

XI EDIZIONE
Ottobre 2022
(rilevazione Maggio 2022)



Osservatorio su Finanza e Terzo Settore

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione e impresa sociale

a cura di



Indice

Finalità dell'Osservatorio	4
Contenuto e metodologia dell'indagine	4
Composizione del campione	5
1. <i>Rapporto con le banche</i>	9
2. <i>Finanza a impatto sociale</i>	15
3. <i>I fabbisogni finanziari dell'ultimo biennio (pandemico) e le prospettive future</i>	20
Conclusioni	33
Appendice quantitativa	35

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 undicesima edizione dell'Osservatorio, si è perseguito l'obiettivo di monitorare i fabbisogni finanziari e le prospettive evolutive dell'imprenditorialità sociale italiana, attraverso l'osservazione continuativa (avviata da un triennio) 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 l'undicesimo anno consecutivo) che le imprese sociali con forma societaria di srl (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 biennio e le prospettive future di cooperative sociali e imprese sociali *ex lege*.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'indagine campionaria. Nei mesi di novembre e dicembre 2021, 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 15.249* unità, una varianza dello 0,5 e una confidenza 0,95, la numerosità campionaria indicata ha permesso di attestare l'errore campionario a 6,9%. Per la conduzione delle interviste la banca dati iniziale è stata costruita a partire dal Registro delle Imprese (fonte: Infocamere) ed era costituita da 1.072 unità. Di queste, 744 sono risultate non raggiungibili o non interessate a prendere parte all'indagine. Solo il 23,3% 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 sei edizioni (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020)** effettuate sul *panel* di cooperative sociali utilizzato e rispetto alle ultime tre edizioni per il campione complessivo (cooperative sociali e srl imprese sociali).

* Fonte: Registro delle Imprese - Infocamere

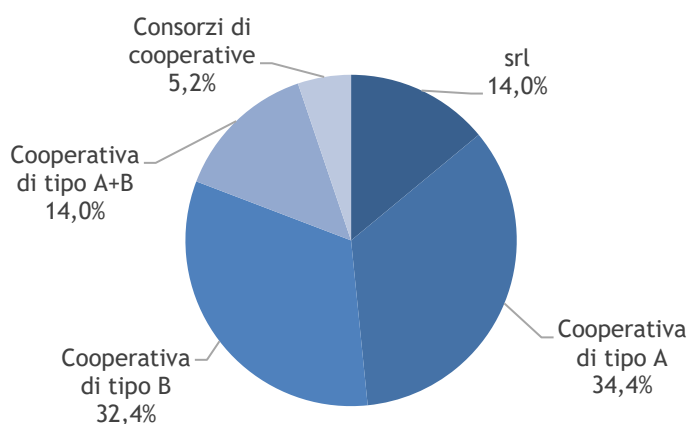
** Si evidenzia che la presente indagine, realizzata nei mesi di dicembre 2021 e gennaio 2022, contiene dati e previsioni sul futuro che tengono conto del contesto e degli scenari legati alla pandemia Covid-19, diversamente da quanto rilevato con le edizioni dell'Osservatorio precedenti la decima (2020).

Composizione del campione

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

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

Fig. 1 - Componenti del campione



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

Area geografica	% Generale	% solo Coop. Sociali	% srl Impresa Sociale
Nord Est	31,6%	33,7%	31,4%
Nord Ovest	34,8%	33,8%	31,4%
Centro	17,2%	17,4%	22,9%
Sud	16,4%	15,1%	14,3%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%

Tab. 2 - Distribuzione del campione per regione

Regione	%
Abruzzo	1,6%
Basilicata	0,4%
Calabria	1,6%
Campania	4,0%
Emilia-Romagna	13,2%
Friuli-Venezia Giulia	1,2%
Lazio	4,4%
Liguria	2,4%

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

Lombardia	24,0%
Marche	4,0%
Molise	0,4%
Piemonte	8,4%
Puglia	2,8%
Sardegna	4,4%
Sicilia	1,2%
Toscana	6,0%
Umbria	2,8%
Veneto	13,2%
Trentino Alto Adige	4,0%
Totale	100,0%

La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi “longeve”, poiché quasi 9 su 10 si sono costituite da almeno 11 anni (più di 7 su 10 da oltre 20 anni) (Figura 2). Mediamente le cooperative sociali presenti nel campione sono composte da una base associativa che conta 60 soci, nella quasi totalità persone fisiche (94%). Complessivamente, 6 cooperative su 10 hanno meno di 50 soci (Figura 3) e più della metà (54%) ha un fatturato superiore a 1 milione di euro (Figura 4).

Fig. 2 - Anno di costituzione delle organizzazioni

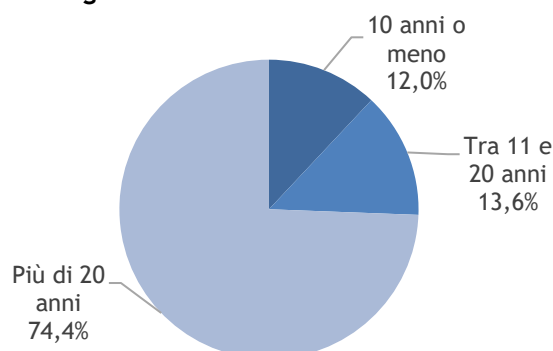


Fig. 3 - Dimensione per n. di soci (solo cooperative sociali)

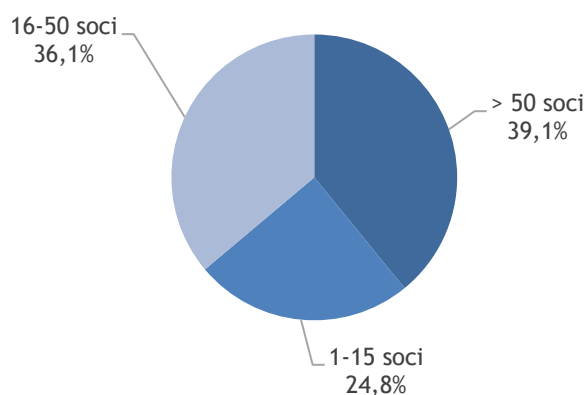
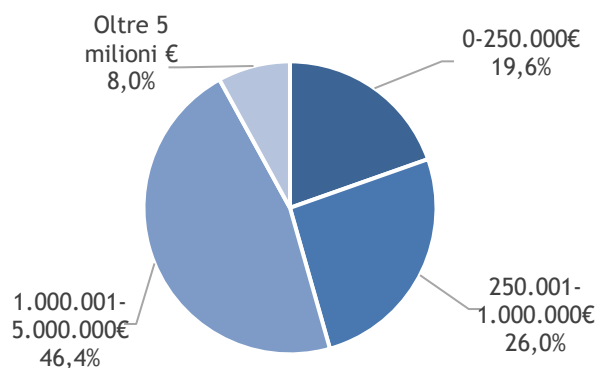


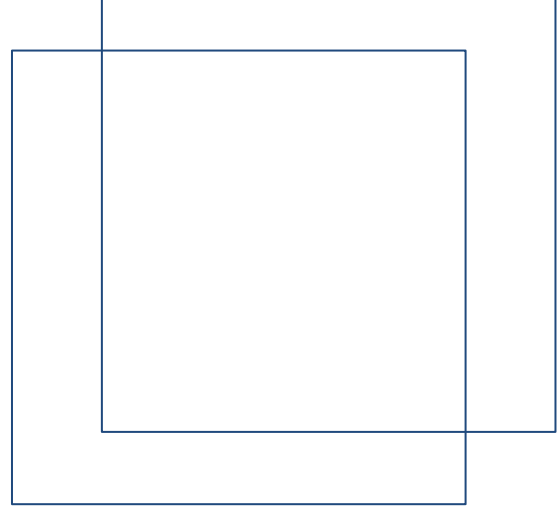
Fig. 4 - Dimensione per fatturato (€) (solo cooperative sociali)



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

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

Settore principale di attività di interesse generale	%
Interventi e servizi sociali	20,4%
Prestazioni socio-sanitarie	17,6%
Educazione, istruzione e formazione professionale	15,2%
Servizi finalizzati all’inserimento o al reinserimento nel mercato del lavoro dei lavoratori e delle persone svantaggiate	13,6%
Interventi e servizi finalizzati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni dell’ambiente	6,8%
Attività di educazione e info, promozione, concessione di marchi, svolte nell’ambito commercio equo e solidale	6,8%
Interventi e prestazioni sanitarie	5,6%
Servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri enti del Terzo settore	3,2%
Alloggio sociale	2,4%
Interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio	2,4%
Agricoltura sociale	1,6%
Organizzazione e gestione di attività turistiche di interesse sociale, culturale o religioso	1,2%
Formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica, bullismo e al contrasto della povertà educativa	0,8%
Formazione universitaria e post-universitaria	0,8%
Cooperazione allo sviluppo	0,4%



I risultati della XI 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 (quasi 9 su 10; +7 punti percentuali rispetto all'edizione precedente dell'Osservatorio), infatti, si dichiara soddisfatto della relazione commerciale con le banche con cui è in rapporto (Tabella 4). In particolare, sono la presenza di personale dedicato e formato (36,6%) e la percezione dell'esistenza di un'attenzione specifica della banca rispetto al Terzo settore che si traducono in un'area/strategia/modello di servizio dedicati a tali realtà (26,2%) ad essere gli aspetti che più incidono sui livelli di soddisfazione dei soggetti osservati in qualità di clienti degli istituti di credito. Sembra, invece, perdere di rilevanza in termini di generazione di soddisfazione per cooperative e imprese sociali la capacità della banca di valutare il merito creditizio (-9,4 punti percentuali rispetto all'ultima edizione dell'Osservatorio).

