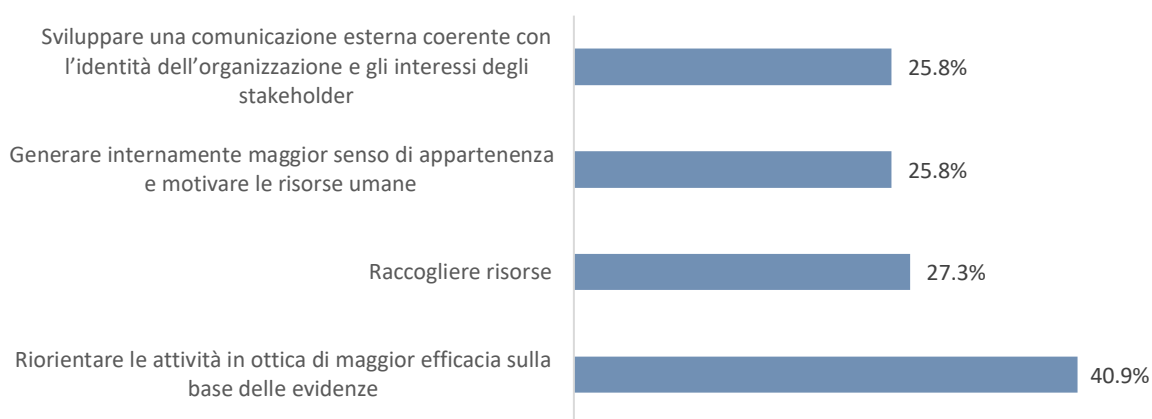
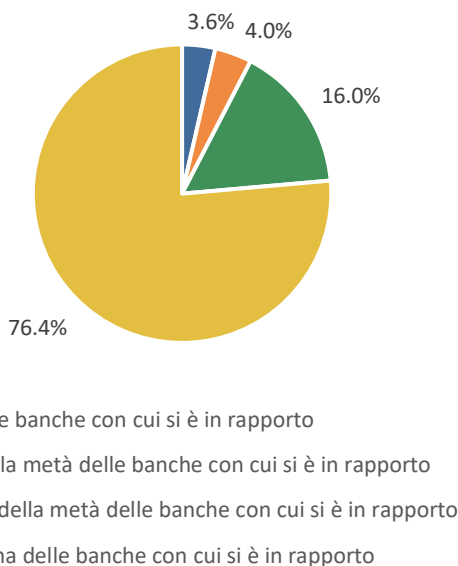


Fig. 15 - Banche con cui si è in rapporto che utilizzano di strumenti per la lettura di aspetti non economico-finanziari per la valutazione del merito creditizio



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

Per il triennio (2020-2022), 2 organizzazioni su 3 (67,2%) dichiarano di aver **effettuato investimenti**, dato questo che nel 2020 si attestava al 70%. Come nel caso della precedente rilevazione sono le cooperative di tipo B a far registrare un risultato che eccede la media campionaria di oltre 3 punti percentuali (70,4%). Infine, 1 Consorzio su 2 non ha investito nell'ultimo triennio (50%).

Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) sono quelle che hanno effettuato negli ultimi due anni un minor numero di investimenti rispetto alla media del campione: il 52,6% di esse, infatti, dichiara di aver investito nel periodo considerato, contro il 75% delle realtà tra gli 11 e i 20 anni di operatività.

L'analisi territoriale, poi, evidenzia che i soggetti del Nord-est, insieme a quelli delle Isole, hanno più di tutti effettuato investimenti nel periodo considerato (rispettivamente il 72,7% e il 72,2% dei soggetti localizzati in queste aree geografiche).

I soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo triennio indicano, come per la passata rilevazione, il ricorso al credito bancario e all'autofinanziamento quali principali **fonti di copertura finanziaria** (Tabella 12).

I consorzi di cooperative, più delle altre organizzazioni presenti nel campione, hanno fatto ricorso al credito bancario durante il triennio '20-'22 per finanziare i propri investimenti (2 su 3, 69%), mentre sono le cooperative di tipo B ad aver fatto maggior ricorso all'utilizzo di risorse proprie per soddisfare il proprio fabbisogno (51,7%). Le cooperative sociali di tipo A e le S.r.l. imprese sociali mostrano, invece, valori maggiori della media del campione per quanto riguarda la propensione all'utilizzo di finanziamenti pubblici per sostenere i propri processi di tenuta e/o sviluppo nel triennio '20-'22 (rispettivamente 17,9% e 18%). Infine, le S.r.l. imprese sociali hanno coperto più di 1/5 del proprio fabbisogno finanziario intercettando capitali privati (21,5%).

Tab. 12 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati nell'ultimo triennio (20-22, generale e per forma giuridica)

Fonte di copertura degli investimenti effettuati	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Autofinanziamento	47,5%	16,0%	46,9%	44,3%	51,7%	48,5%
Banche	27,8%	69,0%	22,9%	39,3%	31,1%	12,0%
Finanziamenti pubblici	14,7%	12,0%	17,9%	12,9%	10,7%	18,0%
Investitori privati	10,1%	3,0%	12,2%	3,6%	6,6%	21,5%
Totale complessivo	100,0%	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 (37,7%), mentre quelle presenti nelle regioni del Sud e delle Isole presentano una percentuale superiore alla media con riferimento alla copertura del proprio fabbisogno attraverso il ricorso a fondi di natura pubblica (rispettivamente 24,7% e 31,5%). Le Isole dimostrano però una buona capacità di intercettazione anche di capitali privati da *venture capitalists*, *business angels*, fondazioni, ecc. (26,2%, +16,1 punti percentuali in più rispetto alla media). Le realtà del Centro, così come quelle del Nord-est, invece, si caratterizzano per aver coperto il proprio fabbisogno finanziario per investimenti prevalentemente attraverso l'autofinanziamento (rispettivamente 57,7% e 56%).

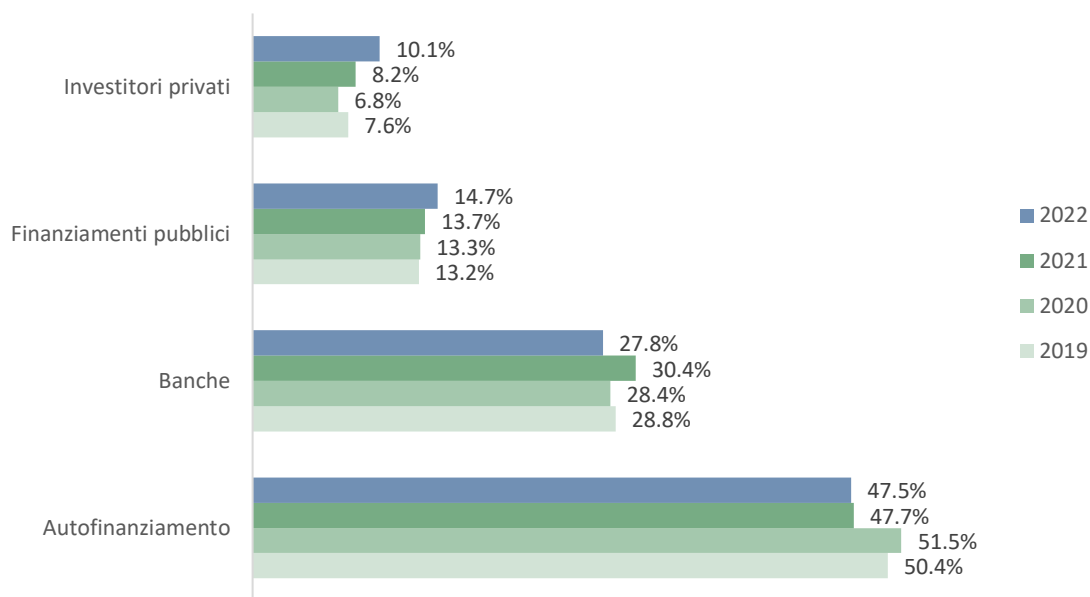
Le organizzazioni più “longeve” (oltre 20 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento al fine di sostenere gli investimenti degli ultimi due anni (49,3%). Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) sono quelle che hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti di banche (39%) e agli investitori privati (15,0%) come fonte di copertura per gli investimenti nel triennio considerato; rispetto a quest'ultima fonte, anche le organizzazioni che operano da oltre 11 anni ma meno di 20 riportano un tasso di ricorso rilevante (17,1%).

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 degli interventi e delle prestazioni sanitarie siano quelli ad aver utilizzato maggiormente le banche come fonte di copertura per i propri investimenti (38,6% delle organizzazioni presenti nel campione e che operano nell'ambito). Il ricorso ad investimenti pubblici riguarda maggiormente le realtà che si occupano di interventi e servizi sociali (23,1%), mentre l'utilizzo di capitali privati caratterizza gli interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio (38,3%).

Il confronto con i dati della precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 16) mostra alcuni scostamenti rispetto al ricorso alle diverse fonti di copertura del proprio fabbisogno finanziario dei soggetti intervistati. Infatti, nonostante i soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo triennio indichino il ricorso all'autofinanziamento (47,5%) e al credito bancario (27,8%) quali principali fonti di copertura finanziaria, si rileva una lieve compressione della rilevanza media di tali fonti rispetto alla precedente rilevazione (rispettivamente -0,2 punti percentuali il primo e -2,6 il secondo). A fare da contraltare è un aumento del ricorso ai finanziamenti pubblici (+1 punto percentuale) e agli investimenti da privati - es. società di *venture capital*, *business angels*, fondazioni, ecc.- (+1,9 punti percentuali).

La cooperazione sociale mostra una leggera diminuzione, rispetto alla rilevazione precedente, nell'esposizione nei confronti delle banche (28,6%, -4 punti percentuali) e alla propensione all'autofinanziamento (48,4%, -0,3 punti percentuali). Al contrario, aumenta la percentuale di esse che fa ricorso a fondi provenienti da investitori privati (+2,2 punti percentuali) e da istituzioni pubbliche (+1,1 punti percentuali). Anche i consorzi di cooperative sociali fanno registrare una diminuzione nell'utilizzo di risorse proprie (-11,1 punti percentuali) a fronte di un aumento dell'utilizzo del debito contratto con le banche (+17,6 punti percentuali). Infine, le S.r.l. imprese sociali mostrano un cambio di postura rispetto alle modalità di soddisfazione del fabbisogno finanziario rispetto alla precedente rilevazione: a fronte di una diminuzione di utilizzo del debito bancario (rispettivamente -4,5 punti percentuali), tali imprese dimostrano di aver optato per un maggior ricorso a finanziamenti pubblici e ai capitali privati (rispettivamente +1,5 e +2,8 punti percentuali).

Fig. 16 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli anni precedenti (trend 2019-2022)



Quasi 1 organizzazione su 3 presenti nel campione ha presentato **richieste di finanziamento a istituti di credito** negli ultimi 3 anni (32,4%).

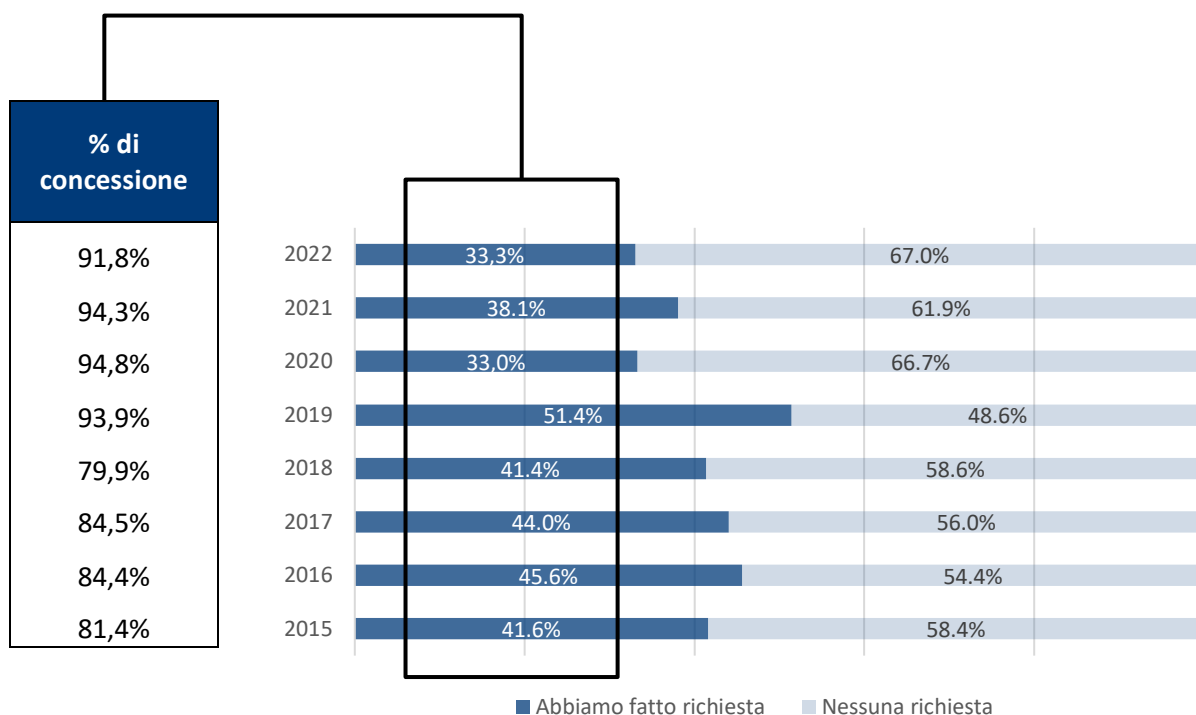
Si evidenzia che 1 consorzio su 2 ha richiesto alle banche finanziamenti negli ultimi 3 anni (50%), mentre l'80% delle S.r.l. con qualifica di impresa sociale dichiara di non aver presentato richieste.

La propensione all'indebitamento nei confronti degli istituti bancari sembra essere proporzionale all'anzianità operativa delle organizzazioni: poco più di 1 realtà su 5 fra quelle più giovani ha fatto richiesta di finanziamento alle banche nell'ultimo triennio (21,1%), contro quasi 1 su 3 delle più longeve (33,5%). Con riferimento alla ripartizione geografica, le organizzazioni del Nord-ovest (42%) sono quelle che risultano aver richiesto in misura maggiore finanziamenti agli istituti bancari.

Focalizzando l'attenzione solo sulle realtà appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 17) in modo da consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni, i dati rilevati quest'anno mostrano un'inversione di tendenza rispetto all'aumento rilevato nell'ultima edizione dell'Osservatorio: le cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito diminuiscono (-4,8 punti percentuali).

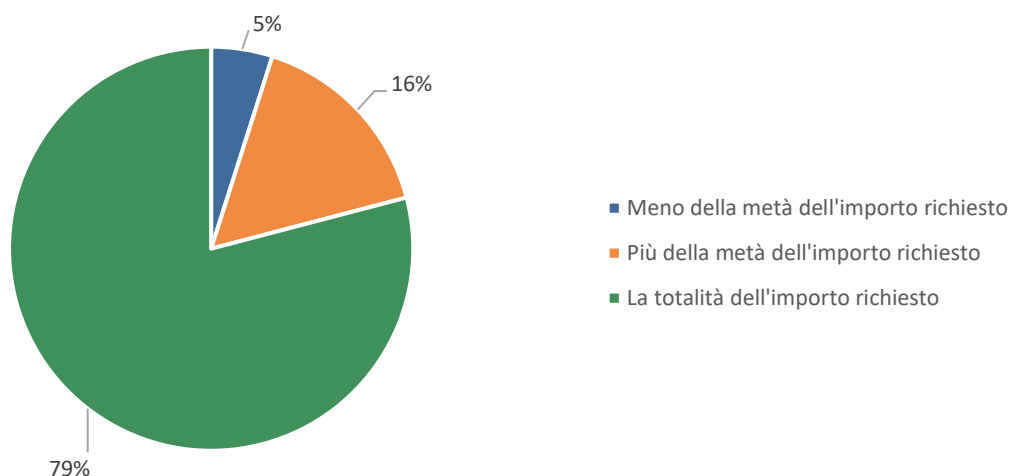
Tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento si registra però una diminuzione di 3,5 punti nella percentuale delle delibere di concessione dell'importo rispetto alle richieste.

Fig. 17 Richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli anni precedenti (solo cooperative sociali; trend 2015-2022)



Tra le organizzazioni che hanno fatto richiesta di finanziamento, quasi 4 su 5 (79%) dichiarano di aver ottenuto l'intero importo e, complessivamente, più di 9 su 10 ha ricevuto almeno la metà del finanziamento richiesto (95%) (Figura 18).

Fig. 18 - Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni



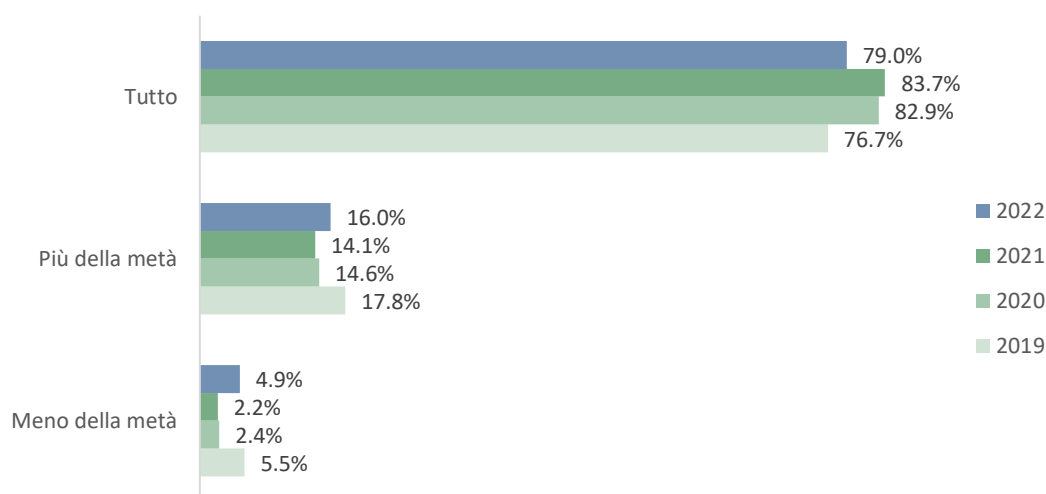
I consorzi si caratterizzano per avere le percentuali più alte di concessione dell'intero importo richiesto (100,0%), mentre le cooperative sociali miste A+B fanno registrare percentuali di concessione totale dell'importo richiesto inferiore rispetto alla media del campione (75%) (Tabella 13).

Tab. 13 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

Richieste di finanziamento a istituti di credito	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Meno della metà	4,9%	0%	6,5%	0%	7,4%	0%
Più della metà	16,0%	0%	16,1%	25,0%	14,8%	16,7%
Tutto	79,0%	100,0%	77,4%	75,0%	77,8%	83,3%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Raffrontando i dati relativi agli esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito dell'ultimo triennio con i dati rilevati nella passata edizione dell'Osservatorio, è possibile evidenziare una riduzione della percentuale relativa a coloro i quali hanno ottenuto l'intero importo originariamente ricercato (-4,7 punti percentuali), a favore di coloro i quali hanno ottenuto meno della metà dell'importo (+2,7%) e di coloro i quali hanno ottenuto più della metà dell'importo richiesto (+1,9%) (Figura 19).

Fig. 19 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate nel triennio precedente (trend 2020-2022)



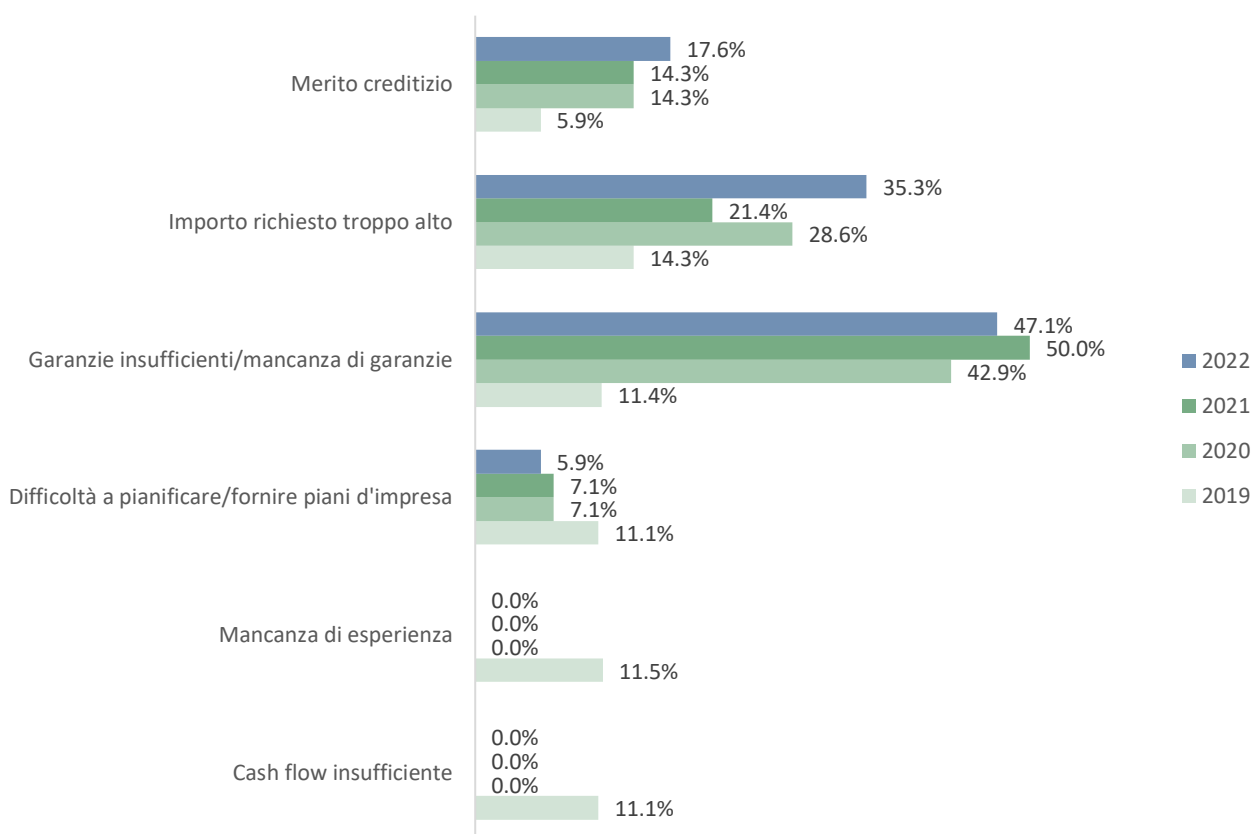
I soggetti che non hanno ottenuto l'intero importo richiesto (20,9% del campione dei richiedenti finanziamento alle banche), hanno risposto che la principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** è costituita dall'insufficienza o totale mancanza di garanzie (quasi 1 organizzazione su 2, 47,1%). A seguito di ulteriore indagine, si evidenzia una principale mancanza di garanzie proprie (74,8%) più che di quelle derivanti da terzi (25,2%). Altre motivazioni rilevanti sono date dall'importo richiesto considerato troppo alto dalla banca (35,3%), seguiti dall'inadeguatezza dei livelli di merito creditizio (17,6%) e la difficoltà nel pianificare e fornire piani d'impresa (5,9%) (Tabella 14).

Tab. 14 - Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni

Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento	Percentuale campione
Difficoltà a pianificare/fornire piani d'impresa	5,9%
Garanzie insufficienti/mancanza di garanzie	47,1%
Importo richiesto troppo alto	35,3%
Merito creditizio	17,6%

Migliora lievemente, rispetto al 2021, il dato di coloro i quali non hanno avuto accesso al credito nell'ultimo triennio a causa della mancanza di garanzie adeguate (47,1%, -2,9 punti percentuali) (Figura 20). Cresce però sensibilmente la percentuale di coloro che non hanno avuto accesso a tutto o parte del finanziamento sollecitato a causa dell'alto importo richiesto (35,3%; +13,9 punti sul 2021) o dell'inadeguatezza del proprio profilo di rischio - merito creditizio (17,6%; +3,3 punti sul 2021).

Fig. 20 – Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni (trend 2019-2022)

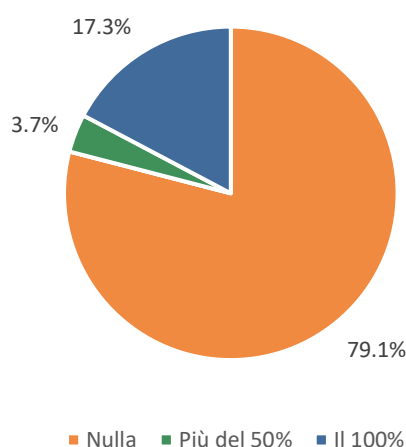


Data la contingenza storica alla quale hanno fatto seguito numerose *policy*, a livello nazionale ed europeo, volte a contrastare un razionamento del credito a valle dell'incremento di rischio connesso all'incertezza generata dalla pandemia, con riferimento al triennio passato si è scelto, dalla rilevazione per l'Osservatorio ed. XI, di inserire una domanda specifica volta ad indagare il

ricorso da parte del campione di cooperative e imprese sociali a fonti di garanzia messe a disposizione da terze parti (es.: fondo centrale di garanzia e/o altri fondi emergenziali).

Sul totale delle organizzazioni che hanno fatto richiesta agli istituti di credito nel corso del triennio '20-'22 (32,4% del campione totale), poco più di 1 su 5 (21%) ha fatto ricorso a garanzie di terzi per contrarre debito con le banche (Figura 21). In particolare, tra queste, circa 4 su 5 (il 17,3% del totale) hanno garantito il 100% dell'esposizione con le banche attraverso *collateral* di proprietà altrui.

Fig. 21 - Richiesta di finanziamento concessa dalle banche a fronte di garanzie offerte da terzi nel triennio 2020-2022.