Con riferimento, inoltre, alle diverse tipologie di soggetti rispondenti si evidenzia come siano soprattutto le cooperative sociali di tipo A a far rilevare i maggiori livelli di soddisfazione (94,5% del campione), legandoli in particolare alla percezione (2 su 5; +10,6 punti percentuali) 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 srl imprese sociali, che mostravano nelle precedenti edizioni maggior sensibilità alla presenza di offerta di prodotti bancari *ad hoc* (rispettivamente 1 su 4 e 1 su 5 per l'edizione X), si dichiarano soddisfatti laddove incontrino personale in grado di comprendere le specifiche esigenze del settore (rispettivamente +14,5 punti e +6,7 punti rispetto alla precedente edizione). In controtendenza rispetto all'andamento del campione risulta la rilevanza per le srl imprese sociali di una dotazione di strumenti personalizzati per valutazione del merito creditizio da parte delle banche (13,3%; +0,8 punti percentuali).

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

SODDISFAZIONE	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
SÌ, PER LA PRESENZA DI UN'AREA/STRATEGIA/MODELLO DI SERVIZIO DEDICATI	26,2%	11,1%	29,1%	24,8%	29,8%	24,4%
SÌ, PERCHÉ HANNO PERSONALE DEDICATO E FORMATO	36,6%	33,3%	40,9%	39,0%	29,8%	28,9%
SÌ, PERCHÉ HANNO PRODOTTI BANCARI SPECIALIZZATI	18,5%	27,8%	19,1%	15,2%	17,0%	22,2%
SÌ, PERCHÉ HANNO SERVIZI AGGIUNTIVI PERSONALIZZATI	1,5%	5,6%	1,8%	0,0%	2,1%	2,2%
SÌ, PERCHÉ HANNO STRUMENTI PERSONALIZZATI PER VALUTAZIONE MERITO CREDITIZIO	4,6%	5,6%	3,6%	1,0%	6,4%	13,3%
NO	12,6%	16,7%	5,5%	20,0%	14,9%	8,9%
TOTALE COMPLESSIVO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sono soprattutto le realtà presenti nelle regioni del Nord Est (90,7%) e del Centro (87,3%), nonché quelle con anzianità operativa tra gli 11 e i 20 anni (88,4%) a dichiararsi maggiormente soddisfatte della relazione in essere con i propri istituti di credito.

Per il quarto anno consecutivo, l'Osservatorio ha cercato di comprendere l'opinione delle cooperative sociali e delle imprese sociali circa il **ruolo che l'istituto bancario dovrebbe**

assumere per sostenere il loro sviluppo e la loro crescita (Tabella 5). Secondo le organizzazioni presenti nel campione la strategia migliore per garantire supporto in questo senso va nella direzione dell'assunzione da parte della banca di un ruolo consulenziale di accompagnamento - *mentorship*, intermediario di relazioni (38,8%; +4,8 punti rispetto all'edizione precedente); mentre si registra un calo rispetto all'anno precedente, ma in linea con il *trend* osservato dal 2018, del numero di organizzazioni che ritengono che la modalità di supporto al proprio sviluppo da parte della banca debba consistere nell'erogazione di un'offerta di servizi di credito dedicata (36,4%, -4 punti percentuali).

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 42,9% e 39,5%); più di 1 srl impresa sociale su 3 ritiene, inoltre, che le banche dovrebbero altresì configurarsi come *partner* (co-)investitore in progettualità complesse, rilevanza questa percepita anche dal 30,8% dei consorzi presenti nel campione.

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

ASPETTATIVA CIRCA IL RUOLO DELLA BANCA	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
SOGGETTO CHE SVOLGE UN RUOLO CONSULENZIALE DI ACCOMPAGNAMENTO	38,8%	30,8%	41,9%	32,1%	45,7%	42,9%
SOGGETTO EROGATORE DI UN'OFFERTA DI SERVIZI DI CREDITO DEDICATA	36,4%	38,5%	36,0%	39,5%	42,9%	22,9%
SOGGETTO PARTNER INVESTITORE IN PROGETTUALITÀ COMPLESSE	24,8%	30,8%	22,1%	28,4%	11,4%	34,3%
TOTALE COMPLESSIVO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Nord Est e del Sud 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 44,3% e 46,3%), mentre quelle del Nord Ovest e del Centro evidenziano, con livelli sopra la media, le prime l'esigenza che la banca sia soggetto erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata (41,4%), le seconde che gli istituti di credito ricoprano invece il ruolo di *partner* (co-)investitore in progettualità complesse (32,6%).

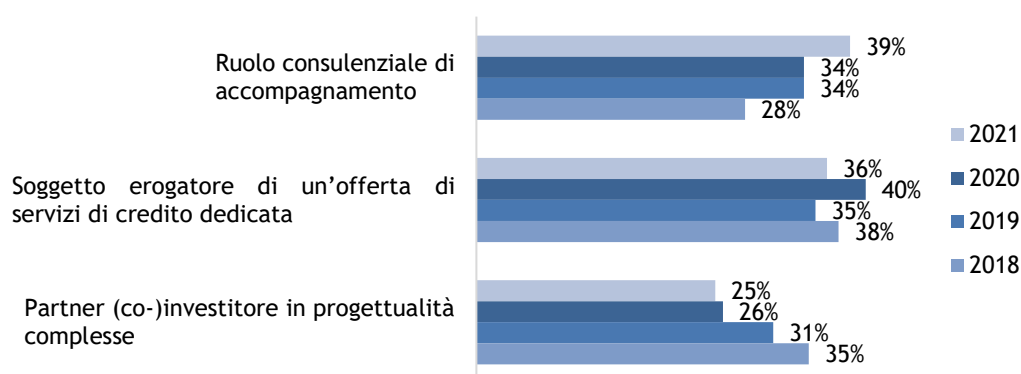
Spostando l'attenzione sull'anzianità operativa, mentre le organizzazioni di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) non mostrano una chiara preferenza rispetto al ruolo che la banca dovrebbe assumere al fine di supportarne lo sviluppo e la crescita, netta risulta la posizione di quelle più longeve, tra le quali è diffusa 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 (47,1% per le realtà attive tra 11 e 20 anni, e 38,2% per i soggetti costituiti da più di 20 anni).

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 (42,15%). I soggetti

di più grandi dimensioni (con più di 50 soci), invece, ritengono che le banche debbano assumere soprattutto un ruolo consulenziale e di accompagnamento (39,2%), così come le realtà più piccole - fino a 15 soci (40%).

Dal raffronto dei dati della presente edizione dell'Osservatorio con i risultati di quella precedente (Figura 5) emerge, a conferma di un *trend*, un aumento della concezione di banca quale consulente ed accompagnatore delle realtà organizzative in chiave sviluppo (+4,8 punti percentuali sul 2020) a fronte di una continua diminuzione dal 2018 nella percezione della rilevanza degli istituti di credito quali partner (co-) investitori in progettualità complesse (-9,7 punti dal 2018, in costante calo). Per quanto riguarda il ruolo della banca in qualità di erogatore di un'offerta di servizi di credito dedicata, più di 1 organizzazione su 3 ne dichiara la necessità primaria, riportando il dato ai livelli medi pre-pandemia dopo un picco al rialzo del 40,4% registrato per l'anno 2020.

Fig. 5 - Ruolo potenziale della banca nel supporto allo sviluppo delle cooperative sociali e delle imprese sociali (trend 2018-2021)



Viste le conseguenze sul breve periodo dell'eccezionale periodo di crisi, tuttora in corso, legato all'insorgere della pandemia da Covid-19 si è scelto, in sede di *design* dei questionari per la presente edizione dell'Osservatorio, di inserire un quesito che indagasse i possibili **ambiti di collaborazione** tra istituti bancari e organizzazioni del Terzo Settore **nella formulazione di risposte a nuovi bisogni e nuove fragilità** che la crisi pandemica ha fatto emergere e/o acuitizzato (Tabella 6).

Più di 1 organizzazione su 2 ritiene rilevante collaborare con gli istituti di credito nella formulazione di risposte relativamente alla necessità di occupazione di soggetti fragili, includendo fra queste anche quelle categorie di soggetti che la crisi pandemica ha fatto rapidamente scivolare nell'alveo dei fragili: donne e giovani². In particolare più di 2 Consorzi di cooperative su 3 tra quelli del campione (68,8%) identifica questo come obiettivo della collaborazione con gli istituti bancari. Seguono, in termini di rilevanza, lo sviluppo di servizi di cura e assistenza (25,9%) e il contrasto alla povertà educativa (12,7%), trainati dai due comparti cooperativi, A e B, che fanno registrare percentuali sopra la media sia rispetto alla prima sfida (26,8% per le A e 26,9% per le B) sia per quanto riguarda la seconda (rispettivamente il 13,4% delle A e il 15,4% delle B inserite nel campione). Le srl 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.