Sono le cooperative di tipo A ad aver fatto maggior ricorso a finanziamenti provenienti dalle banche a fronte di garanzia offerti da terzi: quasi 1 su 3 (29%) dichiara che almeno una percentuale del totale dei finanziamenti derivanti dalle banche nel triennio '20-'22 gli è stato concesso a fronte dell'utilizzo di garanzie di terzi. Seguono le cooperative di inserimento lavorativo (25,9%) e le cooperative miste (8,3%). Né le imprese sociali, né i Consorzi di cooperative hanno fatto ricorso a garanzie di terzi nel corso del triennio '20-'22 (Tabella 15).

Tab. 15 - Richiesta di finanziamento concessa dalle banche a fronte di garanzie offerte da terzi (generale e per forma giuridica).

Richiesta di finanziamento concessa dalle banche a fronte di garanzie offerte da terzi	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Nulla	79,0%	91,7%	71,0%	91,7%	74,1%	100,0%
Più del 50%	3,7%		6,5%		3,7%	
Il 100%	17,3%	8,3%	22,6%	8,3%	22,2%	
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Per quanto riguarda la ripartizione geografica, sono le organizzazioni del Sud e delle Isole ad aver acceduto maggiormente a fondi di garanzia di terzi nel passato triennio (rispettivamente 33,3% e 30%), seguite da quelle operanti nel Nord-ovest e nel Centro (rispettivamente il 14,7% e il 14,3%).

Infine, sono le cooperative e imprese sociali di più recente costituzione (10 anni o meno) ad aver ottenuto con maggiore frequenza garanzie di terzi a copertura del 100% dei finanziamenti da banche (25% delle presenti nel campione per questa categoria), cui seguono le realtà che operano

da più di 11 ma meno di 20 anni (11,1% del totale delle presenti nel campione per questa categoria). Le organizzazioni operanti da più di 20 anni, invece, concentrano l'utilizzo di attivi di terzi a copertura di una parte solamente della propria esposizione debitoria verso gli istituti di credito, che rappresenta comunque più della metà di questi (22% del totale delle presenti nel campione per questa categoria dichiara di ricevere almeno metà del finanziamento con garanzie offerte da terzi).

In questa rilevazione è stata anche richiesto che percentuale della somma è stata erogata a fronte di garanzie proprie. In particolare, sul totale delle organizzazioni che hanno fatto richiesta agli istituti di credito nel corso dello scorso triennio (32,4% del campione totale), il 16% ha fatto ricorso a garanzie proprie per contrarre debito con le banche, di cui circa 3 su 4 hanno garantito il 100% dell'esposizione con le banche (12,3%).

Le imprese sociali sono la categoria che fa più uso di garanzie proprie (33,3%), seguite dalle cooperative di tipo A (19,4%) e le cooperative di inserimento lavorativo (18,5%). Né cooperative miste, né i Consorzi di cooperative hanno fatto ricorso a garanzie proprie nel corso del triennio '20-'22. Andando ad analizzare invece la suddivisione per area geografica si nota come facciano ricorso a garanzie proprie principalmente le organizzazioni del Sud (33,3%) e delle Isole (20%), in misura minore poi le organizzazioni che operano nell'Italia settentrionale (17,6% nel Nord-ovest e 15,8% nel Nord-est). Inoltre, si nota come siano le imprese di più recente costituzione (10 anni o meno) che ricevono più finanziamenti a fronte di garanzie proprie (25%), seguono le organizzazioni più longeve (16,2% le organizzazioni con più di 20 anni di età).

Tra le diverse **finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** si rileva che, in generale, più di 2 rispondenti su 3 (67,4%) dichiara che gli importi erogati negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati per nuovi investimenti, dei quali quasi il 70% a medio-lungo termine (durata superiore a 18 mesi); per circa 1 soggetto su 4 (24,5%) i finanziamenti, invece, sono serviti a supportare le spese di funzionamento e gestione (spese correnti). Solamente per il 6,8% del campione gli investimenti hanno riguardato la ristrutturazione di debiti precedenti (Tabella 16).

Tra i consorzi di cooperative sociali si rileva un maggior uso dei finanziamenti (62%) per la realizzazione di investimenti a medio-lungo termine (superiore a 18 mesi). Oltre al caso dei consorzi, gli investimenti a medio-lungo termine fanno registrare incidenze percentuali più alte rispetto alla media del campione tra le cooperative di tipo B (55,2%). Le cooperative di tipo A e le imprese sociali, invece, mostrano una percentuale superiore alla media del campione per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (inferiori a 18 mesi) (cooperative di tipo A al 24,2% le altre due tipologie invece entrambe 23,3%). Le S.r.l. imprese sociali hanno destinato, nel triennio '20-'22, il 50% dei propri investimenti alla copertura delle spese correnti, valore oltre il doppio rispetto alla media del campione (24,5%).

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

Finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Investimenti a breve termine (fino a 18 mesi)	22,0%	2,0%	24,2%	21,3%	23,3%	23,3%
Investimenti a medio-lungo termine (superiore a 18 mesi)	45,4%	62,0%	41,9%	35,0%	55,2%	26,7%
Ristrutturazione di debiti precedenti	6,8%	6,0%	6,1%	17,9%	4,3%	0,0%

Spese correnti (spese di funzionamento e gestione)	24,5%	30,0%	24,5%	25,8%	17,2%	50,0%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

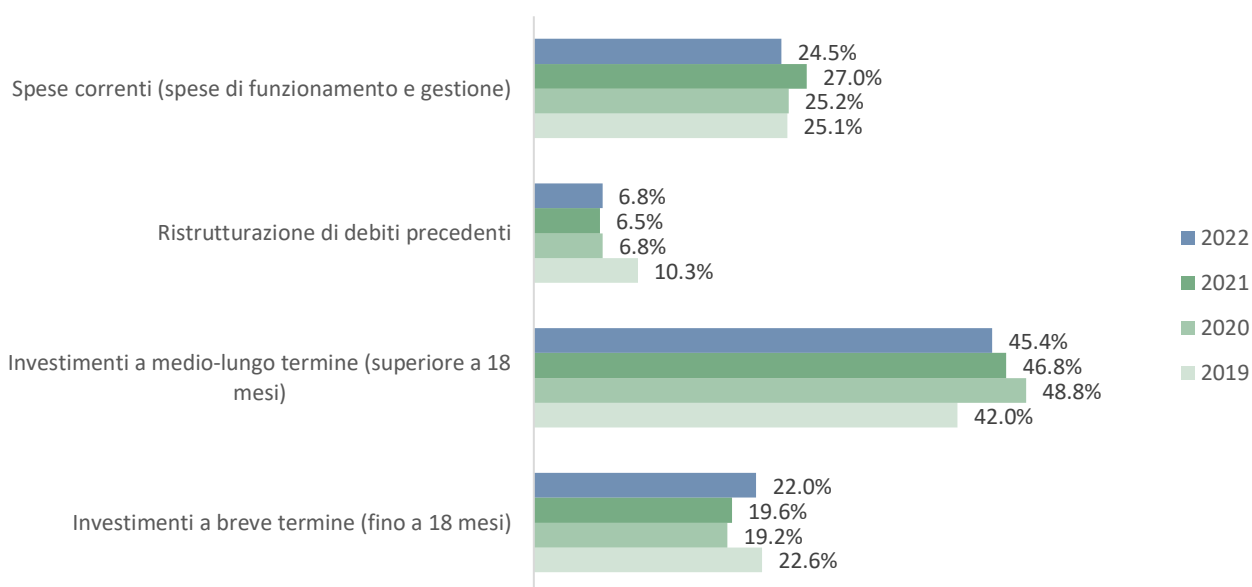
Le organizzazioni del Nord-est mostrano una preferenza per gli investimenti a medio e lungo termine (60%) insieme a quelle del Nord-ovest (58,8%), mentre quelle del Centro, delle Isole e del Sud impiegano maggiormente i finanziamenti ottenuti a copertura delle spese correnti (rispettivamente con percentuali pari al 43,6% e 36% e 31,1%). Le organizzazioni presenti nelle regioni del Sud e delle Isole, inoltre, fanno rilevare una percentuale sopra la media anche per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (rispettivamente 41,1% e 36%).

Mentre le realtà di più recente costituzione e quelle più longeve (meno di 11 anni e più di 20) sembrano optare per investimenti di lungo termine (rispettivamente 50% e 48,8%), le organizzazioni di età operativa compresa fra 11 e 20 anni mostrano una maggior propensione per investimenti di breve raggio (inferiori ai 18 mesi) (67,8%).

Confrontando i dati con i risultati delle precedenti edizioni (Figura 22) si **conferma il trend al ribasso della propensione agli investimenti con orizzonte temporale di lungo** (-1,4 punti percentuali) a fronte di un progressivo incremento di quelli a breve (+ 2,4 punti percentuale). Gli impieghi per le spese correnti fanno registrare un calo (-2,5 punti percentuali), successivamente ad un temporaneo rialzo nell'anno 2021, di contro all'osservazione sugli impieghi per la ristrutturazione dei debiti contratti in precedenza che rimangono sostanzialmente stabili (+0,3 punti percentuali).

Si conferma quest'anno il cambio di atteggiamento dei consorzi di cooperative rilevato nella scorsa edizione: se nel biennio pandemico (2020-2021) avevano concentrato i propri investimenti nella copertura delle spese correnti (72%), fanno registrare a 2 anni dall'inizio dell'emergenza maggiori sforzi nell'investire a medio-lungo termine (superiore a 18 mesi) (+40% dal 2020).

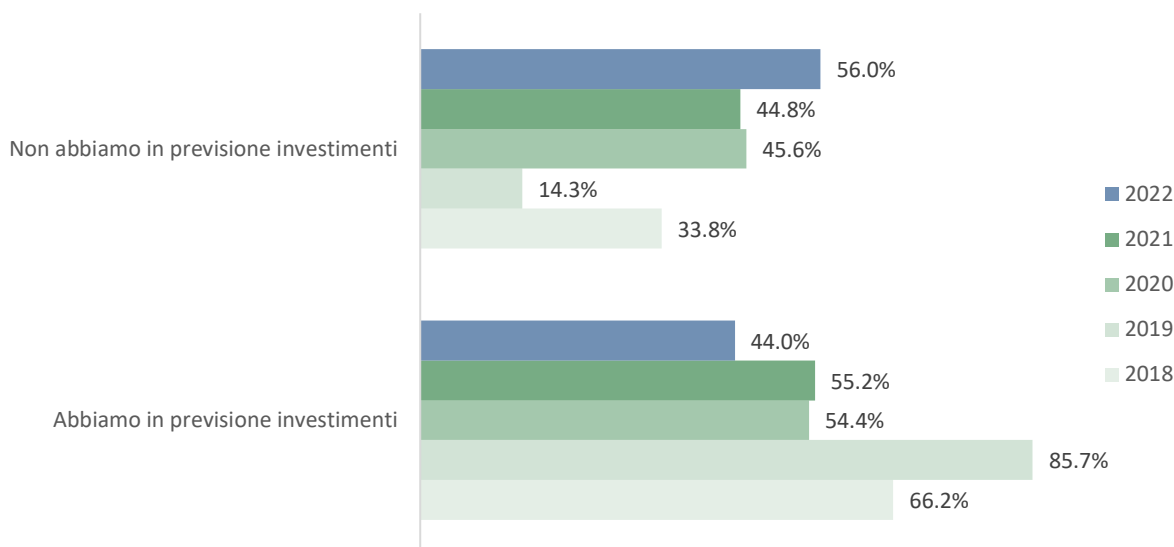
Fig. 22 - Finalità di impiego dei finanziamenti ricevuti negli anni precedenti (trend 2019-2022)⁶



⁶ Al fine di rendere confrontabili i risultati dell'Edizione XII con quelli della precedente (Edizione XI) si è scelto di ricalcolare le percentuali, ai soli fini di questo grafico, omettendo le nuove opzioni di risposta contenute solamente nel questionario della corrente edizione dell'Osservatorio.

Meno della metà delle organizzazioni del campione dichiara di prevedere **nuovi investimenti per il 2023**, dato in calo rispetto all'ultima rilevazione (-11,2 punti percentuali) (Figura 23).

Fig. 23 - Previsione di nuovi investimenti per l'anno successivo (trend 2018-2022)



Quasi 1 cooperativa sociale di tipo A su 2 (48%) prevede **nuovi investimenti nel 2023** (Tabella 17). Al contrario, il 70% dei consorzi e il 64,5% delle cooperative miste non esprime intenzioni positive in tal senso.

Tab. 17 - Previsione di nuovi investimenti per il 2023 (generale e per forma giuridica)

Previsione di nuovi investimenti per il 2023	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Abbiamo in previsione investimenti	44,0%	30,0%	48,0%	35,5%	44,4%	43,3%
Non prevediamo investimenti	56,0%	70,0%	52,0%	64,5%	55,6%	56,7%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tra le organizzazioni che dichiarano l'intenzione di effettuare investimenti nei successivi 12 mesi prevale la propensione all'autofinanziamento quale **metodo di copertura del fabbisogno** (44,9%); quasi di 1 su 3 delle organizzazioni che hanno in previsione investimenti, invece, prevede di fare ricorso al credito bancario (29,5%) (Tabella 18).

Le cooperative di tipo B sono i soggetti che maggiormente intendono ricorrere all'autofinanziamento rispetto al livello medio del campione (54,4%). I consorzi di cooperative sociali, invece, indicano una propensione superiore alla media per ciò che riguarda la copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2023 attraverso il ricorso al credito bancario (più di 1 su 2) e ai finanziamenti pubblici (26,7%). Infine, le S.r.l. imprese sociali si caratterizzano per una maggiore propensione a ricercare risorse da investitori privati (33,1%).