² 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".

Tab. 6 - Sfide e ambiti di collaborazione tra istituti di credito e cooperative e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

SFIDE ED AMBITI DI COLLABORAZIONE	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
CONTRASTO AL CAMBIAMENTO CLIMATICO	7,0%	0,0%	4,5%	6,7%	7,3%	16,3%
CONTRASTO ALLA POVERTÀ EDUCATIVA	12,7%	6,2%	13,4%	15,4%	9,8%	9,3%
GENERAZIONE DI OCCUPAZIONE PER SOGGETTI VULNERABILI (IVI COMPRESO DONNE E GIOVANI - NUOVE FRAGILITÀ)	53,5%	68,8%	52,7%	51,0%	61,0%	48,8%
RIGENERAZIONE URBANA E DELLE AREE INTERNE	0,3%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
SVILUPPO DEI SERVIZI DI CURA E ASSISTENZA	25,9%	25,0%	26,8%	26,9%	22,0%	25,6%
SVILUPPO DI FILIERE SOCIALI IN AMBITO CULTURALE E TURISTICO	0,6%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTALE COMPLESSIVO	100%	100%	100%	100%	100%	100%

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 (31,1%), mentre al Sud cooperative ed imprese sociali dichiarano con maggior convinzione rispetto agli altri territori la necessità di affrontare le sfide legate all'emersione delle nuove fragilità (64,3%), e al contrasto della povertà educativa (14,3%), tema quest'ultimo che preoccupa anche le organizzazioni del Nord Ovest (16,5%). A differenza di tutte le altre ripartizioni geografiche, le organizzazioni del Mezzogiorno non ritengono utile la collaborazione con le banche su temi legati all'emergenza climatica.

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 (28,6%), sono invece le più giovani a dichiarare il proprio interesse a collaborare con tali soggetti per contrastare il diffondersi della povertà educativa (21,7% per le realtà che operano per un tempo compreso tra gli 11 e i 20 anni e 22,2% per quelle costituite meno di 10 anni fa) e gli effetti del cambiamento climatico (11,1 delle 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 7): più di 6 organizzazioni ogni 10 (61,6%; +17 punti percentuali rispetto all'ultima rilevazione), 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 rilevare percentuali decisamente sopra la media per ciò che riguarda la percezione di utilità di un'attività formativa erogata dagli istituti di credito (64,3% per le A, 65,7% per le B e 72,7% per le A+B), mentre i consorzi esprimono una maggiore propensione in tal senso rispetto al tema del welfare aziendale (25% contro il 7,2% in media). Per le srl imprese sociali, invece, si rileva una tendenza più elevata rispetto al tema raccolta fondi (33,3% contro il 17,5% in media).

Tab. 7 - Utilità delle azioni di accompagnamento e supporto (*non financial services*) alle cooperative sociali e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA DI SERVIZIO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
DIGITALIZZAZIONE	3,7%	0,0%	3,1%	4,6%	4,5%	4,2%
FORMAZIONE	61,6%	45,0%	64,3%	65,7%	72,7%	41,7%
NETWORKING E CREAZIONE DI OCCASIONI DI CONDIVISIONE DI ESPERIENZE	2,6%	0,0%	1,6%	4,6%	0,0%	4,2%
SERVIZI LEGATI AL WELFARE AZIENDALE	7,2%	25,0%	4,7%	2,8%	13,6%	10,4%
SERVIZIO DI SUPPORTO PER COSTRUZIONE DI PIANI FINANZIARI COMPLESSI	7,2%	10,0%	7,0%	8,3%	6,8%	4,2%
SUPPORTO ALLA RACCOLTA FONDI (DONAZIONI E CROWDFUNDING)	17,5%	20,0%	19,4%	13,9%	2,3%	33,3%
ALTRO (*)	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*) supporto alla gestione di liquidità

Da un punto di vista di ripartizione geografica, le realtà appartenenti alle regioni del Nord Est e quelle del Sud presentano valori più alti della media in termini di percezione dell'utilità di attività formativa (rispettivamente 63,4% e 63,8%), dei servizi legati al welfare aziendale (rispettivamente 10,9% e 10,3%) e dei processi di digitalizzazione (6,9% per entrambe le aree). Tra le organizzazioni del Nord Ovest e del Centro, invece, si rilevano percentuali più elevate della media relativamente all'erogazione di servizi di supporto alla costruzione di piani finanziari complessi (rispettivamente 9,4% e 11,1%) e al supporto alla raccolta fondi - donazioni e crowdfunding (rispettivamente 22% e 22,2%).

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* (31,1% delle realtà più giovani e 26,7% di quelle costituite tra gli 11 e i 20 anni fa). Le tematiche sulle quali, invece, tendono a richiedere supporto le realtà maggiormente consolidate sono il supporto allo sviluppo di competenze, ovvero formazione (64,9% delle più longeve e 57,8% di quelle tra gli 11 e i 20 anni) e il supporto allo sviluppo di processi di digitalizzazione (rispettivamente il 4,2% per le realtà con più di 20 anni e il 4,4 di quelle tra gli 11 e i 20 anni).

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 (70,8%) e i servizi legati al welfare aziendale (7,7%), così come anche i soggetti più grandi (oltre 50 soci) che registrano per i due servizi di supporto rispettivamente il 66,1% e il 5,4%. Le realtà di medie dimensioni (16-50 soci), invece, propendono maggiormente per un supporto alla raccolta fondi (17,3%) e i servizi di accompagnamento nella costruzione di piani finanziari complessi (9,6%).

Il 43,5% delle organizzazioni intervistate dichiara che le banche con cui è in rapporto prevedono attualmente un'offerta di servizi non finanziari, ma solo il 14% afferma di usufruirne (Tabella 8). Più di un'organizzazione su 3, al contrario, sostiene di non essere interessata a tale tipo di servizi, mentre 1 su 5 non trova riscontro in termini di offerta seppure interessata ad usufruire di servizi di accompagnamento e supporto da parte dei propri istituti di credito.

Sono soprattutto i consorzi e le srl imprese sociali (con percentuali pari rispettivamente al 33,3% e al 26,9%) a fruire maggiormente di tali tipologie di servizi messi a disposizione dalle proprie banche, al contrario delle cooperative di inserimento lavorativo che manifestano un basso interesse in tal senso (47,5%). Le cooperative sociali di tipo A e le miste, infine, prevalgono tra coloro i quali dichiarano che non usufruiscono di queste tipologie di servizi nonostante l'esistenza di un'offerta da parte delle proprie banche di riferimento (rispettivamente 37,7% e 38,5%), principalmente perché preferiscono rivolgersi ad altri soggetti (rispettivamente il 56,5% delle A e il 50% delle miste) o perché non ritengono di averne necessità (rispettivamente il 21,7% e il 40%).

Tab. 8 - Esistenza di un'offerta di servizi di accompagnamento e supporto (*non financial services*) alle cooperative e imprese sociali (generale e per forma giuridica)

ESISTENZA/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
SÌ E NE USUFRUIAMO	14,0%	33,3%	9,8%	11,5%	7,7%	26,9%
SÌ, MA NON NE USUFRUIAMO	29,6%	25,0%	37,7%	18,0%	38,5%	30,8%
NO, MA SAREMMO INTERESSATI A TALI SERVIZI	19,4%	16,7%	18,0%	23,0%	19,2%	15,4%
NO E NON SIAMO INTERESSATI A TALI SERVIZI	37,1%	25,0%	34,4%	47,5%	34,6%	26,9%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le organizzazioni del Centro sono quelle che più frequentemente utilizzano tali servizi (17,9%), mentre quelle del Nord Est e del Sud dimostrano uno scarso interesse nonostante la disponibilità di un'offerta da parte delle banche in tale direzione (rispettivamente con percentuali pari a 34,4% e 34,3%). Le ragioni sembrano da ricercarsi, nel caso del Nord Est nell'esistenza di soggetti alternativi ai quali rivolgersi (71,4%), mentre le realtà del Sud dichiarano di non ritenere di averne necessità (40%). Le organizzazioni del Nord Ovest dichiarano una complessiva carenza di offerta rispetto alla media (il 40,3% 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 (14,9%).

Con riferimento alla dimensione temporale di attività delle organizzazioni rispondenti, si segnala infine come il 41,7% delle realtà attive da più di 11 ma meno di 20 anni sia in rapporto con banche che offrono tali servizi e 1 su 4 ne usufruisca. Al contrario 3 su 5 soggetti più di recente costituzione (10 anni o meno) non intrattengono rapporti con banche in grado di erogare servizi non finanziari e più di 1 su 3 di loro si dichiara non interessato in tal senso. Le ragioni di tale disinteresse risiedono tanto nella percezione di non averne necessità quanto nel fatto che preferiscono rivolgersi ad altri soggetti per la fruizione di servizi non finanziari (in entrambi i casi si tratta del 42,9% delle organizzazioni che si dichiarano non interessate). Tra quelle più longeve (oltre 20 anni di attività) solo il 13,7% usufruisce dei questo tipo di servizi, a fronte di un'offerta superiore alla media da parte degli istituti di credito con i quali sono in relazione (44,6%).