Tab. 18 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2023 (generale e per forma giuridica)

Copertura del fabbisogno finanziario nel 2023	Campione (generale)	Consorzi di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Autofinanziamento	44,9%	20,0%	37,2%	50,5%	54,4%	47,3%
Banche	29,5%	53,3%	36,9%	29,5%	23,6%	13,8%
Finanziamenti pubblici	13,6%	26,7%	15,9%	14,5%	12,2%	5,8%
Investitori privati	12,0%	0,0%	10,1%	5,5%	10,0%	33,1%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord-est e quelle del Centro dichiarano di voler far ricorso maggiore, rispetto alla media, all'utilizzo di risorse proprie (rispettivamente 48,7% e 48%) e di soggetti privati (rispettivamente 16% e 17,8%), mentre le organizzazioni del Nord-ovest e del Sud dichiarano di preferire il credito come fonte di copertura finanziaria (rispettivamente 39,6% e 42,5%). Il finanziamento pubblico appare essere più diffuso tra le organizzazioni delle Isole e del Sud (rispettivamente 26% e 21,7%); queste ultime dimostrano anche una minor propensione alla ricerca di investitori privati per soddisfare i propri bisogni finanziari nei prossimi 12 mesi (entrambe si fermano al 5%).

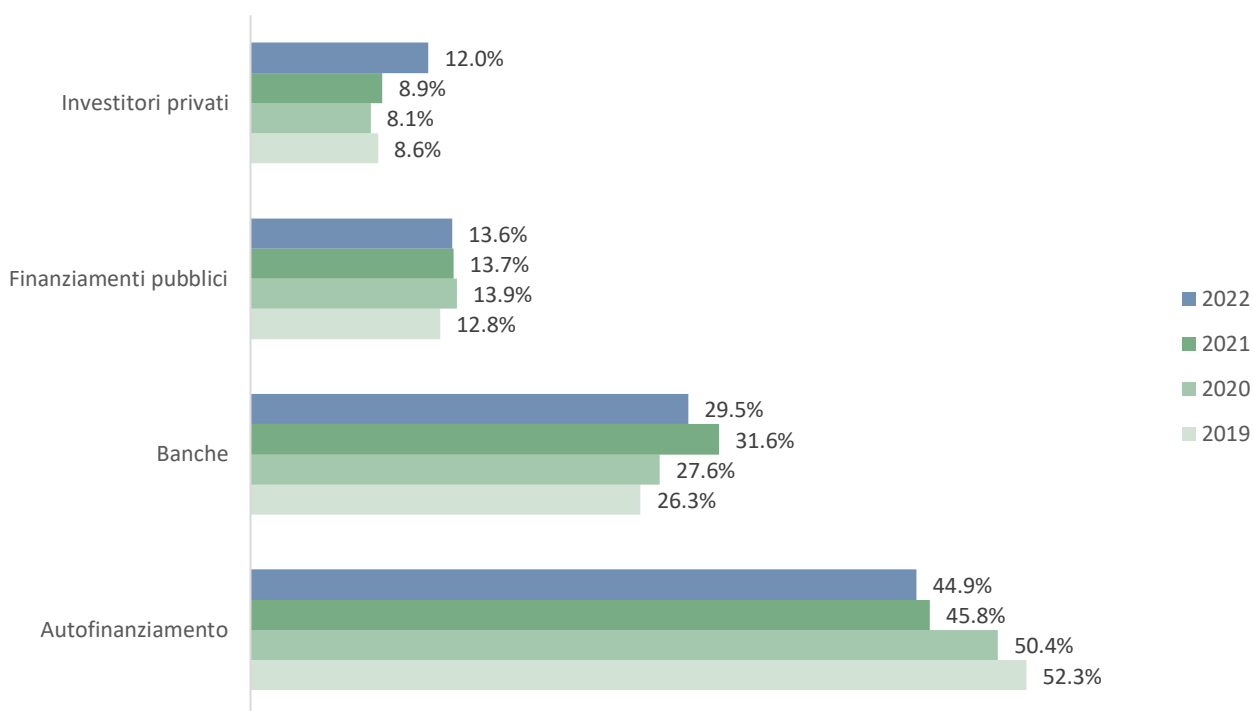
Le organizzazioni più longeve (oltre 20 anni di attività) evidenziano percentuali sopra la media per ciò che riguarda la modalità di copertura attraverso l'autofinanziamento (46,8%) e per i finanziamenti di natura pubblica (15,8%), mentre i soggetti che operano da più di 11 ma meno di 20 anni propendono maggiormente per il credito bancario (37,7%). 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 2023 (con percentuali rispettivamente pari a 30% e 26,1%).

Analizzando i settori di attività di interesse generale (in cui erano presenti almeno 6 intervistati), si nota che i soggetti che operano nell'ambito di servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell'ambiente e i servizi dedicati alle prestazioni socio-sanitarie sono quelli che intendono fare maggiormente ricorso al credito bancario (con percentuali rispettivamente pari a 42,2% e 38%). Le realtà impegnate nell'ambito dell'inserimento e del reinserimento nel mercato del lavoro dei lavoratori e delle persone svantaggiate dichiarano la volontà di fare ricorso all'autofinanziamento in misura maggiore rispetto alla media (con percentuali pari al 62,7%). Le organizzazioni che erogano servizi socio-sanitari prevedono anche un ricorso superiore alla media (21,7%) ai finanziamenti pubblici come fonte di copertura degli investimenti da effettuare nel 2023. Infine, le organizzazioni che fanno attività educative, di istruzione e di formazione professionale prevedono un maggiore ricorso al finanziamento da parte di soggetti privati (30,7%).

Rispetto alla variabile dimensionale, tra le cooperative sociali le realtà più grandi (più di 50 soci) sono quelle che ricorreranno maggiormente all'autofinanziamento (46,8% rispetto al 44,9% riscontrato come media nel campione). L'utilizzo del credito bancario sarà più frequente tra soggetti di piccole dimensioni (con meno di 15 soci; 41,3% contro il 29,5% del campione). Sono le realtà di medie dimensioni (con più di 16 soci ma meno di 50) a prevedere un maggior ricorso ai finanziamenti pubblici (16,5% contro il 13,6% in media).

La comparazione dei dati sulle modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti per il 2023 mette in evidenza, rispetto all'anno precedente, una situazione di sostanziale conferma dei *trend* osservati rispetto alle fonti di copertura preventivate dalle organizzazioni rispondenti, eccezion fatta per i finanziamenti provenienti da banche che registrano un andamento in contro tendenza rispetto a quanto osservato dal 2019 (Figura 24).

Fig. 24 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti futuri (trend 2019-2022)



Incrociano le previsioni di investimenti nel 2023 con l'indicazione di aver effettuato investimenti nel triennio '20-'22, si evidenzia che quasi 2 su 5 delle organizzazioni presenti nel campione che ha investito negli ultimi tre anni prevede di farlo anche nel futuro prossimo (39,2%), mentre più di 1 organizzazione su 4, sebbene abbia fatto investimenti negli ultimi 3 anni, ha deciso di non effettuarne nel 2023 (28%) (Tabella 19).

Tab. 19 - Confronto tra investimenti effettuati negli ultimi 3 anni e previsione di investimento nel 2023

Confronto tra investimenti effettuati e previsione di investimento	Abbiamo in previsione investimenti	Non prevediamo investimenti	Totale complessivo
Abbiamo fatto investimenti	39,2%	28,0%	67,2%
Nessun investimento	4,8%	28,0%	32,8%
Totale complessivo	44,0%	56,0%	100,0%

Considerando 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 le organizzazioni all'interno del campione più propense all'investimento sia nel passato (ultimi due anni) che nel prossimo futuro - previsione per il 2023 - (rispettivamente 41,8% e 42%). I consorzi di cooperative, invece, sono le realtà con la più bassa propensione all'investimento, sia nel passato (ultimi 3 anni) che in prospettiva (40%).

Le organizzazioni del Nord-est e delle Isole sono i soggetti che evidenziano la più alta previsione di nuovi investimenti per il 2023 e che allo stesso tempo si sono impegnati in investimenti negli ultimi tre anni (rispettivamente 50,6% e 50%).

Le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 10 anni di età) mostrano livelli più elevati di correlazione tra la propensione all'investimento nel 2023 e la realizzazione di investimenti nell'ultimo triennio considerato (47,4%).

Considerando le sole cooperative sociali, emerge che le organizzazioni più grandi (più di 50 soci) sembrano essere quelle più propositive per il futuro, prevedendo investimenti sul 2023 e dando continuità di fatto al trend dell'ultimo triennio (46,8%).

Focalizzando l'attenzione sugli attuali fabbisogni delle proprie organizzazioni, infine, poco meno di 1 realtà su 3 (30%) ritiene che il potenziamento del capitale umano sia l'**ambito di investimento** maggiormente utile al fine di sopperire ai fabbisogni dell'oggi (Tabella 20). In particolare, sono di questo parere le S.r.l. imprese sociali, le cooperative sociali di tipo A e le cooperative miste (rispettivamente 45,7%, 30,1% e 29,7%). Nel caso delle A e delle A+B si rileva anche la necessità di **ripensare i propri modelli organizzativi** (rispettivamente 11,4% e 10,8% contro una media campionaria di 7,6%). Le cooperative di inserimento lavorativo e i consorzi mostrano, invece, una propensione media maggiore a quella rilevata nel campione, rispetto alla volontà di investire sullo sviluppo di **nuove funzioni aziendali** (rispettivamente 17,9% e 15,4% contro il 12,9%). L'interesse ad **investire nell'accesso alla tecnologia** diminuisce di -2,6 punti percentuali rispetto alla scorsa rilevazione ma continua ad interessare maggiormente il comparto cooperativo (tipo B, 20%). I consorzi avvertono la necessità di investire in processi di fusione aziendale (7,7%). Infine, quasi 1 cooperativa di tipo A su 5 sostiene di voler destinare risorse nel prossimo futuro al **re-design dei servizi** (18,7%).

Infine, si rileva che aumenta l'incidenza di organizzazioni che dichiarano la necessità di investire nella ristrutturazione del debito contratto (3,6%, +0,3 dal 2021 e +2,8 dal 2020), questo nonostante non si sia rilevato un aumento rilevante nel corso degli ultimi anni della modalità di impiego dei finanziamenti ricevuti per cui la percentuale di spesa nella ristrutturazione del debito è rimasta sostanzialmente invariata negli ultimi due anni di rilevazione e diminuita rispetto al 2019.

Analizzando nel dettaglio gli ambiti di investimento per forma giuridica invece si nota come, rispetto alla media delle altre tipologie, i consorzi di cooperative prediligano come ambito lo sviluppo di nuove funzioni aziendali (15,4%) come anche le cooperative di tipo B (17,9%). Le cooperative di tipo B sono inoltre la tipologia che individua rispetto alle altre il maggior bisogno di investimento in tecnologia (20%). Relativamente alle cooperative di tipo A invece si nota un'alta necessità di ridisegnare i servizi offerti (18,7%), a differenza delle imprese sociali che individuano come principale ambito di investimento il potenziamento del capitale umano dell'organizzazione (45,7%).

La dimensione territoriale invece evidenzia come le organizzazioni del Centro, del Sud e delle Isole abbiano maggiormente bisogno di sviluppare nuove funzioni aziendali (rispettivamente 15,8%, 15,2% e 20%) e in particolare nel Centro e nelle Isole ci sia la necessità di un maggiore accesso alla tecnologia (21,1% e 20%). Al Nord invece si nota al Nord-est un valore superiore alla media della necessità di ripensamento dei modelli organizzativi (12,2%), al Nord-ovest invece il bisogno di ridisegnare i servizi già offerti (18,4%).

Considerando invece gli anni di attività delle organizzazioni si nota come le organizzazioni meno longeve evidenzino un bisogno di sviluppo di nuove funzioni aziendali (17,4% per chi ha 10 anni o meno e 21,2% per chi ha fra 11 e 20 anni). Invece le organizzazioni con più anni alle spalle hanno valori sopra la media per quanto riguarda la necessità di ripensare i modelli organizzativi (8,5%) e dei servizi offerti (14,6%).