2. FINANZA A IMPATTO SOCIALE

Il livello di conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sembra subire una lieve flessione rispetto alla rilevazione precedente, da ricercarsi nel livello di *alfabetizzazione* delle imprese cooperative, in particolare di quelle miste: complessivamente 2 organizzazioni su 5 dichiarano di essere almeno informate rispetto all'esistenza di tali strumenti (Tabella 9).

Tab. 9 - Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale (per forma giuridica)

FORMA GIURIDICA	% CONOSCENZA
CONSORZI	61,5%
COOP. A	40,7%
COOP. B	43,2%
COOP. A+B	34,3%
SRL IMPRESA SOCIALE	48,6%
CAMPIONE (GENERALE)	42,8%

I soggetti giuridici che maggiormente dichiarano di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorzi di cooperative sociali e le srl imprese sociali, entrambi in misura maggiore rispetto alla X edizione dell'Osservatorio (rispettivamente +3,2 e +3,8 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 (51,2%); a differenza di quanto rilevato nella passata edizione, le organizzazioni del Sud evidenziano livelli di conoscenza superiori rispetto a quanto osservato in media nel campione, con il 43,9% che dichiara di conoscerli, mentre quelle del Nord riportano valori inferiori alla media (40,5% per il Nord Est e 40,2% per il Nord Ovest).

La conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale è poi inversamente proporzionale alla longevità delle organizzazioni: 1 realtà su 2 tra quelle di più recente costituzione (non più di 10 anni), infatti, è informata rispetto a tali strumenti, a fronte di sole 2 su 5 tra quelle più longeve (20 anni o più di attività).

Con riferimento ai settori di attività di interesse generale, le realtà attive nell'ambito dell'alloggio sociale, delle prestazioni socio-sanitarie e della salvaguardia e miglioramento delle condizioni dell'ambiente sono quelle che dichiarano maggiormente di esserne a conoscenza (rispettivamente 66,7%, 65,9% e 64,71%).

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 (-5 punti percentuali dal 2019) (Figura 6). Al contrario, le srl imprese sociali fanno rilevare una continua espansione in termini di conoscenza di tali strumenti rispetto agli anni precedenti (+6,9 punti percentuali dal 2019) (Figura 7), confermando l'inversione del *trend* registrato tra il 2018 e il 2019.

Fig. 6 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale da parte delle cooperative sociali (trend 2016-2021)

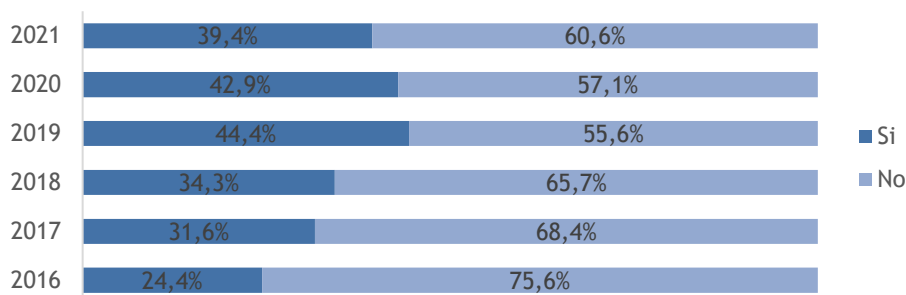
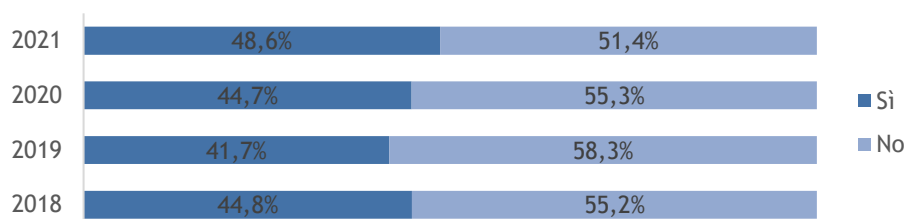


Fig. 7 - Conoscenza degli strumenti di finanza a impatto sociale per le srl imprese sociali (trend 2018-2021)



Tra chi ha risposto affermativamente in merito alla conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale³, si rileva in particolare come sia prevalente (82,2%) 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*; 43%), mentre meno di 1 organizzazione su 5 è informata in merito agli strumenti *pay for success* (es. i *social impact bond*) (Tabella 10).

Tab. 10 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA DI STRUMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI DI COOPERATIVE	COOP. A	COOP. A+B	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
STRUMENTI IBRIDI	31,8%	37,5%	37,1%	25,0%	34,3%	17,6%
STRUMENTI PAY FOR SUCCESS	19,6%	25,0%	22,9%	8,3%	28,6%	0,0%
OBBLIGAZIONI SOLIDALI	43,0%	50,0%	54,3%	41,7%	31,4%	41,2%
SOCIAL VENTURE CAPITAL	38,3%	75,0%	40,0%	33,3%	34,3%	29,4%
FINANZIAMENTI AGEVOLATI	82,2%	87,5%	91,4%	75,0%	74,3%	82,4%

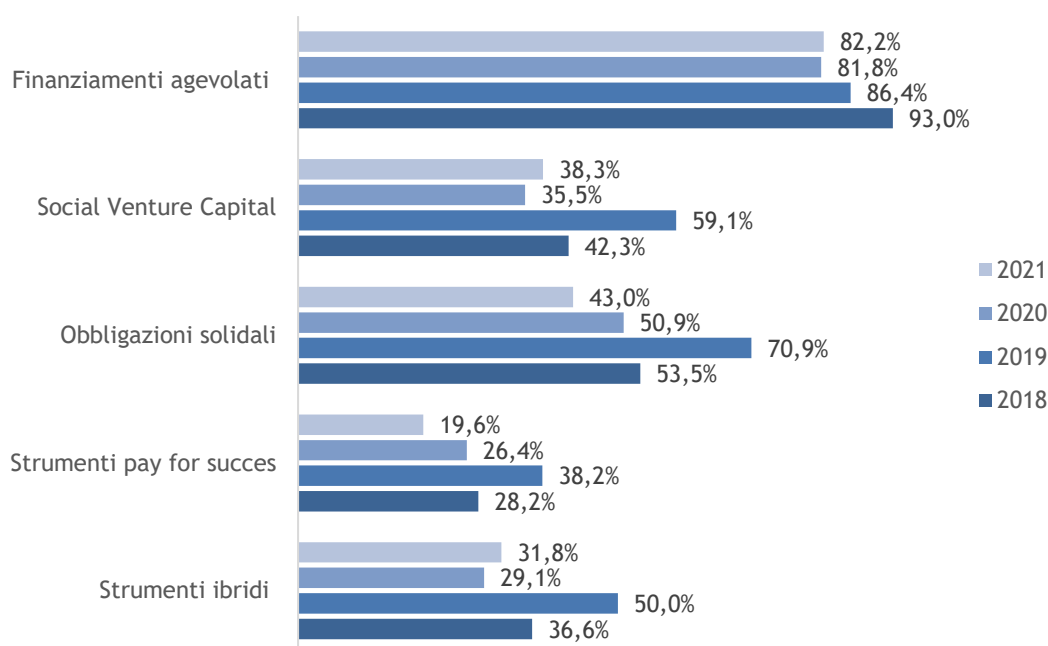
A mostrare una conoscenza sopra la media per ciò che riguarda gli strumenti di finanza agevolata sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A (+9,2 punti percentuali sul dato medio), insieme

³ Numerosità campionaria pari a 107 unità.

alle imprese sociali (+0,2 punti percentuali sul dato medio); tra i consorzi, invece, è maggiormente diffusa la conoscenza degli investitori privati o istituzionali (*social venture capital*) (75%) e delle obbligazioni solidali (1 consorzio su 2). Infine, le cooperative di tipo B sembrano conoscere più diffusamente delle altre tipologie giuridiche gli strumenti di *pay for success*.

Si evidenzia come la conoscenza dei singoli strumenti di finanza ad impatto sociale mostri un *trend* al ribasso rispetto alla precedente rilevazione per obbligazioni solidali (-7,9 punti percentuali) e strumenti *pay for success* (-6,8 punti percentuali), e che anche laddove si rileva un andamento opposto (finanziamenti agevolati, *social venture capital* e strumenti ibridi) si tratta di variazioni molto contenute rispetto alla rilevazione 2020. (Figura 8).

Fig. 8 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale conosciuti (trend 2018-2021)



Quasi un'organizzazione su 2 (44,9%) tra i soggetti che avevano risposto di conoscere gli **strumenti di finanza a impatto sociale** dichiara di essere **interessata** al loro **utilizzo** (Tabella 11); all'interno di questo campione, 2 su 5 (41,7%; 18,7% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) risponde di essere semplicemente interessata, mentre le restanti 3 (58,3%; 26,2% sul totale delle organizzazioni a conoscenza di tali strumenti) sta già utilizzando questo tipo di strumenti.

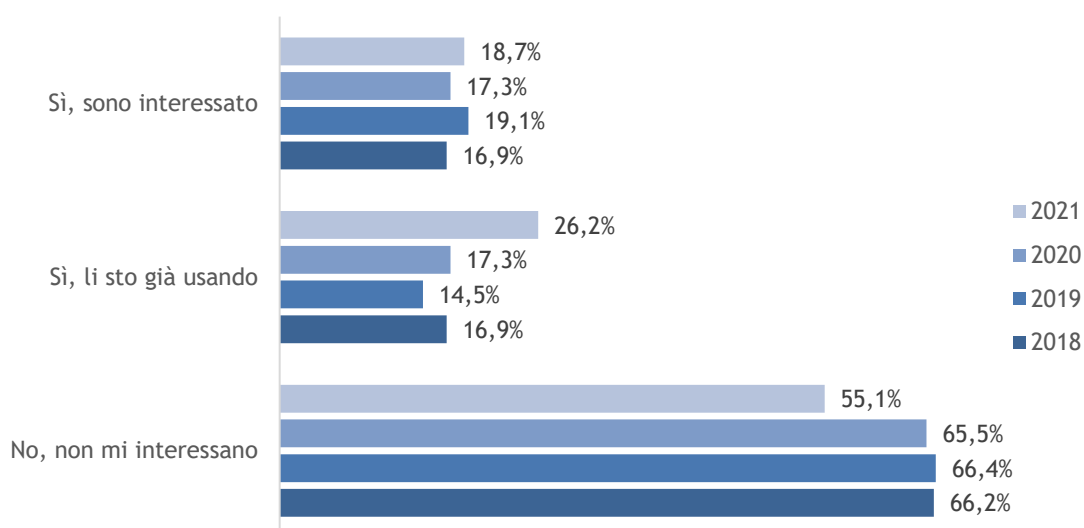
La più alta percentuale di soggetti che utilizza già strumenti di questo tipo è presente fra le cooperative sociali di tipo A (circa 2 su 5) mentre i Consorzi dimostrano interesse verso tali strumenti ampiamente superiore alla media (+6,3 punti percentuali). Quasi 4 su 5 srl imprese sociali, invece, dichiarano di non essere interessati agli strumenti indagati.

Tab. 11 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (generale e per forma giuridica)

INTERESSE/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. A+B	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
SÌ, SONO INTERESSATO	18,7%	25,0%	20,0%	16,7%	20,0%	11,8%
SÌ, LI STO GIÀ UTILIZZANDO	26,2%	25,0%	42,9%	16,7%	20,0%	11,8%
NO, NON MI INTERESSA	55,1%	50,0%	37,1%	66,7%	60,0%	76,5%
TOTALE COMPLESSIVO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La comparazione con la rilevazione 2020 (Edizione X dell'Osservatorio) restituisce un quadro in evoluzione, nel quale aumenta il numero complessivo di organizzazioni interessate agli strumenti di finanza ad impatto sociale (+1,4 punti percentuali), ma soprattutto si diffonde sempre più il loro utilizzo (+8,9 punti percentuali).

Fig. 9 - Interesse e utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale (trend 2018-2021)



Prevedendo l'emergere di tali risultati, si è voluto indagare verso quali strumenti si orientasse maggiormente sia l'interesse che l'utilizzo da parte delle organizzazioni⁴ (Tabella 12). Anche relativamente all'utilizzo o all'interesse finalizzato ad esso, i finanziamenti agevolati rappresentano la prima preferenza per i rispondenti: 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 (8,3%), 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%); queste ultime, inoltre, fanno emergere una propensione maggiore della media del campione anche rispetto all'utilizzo/interesse degli strumenti *pay for success* (25%). 1 srl impresa sociale su 4, inoltre, dimostra interesse o utilizza strumenti ibridi, a metà tra debito ed

⁴ La numerosità campionaria in questo caso scende a 48 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.

equity/capitale, dato più alto della media insieme a quello registrato dalle cooperative di tipo B (21,4%) che prediligono in misura maggiore rispetto al campione le obbligazioni solidali (28,6%).

Tab. 12 - Tipologia di strumenti di finanza a impatto sociale utilizzati o a cui si è interessati (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA DI STRUMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. A+B	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
STRUMENTI IBRIDI	12,5%	0,0%	9,1%	0,0%	21,4%	25,0%
STRUMENTI PAY FOR SUCCESS	8,3%	0,0%	9,1%	25,0%	7,1%	0,0%
OBBLIGAZIONI SOLIDALI	25,0%	25,0%	27,3%	0,0%	28,6%	25,0%
SOCIAL VENTURE CAPITAL	18,8%	25,0%	18,2%	0,0%	21,4%	25,0%
FINANZIAMENTI AGEVOLATI	68,8%	100,0%	63,6%	100,0%	64,3%	50,0%

Gli strumenti di finanza ad impatto sociale sono strettamente correlati al tema della **misurazione dell'impatto sociale delle attività** oggetto del supporto finanziario erogato dai soggetti dal lato dell'offerta, aspetto che talvolta risulta essere ancora oggi un vero e proprio ostacolo all'accesso a tali strumenti per le realtà del Terzo settore e rispetto al quale il mondo dell'imprenditorialità sociale indagato sembra procedere in maniera "pionieristica". Più della metà delle organizzazioni (55,2%), infatti, ha già avviato percorsi di misurazione dell'impatto sociale delle proprie attività, di cui oltre 2 su 5 in maniera continuativa e non saltuaria (Tabella 13). Rimane, tuttavia, una componente importante (quasi il 40%) di organizzazioni che non ritiene rilevante tale aspetto.

Tra le realtà che hanno compreso la valenza strategica della misurazione dell'impatto sociale e che già la praticano regolarmente si evidenzia come 1 cooperativa sociale su 2 in media (sia di tipo A, di tipo B o mista) vada in tale direzione. Anche i consorzi rivelano una sensibilità maggiore alla tematica rispetto alla precedente rilevazione raddoppiando il numero di quelli che svolgono attività di misurazione dell'impatto sociale generato (53,8%; +28,8 punti percentuali). Anche nel caso delle srl imprese sociali, seppur lievemente, aumenta l'adozione di pratiche volte alla misurazione dei risultati sociali delle attività, tanto quelle strutturate quanto quelle occasionali. Da rilevare infine che le cooperative di tipo misto sono quelle tra le quali maggiormente è diffusa la pratica di valutazione (62,9%).

Tab. 13 - Applicazione di misurazioni di impatto sociale delle proprie attività (generale e per forma giuridica)

TIPOLOGIA DI STRUMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. A+B	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
SÌ, REGOLARMENTE	42,0%	53,8%	36,0%	42,9%	45,7%	42,9%
SÌ, IN MODO OCCASIONALE	13,2%	7,7%	16,3%	20,0%	6,2%	17,1%
NO, MA LO RITENIAMO INDISPENSABILE NEL PROSSIMO FUTURO	5,6%	0,0%	8,1%	8,6%	3,7%	2,9%
NO, NON LO RITENIAMO RILEVANTE	39,2%	38,5%	39,5%	28,6%	44,4%	37,1%
TOTALE COMPLESSIVO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

3. I FABBISOGNI FINANZIARI DELL'ULTIMO BIENNIO (PANDEMICO) E LE PROSPETTIVE FUTURE

In occasione dell'Edizione XI dell'Osservatorio si è scelto di limitare l'osservazione dell'andamento dei fabbisogni finanziari al solo biennio 2020-2021 (e non al triennio precedente la rilevazione come per le edizioni precedenti) al fine di poter perimetrare e leggere gli effetti della pandemia sulle modalità di investimento di cooperative ed imprese sociali. I risultati della presente edizione, infatti, possono essere confrontati con quelli rilevati nelle precedenti, in questo modo istituendo tanto i due momenti di osservazione, uno pre e uno post pandemico (confrontando l'edizione IX con la XI), quanto una comparazione tra il primo e il secondo anno di pandemia (rilevando scostamenti tra l'edizione X e l'edizione XI).

Per il biennio (2020-2021), 7 organizzazioni su 10 dichiarano di aver **effettuato investimenti**, dato questo che nel 2019 si attestava al 94%. Inoltre, mentre nella precedente rilevazione, a termine del primo anno pandemico (2020), erano state soprattutto le cooperative sociali di tipo A (76,8%) a scegliere di investire, valutando tale informazione su più lunga corsa, dunque considerando anche il 2021, anno dell'"inventario dei danni" e dell'impostazione della ripartenza, sono le cooperative di tipo B a far registrare un risultato che eccede la media campionaria (76,5%) di 6,5 punti percentuali. Infine, quasi 1 Consorzio su 2 non ha investito nell'ultimo biennio.

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 66,7% di esse, infatti, dichiara di aver investito nel periodo considerato contro il 76,5% delle realtà tra gli 11 e i 20 anni di operatività.

L'analisi territoriale, inoltre, evidenzia che i soggetti del Nord Est insieme a quelli delle regioni del Nord Ovest hanno più di tutti effettuato investimenti nel periodo considerato (rispettivamente il 73,4% e il 73,6% dei soggetti localizzati in queste aree geografiche).

I soggetti che hanno effettuato investimenti nell'ultimo biennio indicano, come per la passata rilevazione, il ricorso al credito bancario e all'autofinanziamento quali principali **fonti di copertura finanziaria** (Tabella 14).

Le cooperative di tipo B, più delle altre organizzazioni presenti nel campione, hanno fatto ricorso al debito bancario durante il biennio pandemico per finanziare i propri investimenti (1 cooperativa su 2; 51,4%), mentre sono le cooperative di tipo A e le miste (A+B) ad aver fatto maggior ricorso all'utilizzo di risorse proprie per soddisfare il proprio fabbisogno (rispettivamente 49,8% e 50,7%). I consorzi di cooperative e le srl 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 biennio '20-'21. Infine, le srl imprese sociali hanno coperto quasi 1/5 del proprio fabbisogno finanziario intercettando capitali privati (18,7%).