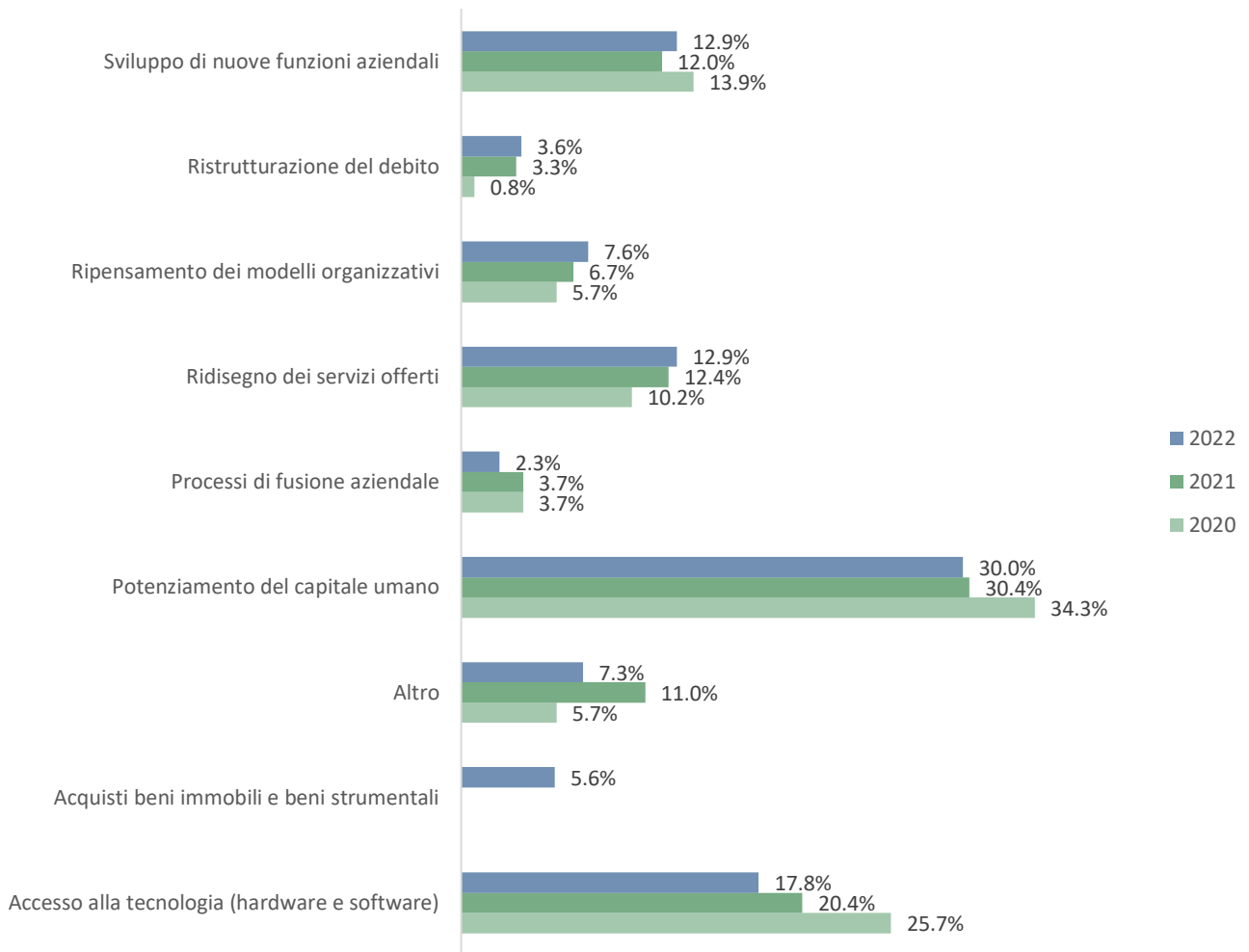
Per quanto riguarda invece le dimensioni delle organizzazioni anche in questo caso sono le più piccole che evidenziano necessità di sviluppo di nuove funzioni aziendali (16,8%). Quelle di media dimensione invece mostrano valori superiori alla media per quanto riguarda l'accesso alla tecnologia (24%) mentre le più grandi con più di 50 soci necessitano di ridisegnare i servizi offerti (18,4%) e i modelli organizzativi (9,2%).

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

Ambiti di investimento futuro	Campione (generale)	Consorti di Coop.	Coop. A	Coop. A+B	Coop. B	S.r.l. impresa sociale
Accesso alla tecnologia (hardware e software)	17,8%	15,4%	17,9%	18,9%	20,0%	11,4%
Acquisti beni immobili e beni strumentali	5,6%	0%	5,7%	2,7%	6,3%	8,6%
Altro	7,3%	15,4%	2,4%	5,4%	11,6%	11,4%
Potenziamento del capitale umano	30,0%	23,1%	30,1%	29,7%	25,3%	45,7%
Processi di fusione aziendale	2,3%	7,7%	0,8%	5,4%	2,1%	2,9%
Ridisegno dei servizi offerti	12,9%	7,7%	18,7%	10,8%	10,5%	2,9%
Ripensamento dei modelli organizzativi	7,6%	7,7%	11,4%	10,8%	3,2%	2,9%
Ristrutturazione del debito	3,6%	7,7%	3,3%	5,4%	3,2%	2,9%
Sviluppo di nuove funzioni aziendali	12,9%	15,4%	9,8%	10,8%	17,9%	11,4%
Totale complessivo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Allargando l'orizzonte temporale di analisi degli ambiti di investimento futuro delle organizzazioni sulla base dei fabbisogni organizzativi (Figura 25) si nota negli anni una diminuzione del bisogno di accesso alla tecnologia (-7,9 punti percentuali), sintomo forse di maggiori investimenti negli anni pandemici e di una minore necessità di potenziamento del capitale umano (-4,3 punti percentuali). Invece sono in aumento dal 2020 i bisogni di investimento per il ridisegno dei servizi offerti (+2,7 punti percentuali), per il ripensamento dei modelli organizzativi (+1,9 punti percentuali) e il bisogno di ristrutturare il debito (+2,5 punti percentuali).

Fig. 25 - Ambiti di investimento futuro sulla base dei fabbisogni organizzativi (trend 2020-2022)



CONCLUSIONI

L'Edizione XII dell'Osservatorio su "Finanza e Terzo settore" conferma il consolidamento della soddisfazione delle relazioni esistenti tra realtà del Terzo settore e istituti di credito. Le ragioni di tale gradimento sono da ricercarsi sempre più nella capacità dell'istituto creditizio di dotarsi di una strategia organica rivolta al Terzo Settore: disporre di capitale umano formato, di un'area strategica e di un modello di servizi che tengano conto dei tratti distintivi e delle caratteristiche operative che connotano i soggetti del lato della domanda.

Per sostenere la crescita delle cooperative e imprese sociali, i soggetti intervistati indicano come prevalente la necessità non solo che la banca sviluppi un'offerta di servizi di credito dedicata (principalmente tra Consorzi e coop. B), ma che si renda disponibile ad assumere un ruolo consulenziale di accompagnamento (soprattutto nel caso delle cooperative miste e delle S.r.l. imprese sociali). In particolare emerge come tale collaborazione venga sollecitata al fine di fronteggiare specifiche sfide sociali che anche il biennio pandemico ha confermato essere urgenti: l'occupazione dei nuovi fragili - donne e giovani (percezione in particolare dei Consorzi), lo sviluppo dei servizi di cura e assistenza (percepito sempre più rilevante dalle cooperative A e miste) e il contrasto della povertà educativa giovanile (problematica avvertita in modo crescente dalle cooperative A e dalle S.r.l. imprese sociali).

All'interno dei servizi di accompagnamento e supporto che un istituto di credito può offrire (cd. *non financial services*), l'attività formativa si conferma essere il servizio maggiormente di interesse per i soggetti indagati (e di crescente interesse anche per le S.r.l. imprese sociali) soprattutto su tematiche legate all'innovazione dei modelli organizzativi e la misurazione dell'impatto sociale. Insieme al tema formazione cresce anche l'interesse delle organizzazioni per i servizi legati al welfare aziendale (in particolare da parte dei Consorzi e delle cooperative di inserimento lavorativo), ed il supporto alla creazione di occasioni di networking (in particolare per le coop. B). Si nota, da parte di chi non utilizza questi servizi, una tendenza a preferire altri soggetti per l'erogazione degli stessi.

Per quanto riguarda il tema della finanza a impatto sociale, le organizzazioni rispondenti evidenziano un lieve calo generale in termini di conoscenza di tali strumenti. In particolare, il comparto cooperativo fa registrare una lieve diminuzione costante in tal senso dal 2019, ad eccezione della cooperazione di tipo A, in controtendenza rispetto ai valori fatti registrare dal campione. Nonostante tale risultato generale in flessione, si rileva un aumento altrettanto generalizzato della conoscenza delle diverse tipologie di strumenti di finanza ad impatto agevolata: in altre parole sembra che la conoscenza di tali strumenti sia meno diffusa, ma più profonda. In particolare, aumenta la conoscenza dello strumento dei finanziamenti agevolati (soprattutto tra i consorzi e le S.r.l. imprese sociali), mentre si conferma la meno diffusa consapevolezza rispetto alla conoscenza e all'utilizzo di strumenti di tipo *pay for success*. In aumento, per le cooperative di inserimento e le S.r.l. imprese sociali, anche la familiarità con strumenti d'investimento afferenti al *venture capitalism*. Per quanto riguarda i livelli di interesse ed utilizzo di tali strumenti, tra coloro che ne sono a conoscenza, dopo un anno, il 2021, di discontinuità, probabilmente legato anche all' "effetto pandemia", il dato torna ad assestarsi sui livelli del 2020 (circa un'organizzazione su 3). Tra questi si confermano quali strumenti maggiormente utilizzati i finanziamenti agevolati e le obbligazioni solidali.

Gli strumenti di finanza ad impatto 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, in particolare Consorzi, imprese sociali e cooperative di inserimento lavorativo (in misura superiore alla media). Da un ulteriore approfondimento rispetto alle motivazioni che spingono le imprese sociali a svolgere valutazione d'impatto sociale (VIS) emerge che nella maggior parte dei casi

l'obiettivo è quello di aumentare l'efficacia delle proprie azioni e che, nel caso in cui anche si faccia VIS per raccogliere risorse, mai si tratta di risorse derivanti da istituti creditizi. Solo una minima parte delle banche con cui le organizzazioni del campione sono in relazione è infatti dotata di strumenti per la lettura di aspetti non economico-finanziari (23,6%).

Le organizzazioni che dichiarano di aver effettuato investimenti durante il triennio '20-'22 sono poco meno di 7 su 10 (67,2%), dato questo in costante diminuzione dal 2020 e che si attestava al 94% prima della crisi insorta ad inizio 2020. In particolare, l'effetto generalmente sortito è quello di un minor utilizzo di risorse proprie ai fini dell'investimento e il ritorno ad un maggior ricorso a risorse di terzi. Sono invece i Consorzi e le cooperative miste a preferire le risorse di terzi, in particolare istituti creditizi, mentre cooperative di tipo B e S.r.l. imprese sociali tornano a far registrare un aumento del ricorso all'autofinanziamento e a risorse di terzi diversi dalle istituzioni bancarie (finanziamenti pubblici o investitori privati).

Con riferimento alla relazione con le banche per ricorso al credito, emerge che un'organizzazione su 3 si è rivolta agli istituti bancari nell'ultimo triennio, facendo registrare una diminuzione rispetto alla scorsa rilevazione.

Più di 4 soggetti su 5 hanno ottenuto l'erogazione di tutto l'importo richiesto e più di 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 insufficienza o mancanza di garanzie (anche se con tassi leggermente ridotti rispetto alla precedente rilevazione), seguita dall'importo richiesto troppo elevato che riguarda ormai più di un'organizzazione su 3. Poco più di un'organizzazione su 5 ha fatto ricorso a garanzie di terzi (fondi centrali di garanzia e/o altri fondi emergenziali) per contrarre debito con le banche e di questi circa 4 su 5 si sono visti riconoscere il 100% della copertura. In più di 3 casi su 5 i finanziamenti ottenuti sono stati impiegati per investimenti, di cui più di 2 su 5 a medio-lungo termine. In generale, l'edizione XII dell'Osservatorio conferma la tendenza rilevata nell'edizione precedente per quanto riguarda le decisioni di investimento di cooperative e imprese sociali, che destinano risorse più all'investimento di breve rispetto a quello di lungo periodo.

Per quanto concerne infine le prospettive di sviluppo futuro, poco più di 2 organizzazioni su 5 prevedono nuovi investimenti nel corso del 2023; le cooperative sociali di tipo A sono i soggetti maggiormente orientati in questa direzione. Per quanto riguarda le fonti di copertura finanziaria, in linea con quanto rilevato nella precedente edizione, si conferma per il 2023 una generale diminuzione della propensione all'utilizzo di risorse proprie. Al contrario, risulta in crescita, lenta ma costante dal 2020, la disposizione delle imprese sociali all'utilizzo di risorse da investitori privati, trainata *in primis* dalle S.r.l. imprese sociali, ma che sempre più riguarda anche il comparto cooperativo.

Esiste, infine, una correlazione positiva tra chi ha effettuato investimenti nell'ultimo biennio e chi dichiara di volerne effettuare nel corso del 2023: 2 organizzazioni su 5 tra quelle che hanno investito in passato, infatti, lo farà anche nel prossimo futuro (si tratta soprattutto di cooperative sociali di tipo A e di inserimento lavorativo), principalmente rispetto al potenziamento del proprio capitale umano, a conferma della tendenza di investimento delle precedenti rilevazioni, ma facendo registrare anche un incremento di interesse per il ridisegno dei servizi offerti, il ripensamento dei modelli organizzativi e la ristrutturazione del debito. Investire su questi aspetti, infatti, risulta essere fondamentale per affrontare le sfide che si prospettano per il Terzo settore che richiederà un importante lavoro di ridisegno organizzativo e un 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 (2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021) di un campione composto da 250 cooperative sociali estratte dalla banca dati Aida di Bureau Van Dijk⁷.