Tab. 14 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

ESISTENZA/UTILIZZO	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. A+B	COOP. B	SRL IMPRESA SOCIALE
BANCHE	30,4%	27,3%	34,0%	36,8%	51,4%	16,5%
AUTOFINANZIAMENTO	47,7%	46,8%	49,8%	50,7%	27,1%	48,3%
FINANZIAMENTI PUBBLICI	13,7%	18,3%	10,3%	7,5%	12,9%	16,5%
INVESTITORI PRIVATI	8,2%	7,6%	6,0%	5,0%	8,6%	18,7%
TOTALE	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 presentano una percentuale superiore alla media con riferimento alla copertura del proprio fabbisogno attraverso il ricorso a fondi di natura pubblica (+10,6 punti percentuali) e alla capacità di intercettamento di capitali privati da *venture capitalists*, *business angels*, fondazioni, ecc. Le realtà del Centro così come quelle del Nord Est, invece, si caratterizzano in percentuali più elevate rispetto al campione per aver coperto il proprio fabbisogno finanziario per investimenti prevalentemente attraverso l'autofinanziamento (rispettivamente 57,8% e 51,6%).

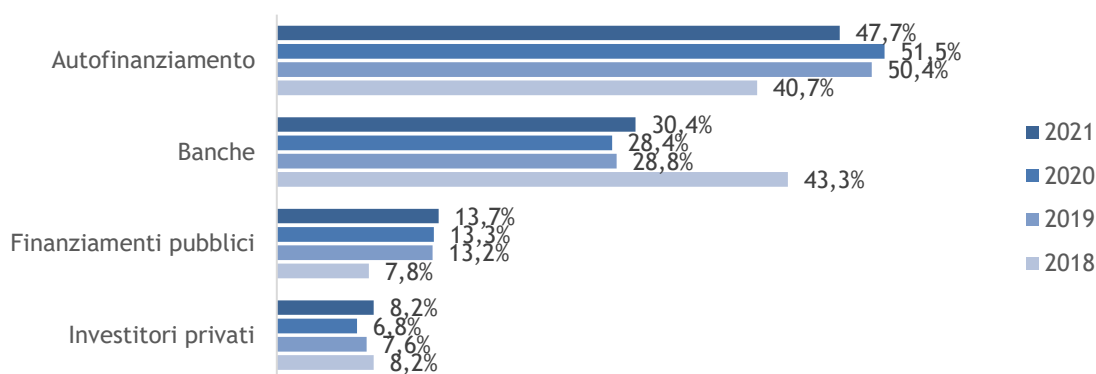
Le organizzazioni più "longeve" (oltre 20 anni di attività) hanno optato principalmente per l'autofinanziamento al fine di sostenere gli investimenti degli ultimi due anni (49,7%) insieme al credito bancario (30,9%). Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni di attività) sono quelle che hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti pubblici (18,5%) e agli investitori privati (15,0%) come fonte di copertura per gli investimenti nel biennio pandemico; rispetto a quest'ultima fonte, anche le organizzazioni che operano da oltre 11 anni ma meno di 20 riportano un tasso di ricorso rilevante (15,0%).

Rispetto ai settori di attività di interesse generale (in cui fossero presenti almeno 6 soggetti intervistati), si evidenzia come i soggetti che operano nell'ambito dei servizi strumentali alle imprese sociali o ad altri Enti del Terzo Settore siano quelli ad aver utilizzato maggiormente le banche come fonte di copertura per i propri investimenti (50% delle organizzazioni presenti nel campione e che operano nell'ambito). Il ricorso ad investimenti pubblici riguarda maggiormente le realtà che sviluppano progetti di alloggio sociale (43,4%), mentre l'utilizzo di capitali privati caratterizza gli interventi di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio.

Il confronto con i dati della precedente edizione dell'Osservatorio (Figura 10) mostra significativi 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 biennio indichino il ricorso all'autofinanziamento quale principale fonte di copertura finanziaria, si rileva una lieve compressione della rilevanza media di tale fonte rispetto alla precedente rilevazione (-3,8 punti percentuali). A fare da contraltare è un aumento del ricorso al debito bancario (+2 punti percentuali), i finanziamenti pubblici (+0,4 punti percentuali) e gli investimenti da privati - es. società di *venture capital*, *business angels*, fondazioni, ecc.- (+1,4 punti percentuali).

Le cooperative di tipo B, più delle altre organizzazioni presenti nel campione, hanno incrementato la propria esposizione debitoria nei confronti delle banche durante il biennio pandemico: se prima ricorrevano a tale fonte di finanziamento meno di 1 volta su 3, oggi la scelta riguarda 1 occasione su 2, a fronte di un dimezzamento delle occasioni di ricorso a risorse proprie per finanziare i processi di tenuta e/o sviluppo. Per i consorzi di cooperative sociali si rileva, rispetto alla scorsa edizione, la tendenza a ricorrere maggiormente all'utilizzo di risorse proprie (+12,5 punti percentuali) a fronte di una riduzione dell'utilizzo del debito contratto con le banche. Infine, anche per le srl imprese sociali si rileva un cambio di postura rispetto alle modalità di soddisfazione del fabbisogno finanziario durante il biennio pandemico: a fronte di una diminuzione di utilizzo del debito bancario e dei finanziamenti pubblici (rispettivamente -4,4 e -3,1 punti percentuali), tali imprese dimostrano di aver optato per un maggior ricorso all'autofinanziamento e ai capitali privati (rispettivamente +2,6 e +4,8 punti percentuali).

Fig. 10 - Fonte di copertura degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni (trend 2018-2021)



Più di 1 organizzazione su 3 presenti nel campione ha presentato **richieste di finanziamento a istituti di credito** negli ultimi 2 anni (36,8%).

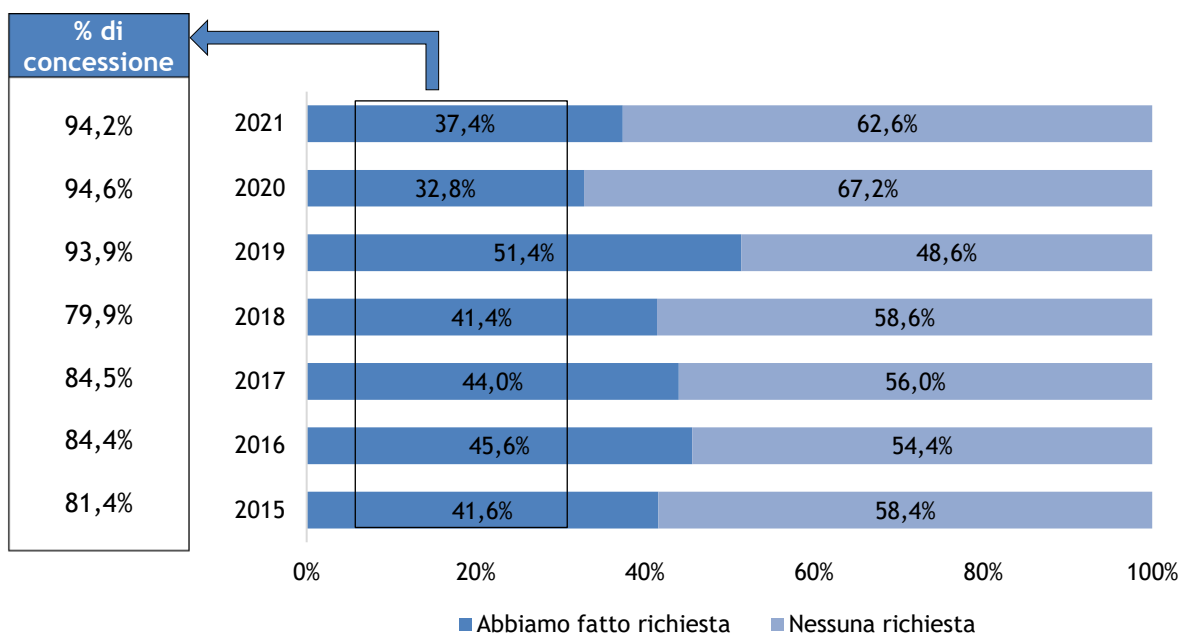
Si evidenzia che quasi 2 consorzi su 5 hanno richiesto alle banche finanziamenti negli ultimi 2 anni, mentre il 71,4% delle srl con qualifica di impresa sociale dichiara di non aver presentato richieste.

La propensione all'indebitamento nei confronti degli istituti bancari sembra essere proporzionale all'anzianità operativa delle organizzazioni: solo 1 realtà su 3 fra quelle più giovani ha fatto richiesta di finanziamento alle banche nell'ultimo biennio (33,3%), contro quasi 2 su 5 delle più longeve (37,6%). Con riferimento alla ripartizione geografica, le organizzazioni del Nord Ovest (48,3%) sono quelle che risultano aver richiesto in misura maggiore finanziamenti agli istituti bancari.

Focalizzando l'attenzione solo sui soggetti appartenenti al mondo della cooperazione sociale (Figura 11) in modo da consentire un confronto adeguato con i risultati delle precedenti edizioni, i dati rilevati quest'anno mostrano un'inversione di tendenza rispetto a quanto rilevato nell'ultima edizione dell'Osservatorio: le cooperative sociali che hanno effettuato richieste di finanziamento ad istituti di credito, infatti, aumentano (+5,3 punti percentuali).

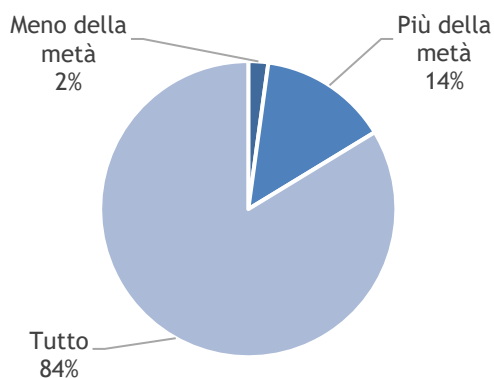
Tra le cooperative sociali che hanno fatto richiesta di finanziamento si registra però una lieve diminuzione di 0,4 punti nella percentuale delle delibere di concessione dell'importo rispetto alle richieste.

Fig. 11 – Richiesta di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (solo cooperative sociali; trend 2015-2021)



Tra le organizzazioni che hanno fatto richiesta di finanziamento, più di 4 su 5 (83,7%) dichiarano di aver ottenuto l'intero importo e, complessivamente, più di 9 su 10 ha ricevuto almeno la metà del finanziamento richiesto (97,8%) (Figura 12).

Fig. 12 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 2 anni



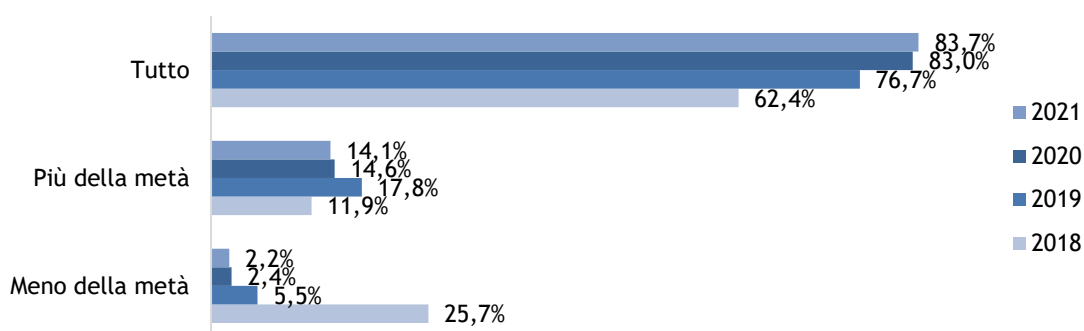
I consorzi si caratterizzano per avere le percentuali più alte di concessione dell'intero importo richiesto (100,0%), mentre le cooperative sociali miste fanno registrare percentuali di concessione totale dell'importo richiesto inferiore rispetto alla media del campione (66,7%) (Tabella 15).

Tab. 15 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 2 anni (generale e per forma giuridica)

% DI CONCESSIONE	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
MENO DEL 50%	2,2%	0,0%	3,0%	3,1%	0,0%	0,0%
PIÙ DEL 50%	14,1%	0,0%	12,1%	12,5%	33,3%	10,0%
TUTTO	83,7%	100,0%	84,8%	84,4%	66,7%	90,0%
TOTALE	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 biennio con i dati rilevati nella passata edizione dell'Osservatorio, è possibile evidenziare un'ulteriore, seppur lieve, riduzione della percentuale relativa a coloro i quali hanno ottenuto meno della metà (-0,5 punti percentuali) e di coloro i quali hanno ottenuto più della metà dell'importo richiesto (-0,2%) a favore di coloro i quali hanno invece ottenuto l'intero importo originariamente ricercato (+0,7%) (Figura 13).

Fig. 13 – Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni (trend 2018-2021)



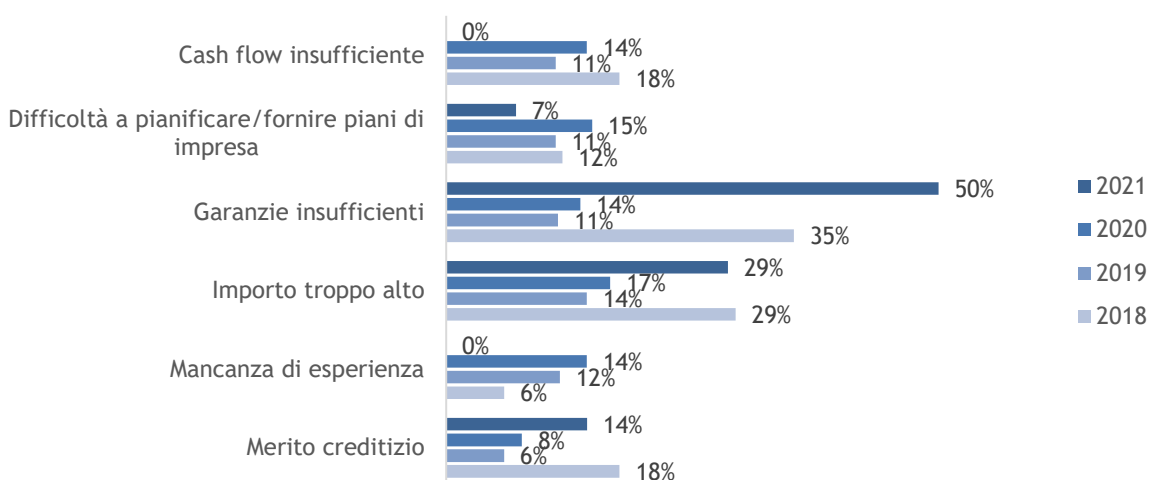
I soggetti che non hanno ottenuto l'intero importo richiesto (16,3% del campione dei richiedenti finanziamento alle banche), hanno risposto che la principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** è costituita dall'insufficienza o totale mancanza di garanzie (quasi 1 organizzazione su 2), e dall'importo richiesto considerato troppo alto dalla banca (26,7%), seguiti dall'inadeguatezza dei livelli di merito creditizio (13,3%) e la difficoltà nel pianificare e fornire piani d'impresa (6,7%) (Tabella 16).

Tab. 16 - Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 2 anni

MOTIVAZIONE	%
MERITO CREDITIZIO (PROBLEMI PASSATI DI RIMBORSO)	14,3%
CASH FLOW INSUFFICIENTE	0,0%
GARANZIE INSUFFICIENTI/ MANCANZA DI GARANZIE	50,0%
DIFFICOLTÀ A PIANIFICARE/FORNIRE PIANI	7,1%
MANCANZA DI ESPERIENZA	0,0%
IMPORTO RICHIESTO TROPPO ELEVATO	28,6%
TOTALE	100,0%

Se confrontata con le precedenti Edizioni dell'Osservatorio, la presente rilevazione rivela maggior concordanza tra gli operatori del settore rispetto alle cause della mancata o parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche: 1 organizzazione su 2 non ha avuto accesso al credito nel triennio antecedente a causa della mancanza di garanzie adeguate (+36,4 punti percentuali rispetto alla precedente rilevazione), dato questo che supera ampiamente anche la quota *record* registrata per l'anno 2018 (35,3%). Cresce sensibilmente anche la percentuale di coloro che non hanno avuto accesso a tutto o parte del finanziamento sollecitato a causa dell'alto importo richiesto (29%; +12 punti sul 2020) o dell'inadeguatezza del proprio profilo di rischio - merito creditizio (14%; +6 punti sul 2020).

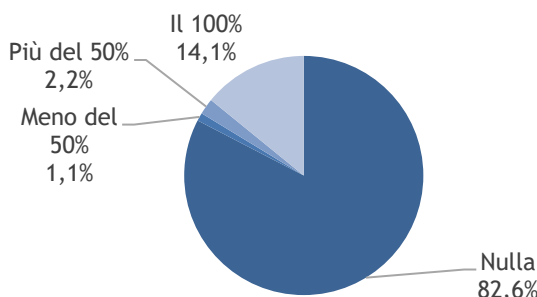
Fig. 14 – Motivazioni per la mancata/parziale concessione del finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni (trend 2018-2021)



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 biennio 2020-2021 si è scelto di inserire una domanda specifica atta 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 biennio pandemico (36,8% del campione totale), meno di 1 su 5 (17,4%) ha fatto ricorso a garanzie di terzi per contrarre debito con le banche. In particolare, tra queste, 4 su 5 hanno garantito il 100% dell'esposizione con le banche attraverso *collateral* di proprietà altrui.

Fig. 15 - Richiesta di finanziamento concessa dalle banche a fronte di garanzie offerte da terzi nel biennio 2020-2021.



Sono le cooperative di tipo A ad aver fatto maggior ricorso a fondi di garanzia offerti da terzi, infatti 1 su 4 dichiara che almeno una percentuale del totale dei finanziamenti derivanti dalle banche nel biennio '20-'21 gli è stato concesso a fronte dell'utilizzo di garanzie di terzi. Seguono le srl imprese sociali (1 su 5) e le cooperative di inserimento lavorativo (18,8%). Né le cooperative di tipo misto, né i Consorzi di cooperative hanno fatto ricorso a garanzie di terzi nel corso del biennio '20-'21 (Tabella 17).