Per la definizione del campione sono stati considerati:

1. il livello territoriale (5 macro-regioni: Nord-ovest, Nord-est, Centro, 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 Ateco⁸ 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 2021: 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).

Indirizzo sede legale - Regione (gruppi) Fascia 1 (fino a 250k) Fascia 2 (fino a 1 mln) Fascia 3 (oltre 1 mln) **Totale**

Indirizzo sede legale - Regione (gruppi)	Fascia 1 (fino a 250k)	Fascia 2 (fino a 1 mln)	Fascia 3 (oltre 1 mln)	Totale
<input type="checkbox"/> Nord-ovest	20	14	29	63
A	13	10	19	42
B	9	5	12	26
<input type="checkbox"/> Nord-est	10	26	16	52
A	7	15	15	37
B	3	13	2	18
<input type="checkbox"/> Centro	22	10	15	47
A	12	6	10	28
B	10	4	6	20
<input type="checkbox"/> Sud	28	14	7	49
A	19	10	7	36
B	11	6	2	19
<input type="checkbox"/> Isole	28	6	5	39
A	22	4	3	29
B	9	2	2	13
Totale	108	70	72	250

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

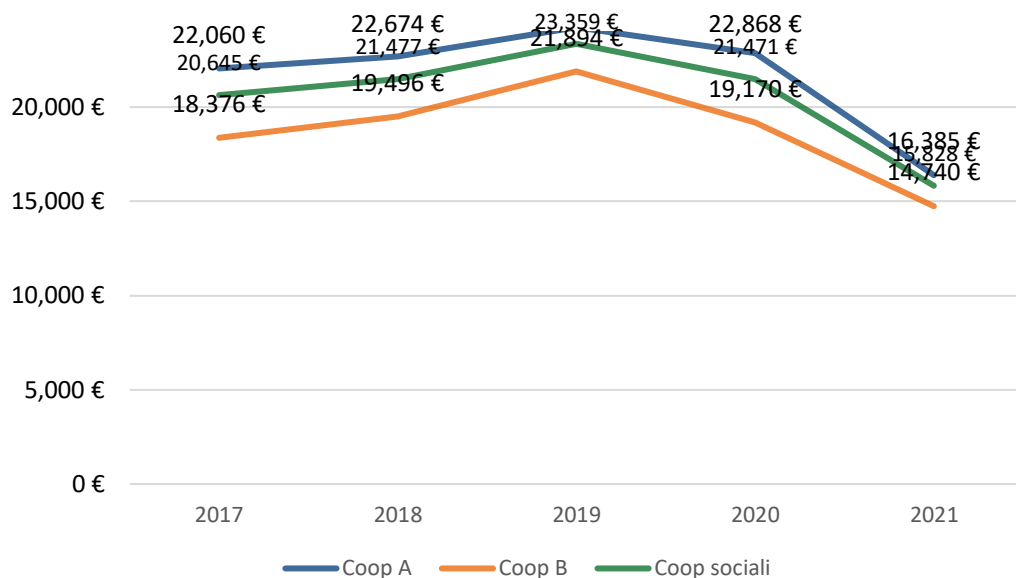
- **produttività:** valore aggiunto pro capite (valori medi, €)
- **redditività:** EBITDA (valori medi, €), ROA (valori medi, %)
- **dimensione patrimoniale e flussi finanziari:** patrimonio netto/totale attivo (valori medi, %), capitale sociale/totale attivo (valori medi, %), liquidità corrente (%),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

⁷ <https://aida.bvdinfo.com/version-2015128/home.serv?product=AidaNeo>

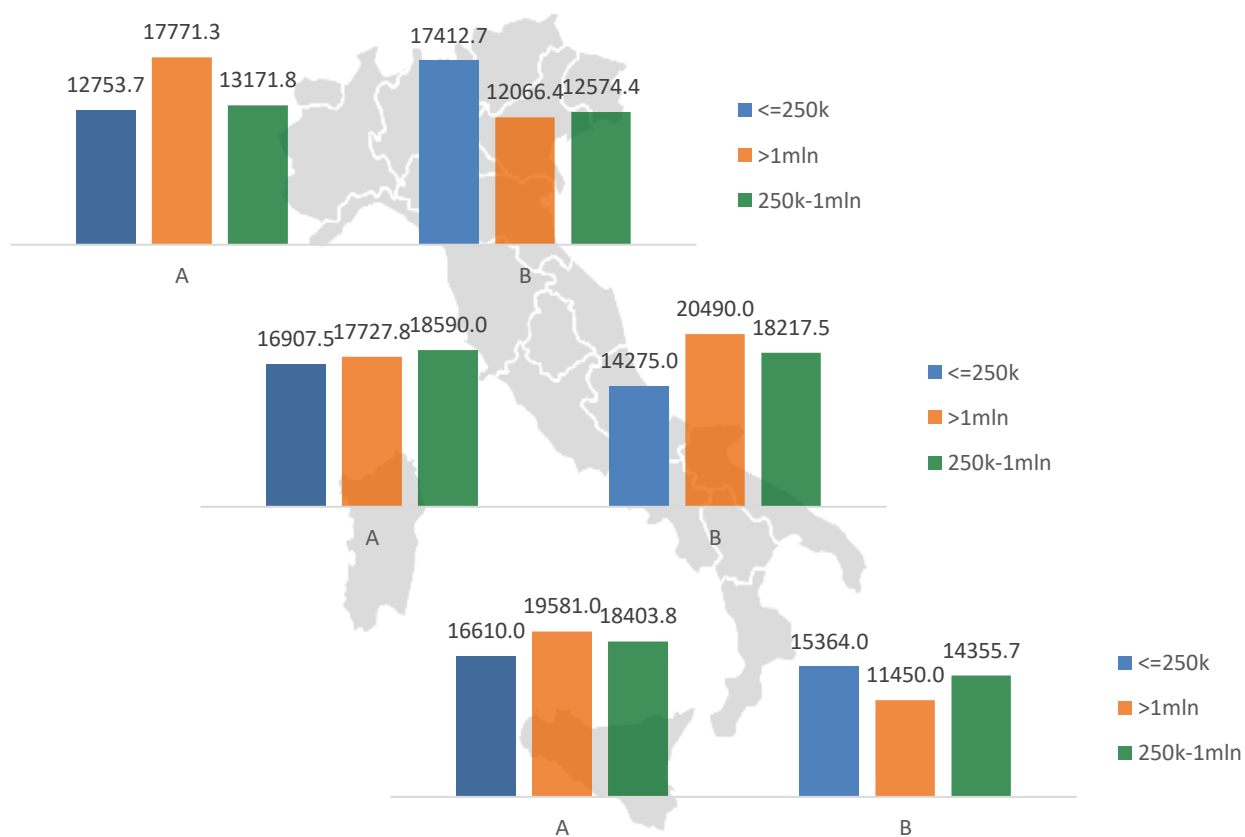
⁸ Classificazione delle attività economiche <http://www.istat.it/it/archivio/17888>

1. PRODUTTIVITÀ

VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE⁹ per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



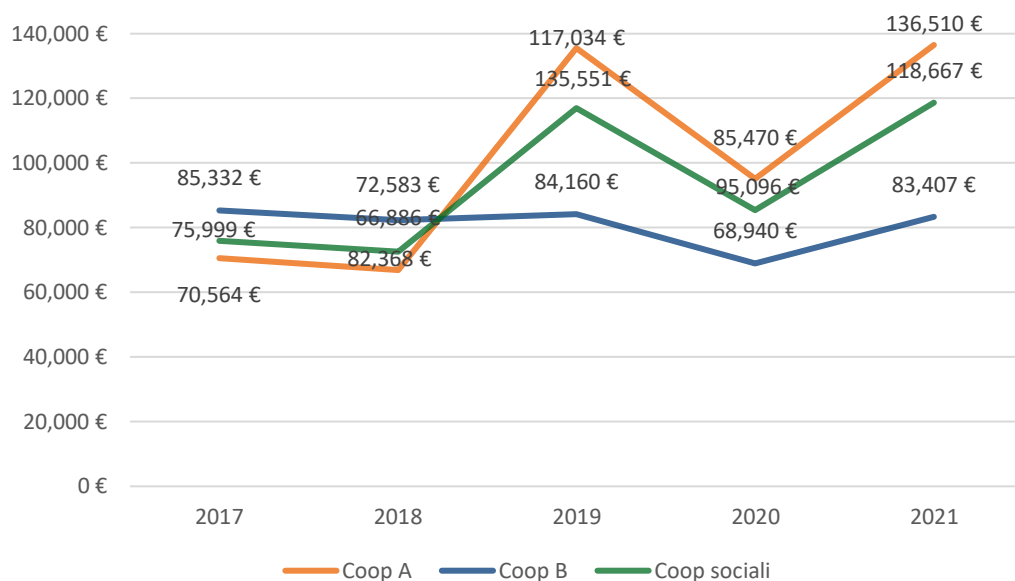
VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



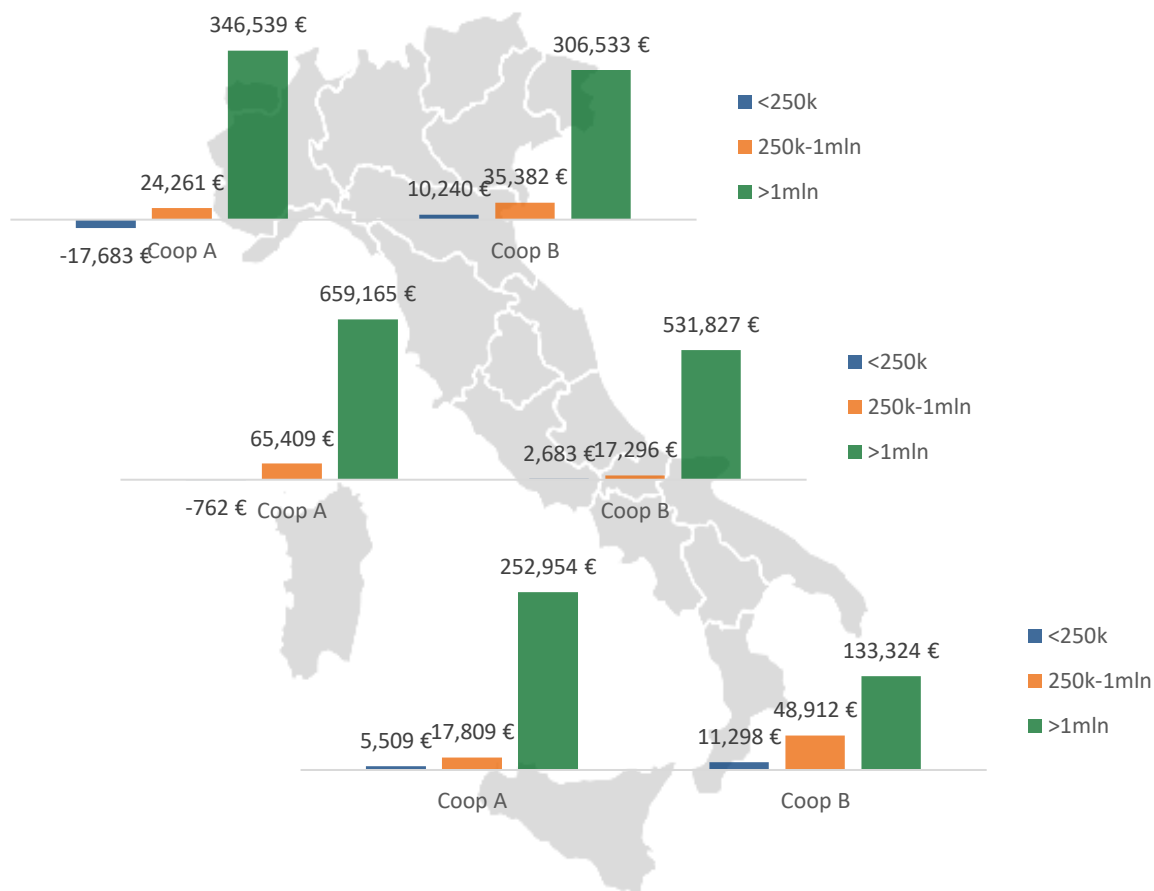
⁹ Totale valore della produzione/dipendenti

1. REDDITIVITÀ

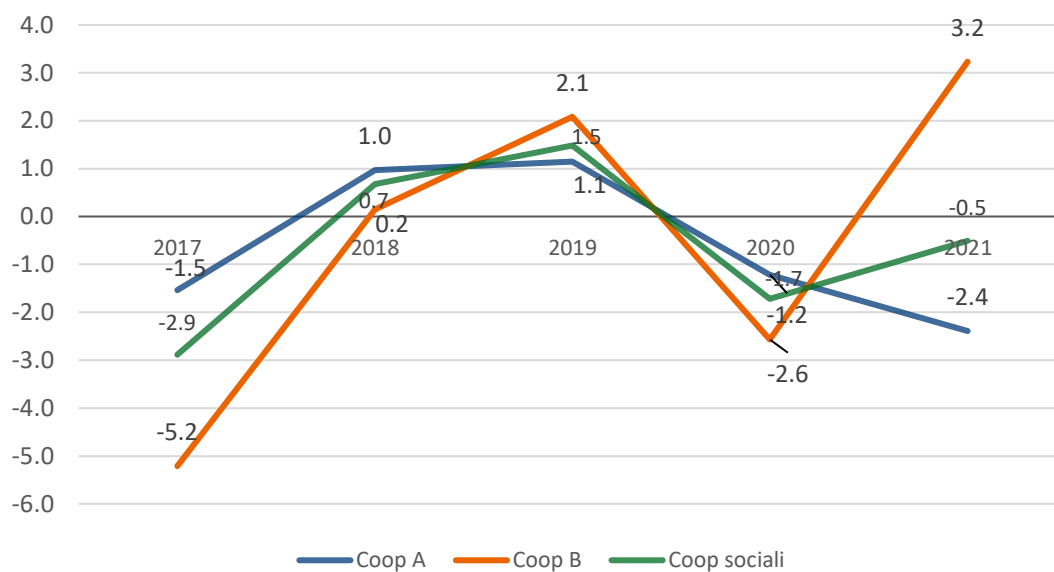
EBITDA per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



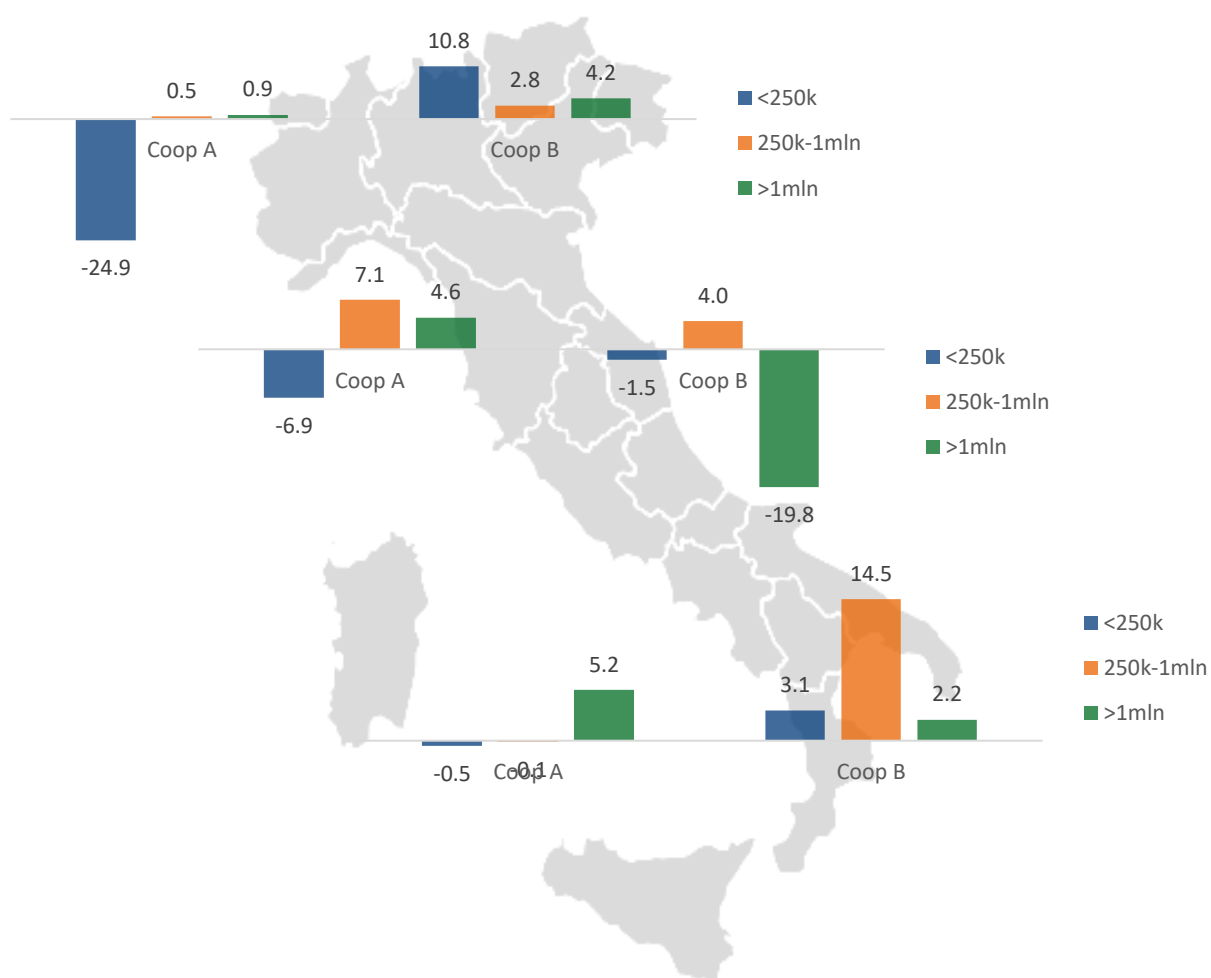
EBITDA per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



ROA¹⁰ (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2021)



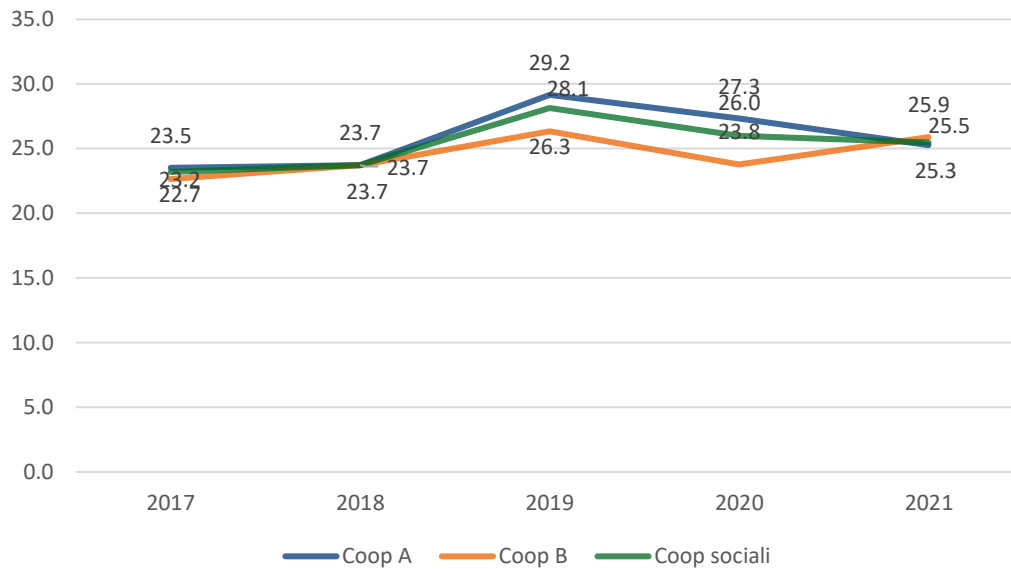
ROA (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



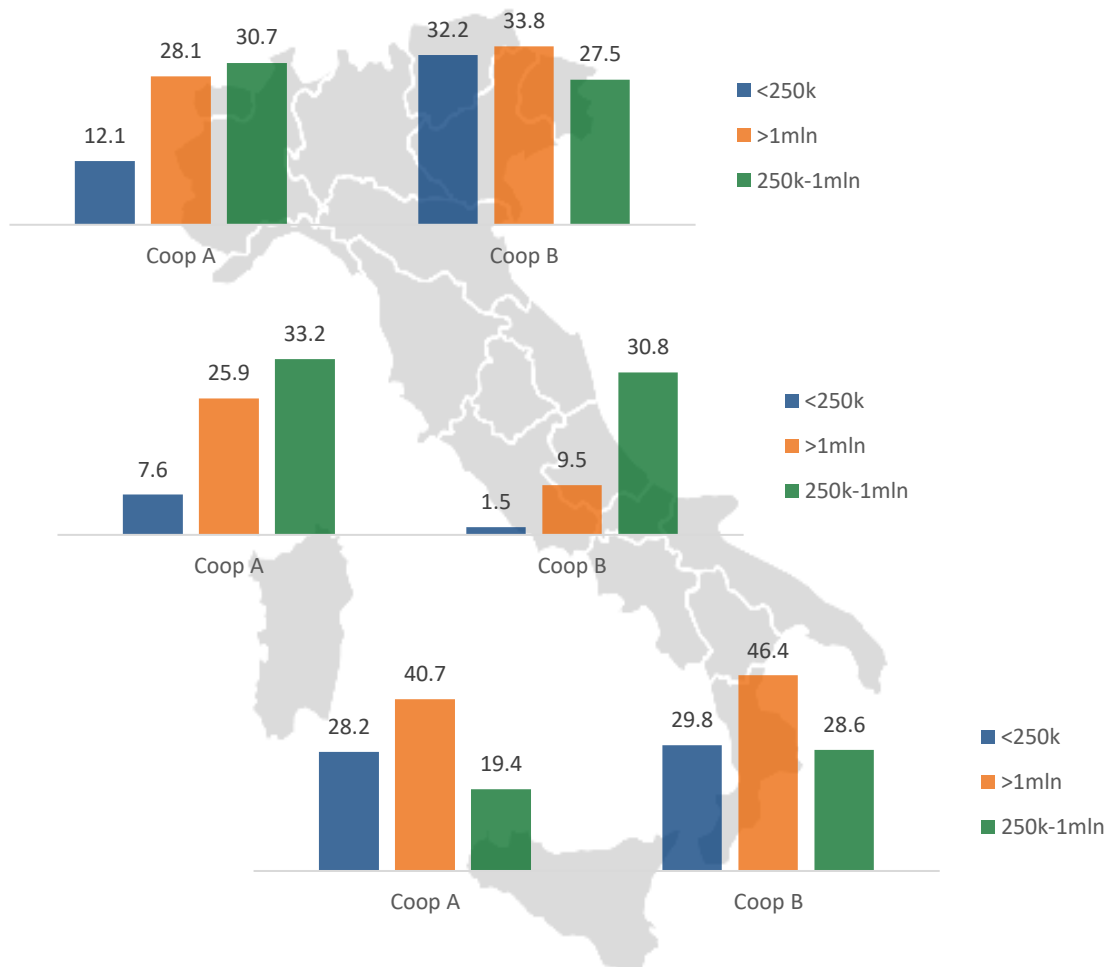
¹⁰ (Risultato operativo/Totale attivo)*100

1. DIMENSIONE PATRIMONIALE E FLUSSI FINANZIARI

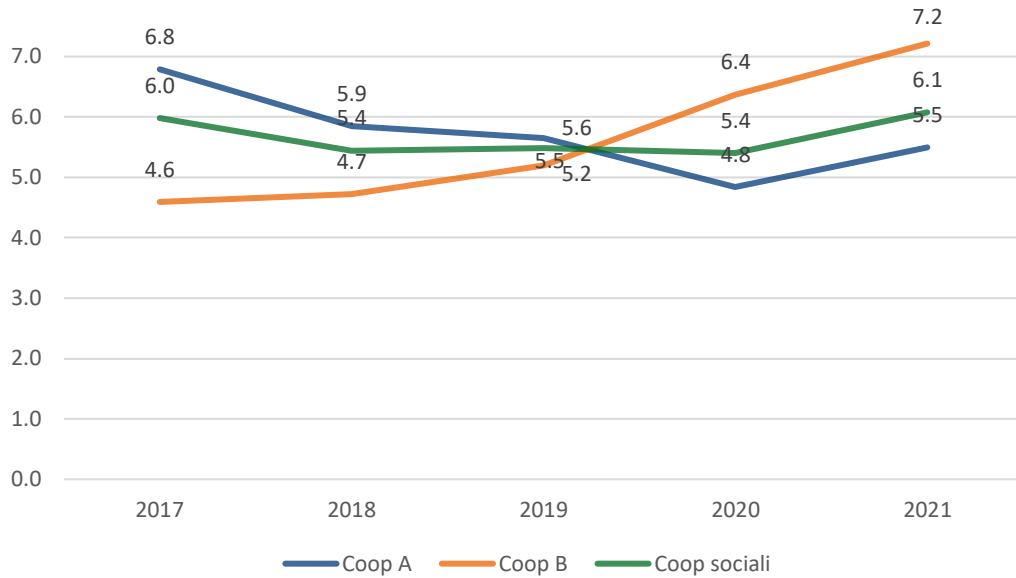
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2021)



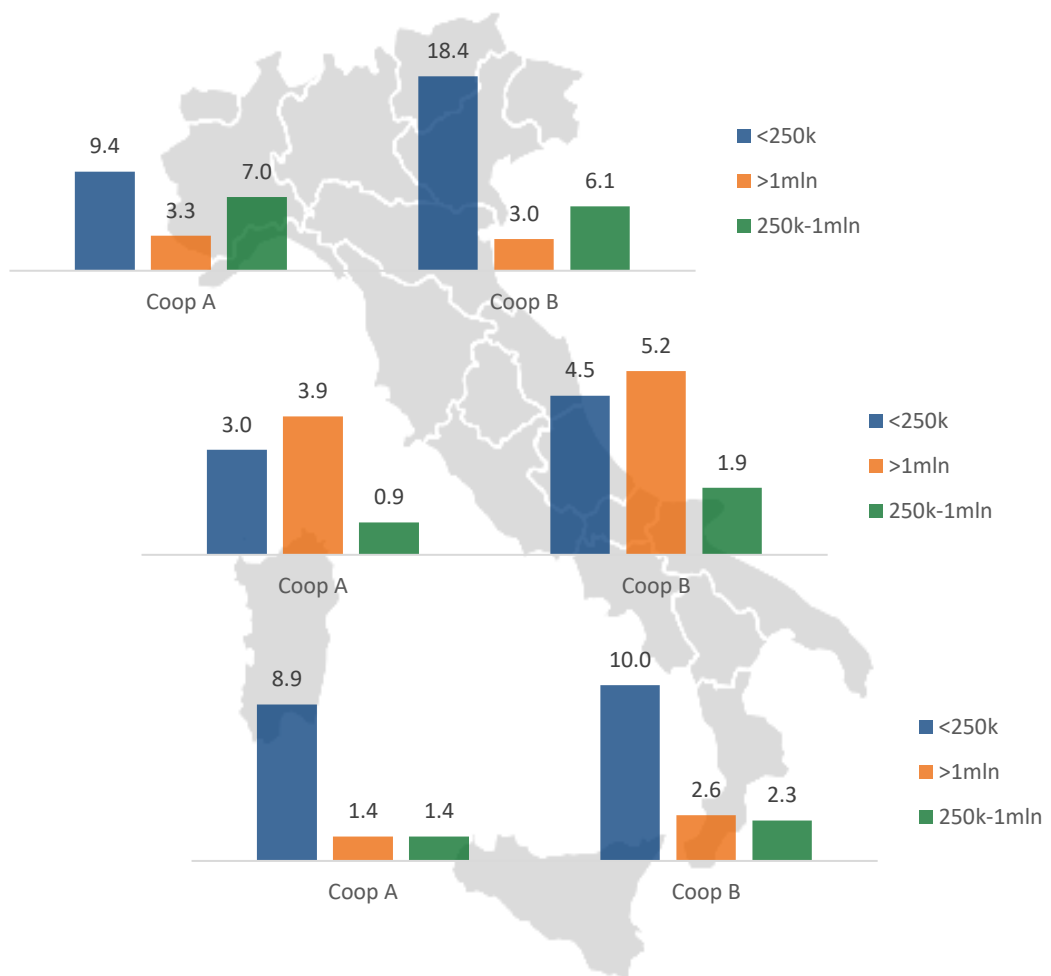
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



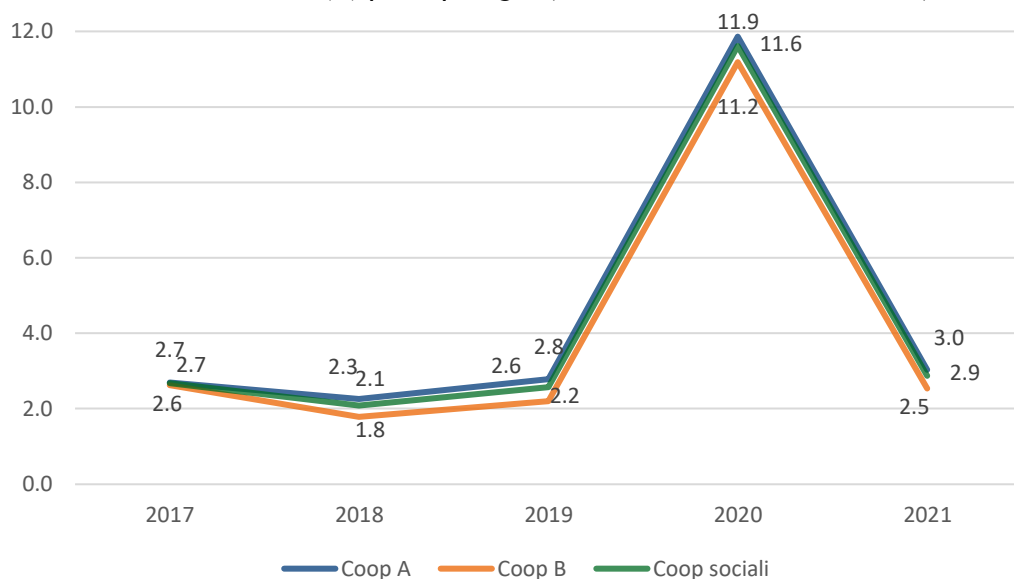
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2021)



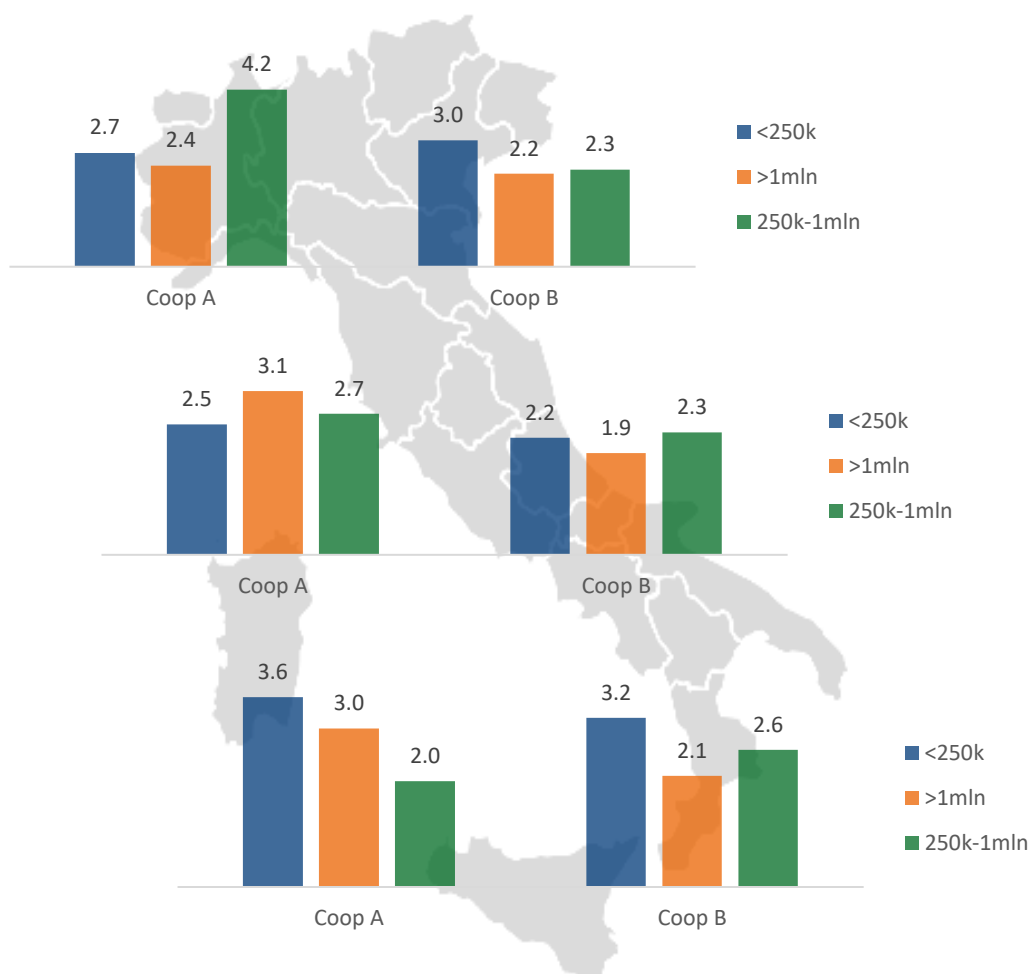
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



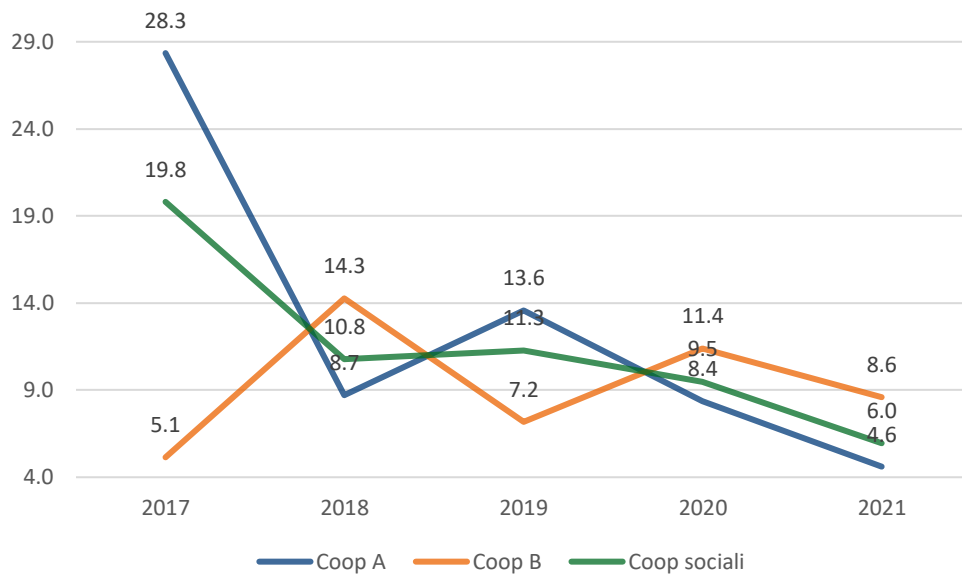
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2021)



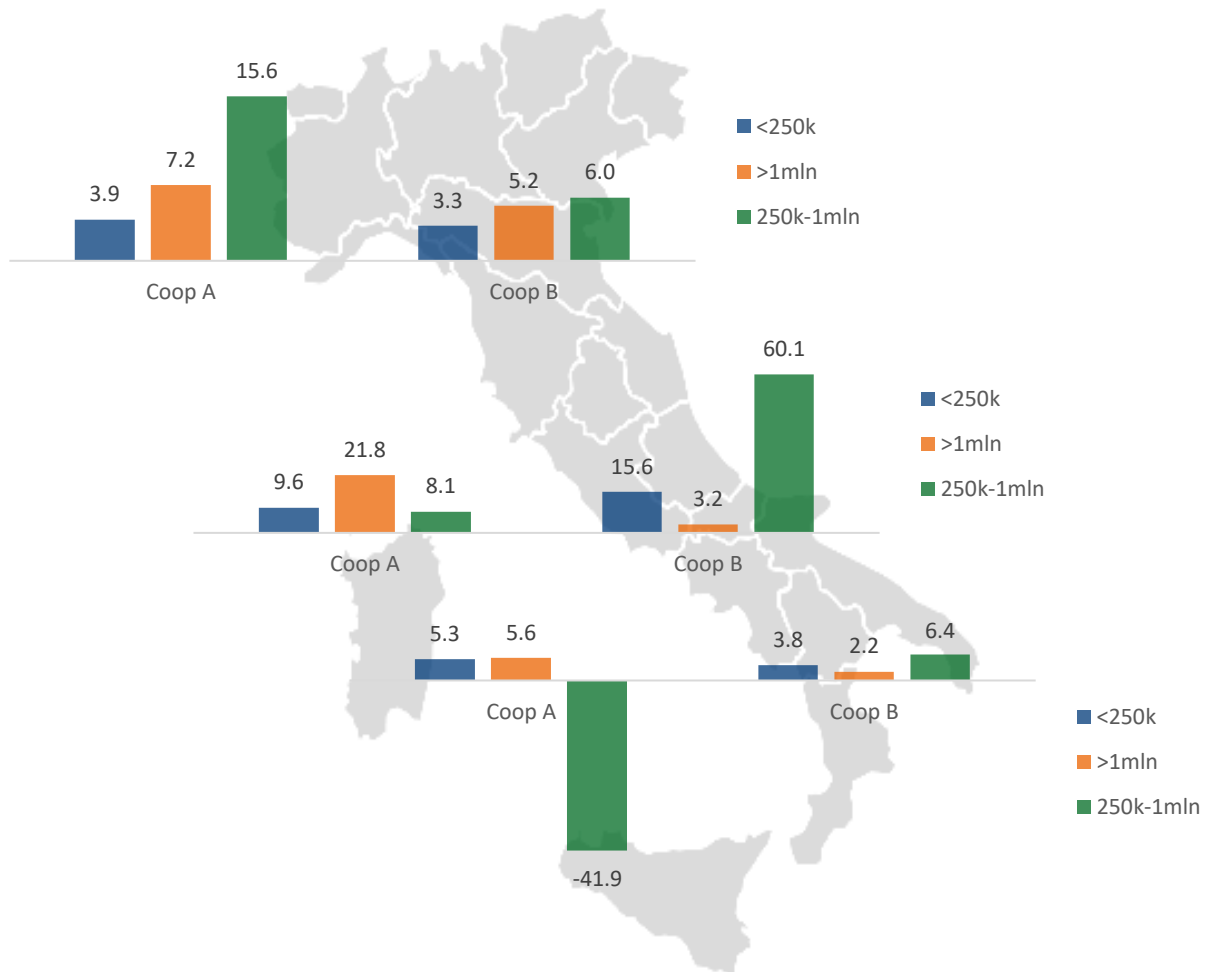
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2021)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2021)



INTESA  SANPAOLO

A cura di

aiccon
research center

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".