Tab. 17 - Richiesta di finanziamento concessa dalle banche a fronte di garanzie offerte da terzi (generale e per forma giuridica).

% GARANTITA DA TERZI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
IL 100%	14,1%	0,0%	15,2%	18,8%	0,0%	20,0%
PIÙ DEL 50%	2,2%	0,0%	6,1%	0,0%	0,0%	0,0%
MENO DEL 50%	1,1%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%
NULLA	82,6%	100,0%	75,7%	81,2%	100,0%	80,0%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Per quanto riguarda la ripartizione geografica, sono le organizzazioni del Sud ad aver acceduto maggiormente a fondi di garanzia di terzi nel biennio pandemico (1 realtà su 3), seguite da quelle operanti nel Nord Ovest e nel Nord Est (rispettivamente il 19% e il 16,7%). Le realtà del Centro Italia dichiarano di non aver fatto ricorso ad alcun sistema di garanzia diverso dall'utilizzo dei mezzi propri per assicurare il rimborso del debito contratto con gli istituti creditizi.

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 (20% delle presenti nel campione per questa categoria), cui seguono le realtà più longeve (più di 20 anni) (15,7% del totale delle presenti nel campione per questa categoria). Le organizzazioni operanti da più di 11 ma meno 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 (16,7% del totale delle presenti nel campione per questa categoria).

Tra le diverse finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti si rileva che, in generale, più di 3 rispondenti su 5 dichiara che gli importi erogati negli ultimi 2 anni sono stati principalmente utilizzati per nuovi investimenti, dei quali il 70% a medio-lungo termine (durata superiore a 18 mesi); per più di 1 soggetto su 4 i finanziamenti, invece, sono serviti a supportare le spese di funzionamento e gestione (spese correnti). Solamente per 1,1% gli investimenti hanno riguardato il sostenimento di spese straordinarie collegate all'emergenza da Covid-19. (Tabella 18).

Tra i consorzi di cooperative sociali si rileva un maggior uso dei finanziamenti per la realizzazione di investimenti a medio-lungo termine (superiore a 18 mesi) (3 su 5). 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 A (48,2%) e di tipo B (45,3%). Insieme a queste ultime (quasi 20,2%), le cooperative miste (A+B), invece, mostrano una percentuale superiore alla media del campione per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (inferiori a 18 mesi) (25,8%). Le srl imprese sociali hanno destinato, nel biennio '20-'21, il 40% dei propri investimenti alla copertura delle spese correnti, valore quasi doppio rispetto alla media del campione (25,8%).

Tab. 18 - Finalità di impiego dei finanziamenti ottenuti negli ultimi 3 anni (generale e per forma giuridica)

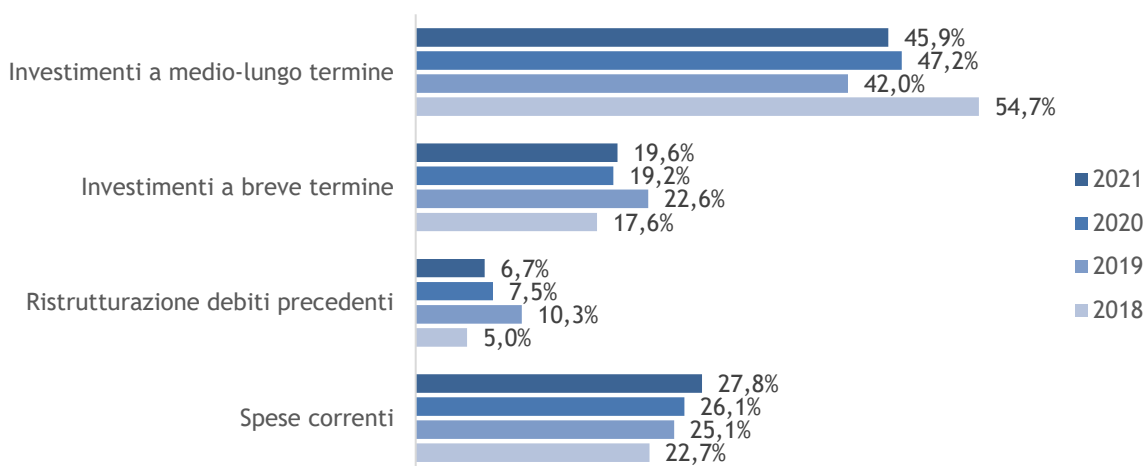
FINALITÀ	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
SPESE CORRENTI	25,8%	32,0%	27,0%	21,6%	19,6%	40,0%
RISTRUTTURAZIONE DI DEBITI PRECEDENTI	6,3%	4,0%	6,4%	3,6%	19,2%	0,0%
INVESTIMENTI A BREVE TERMINE (FINO A 18 MESI)	18,8%	2,0%	18,5%	20,2%	25,8%	15,0%
INVESTIMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE (SUPERIORI A 18 MESI)	44,7%	62,0%	48,2%	45,3%	34,6%	35,0%
SPESE STRAORDINARIE COLLEGATE ALL'EMERGENZA COVID19	1,1%	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%
ALTRO	3,4%	0,0%	0,0%	6,3%	0,8%	10,0%
TOTALE	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 (57,3%) insieme a quelle del Nord Ovest (51,9%), mentre quelle del Centro e del Sud impiegano maggiormente i finanziamenti ottenuti a copertura delle spese correnti (rispettivamente con percentuali pari al 43,6% e 33,3%). Le organizzazioni presenti nelle regioni del Sud, inoltre, fanno rilevare una percentuale sopra la media anche per ciò che concerne gli investimenti a breve termine (43,3%).

Mentre le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni e tra gli 11 e i 20) sembrano optare per investimenti di breve termine (rispettivamente 40% e 44,2%), le organizzazioni più longeve mostrano una maggior propensione per investimenti di lungo raggio (superiori ai 18 mesi) (50,9%).

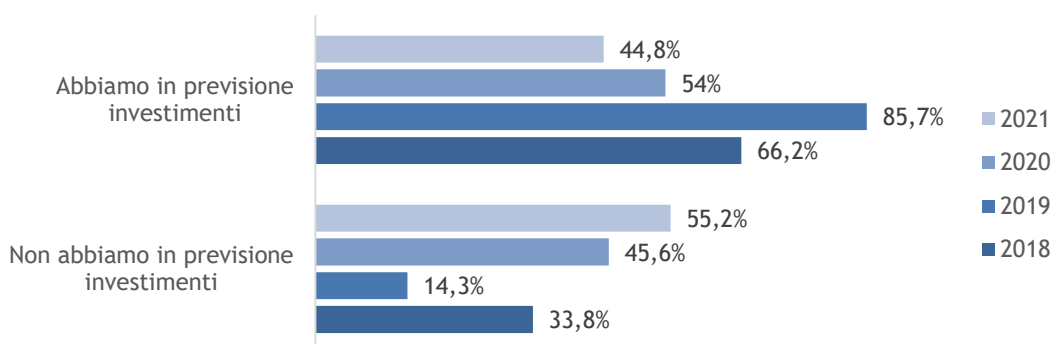
Confrontando i dati con i risultati della scorsa edizione (Figura 16) si registra una nuova inversione nell'andamento delle due tipologie di investimenti considerati: al calare degli investimenti con orizzonte temporale di lungo (-1,3 punto percentuale) corrisponde un incremento di quelli a breve (+0,4 punto percentuale), cui si somma un ulteriore aumento degli impieghi per le spese correnti (+1,7 punti percentuali) e una leggera riduzione di quelli per la ristrutturazione dei debiti contratti in precedenza (-0,8 punti percentuali). In particolare si rileva un cambio di atteggiamento dei consorzi di cooperative che, se nel primo anno di pandemia (2020) 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).

Fig. 16 - Finalità di impiego dei finanziamenti ricevuti negli ultimi 3 anni (trend 2018-2021)⁵



Meno della metà delle organizzazioni del campione dichiara di prevedere **nuovi investimenti per il 2022**, dato in drastico calo rispetto a quanto rilevato prima dell'insorgere dell'emergenza pandemica (-40,9 punti percentuali dal 2019) (Figura 17).

Fig. 17 - Previsione di nuovi investimenti per il 2022 (trend 2018-2020)



Quasi 3 cooperative sociali di inserimento lavorativo su 5 (65,4%) e più di 1 su 2 (54,7%) di quelle di tipo A prevedono **nuovi investimenti nel 2022** (Tabella 19). Al contrario, il 53,8% dei consorzi e il 51,4% delle srl imprese sociali non esprime intenzioni positive in tal senso.

⁵ Al fine di rendere confrontabili i risultati dell'Edizione XI con quelli della precedente (Edizione X) 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.

Tab. 19 - Previsione di nuovi investimenti per il 2022 (generale e per forma giuridica)

PREVISIONE INVESTIMENTI	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
ABBIAMO IN PREVISIONE INVESTIMENTI	55,2%	46,2%	54,7%	65,4%	42,9%	48,6%
NON ABBIAMO IN PREVISIONE INVESTIMENTI	44,8%	53,8%	45,3%	34,6%	57,1%	51,4%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tra le organizzazioni che dichiarano l'intenzione di effettuare investimenti nei prossimi 12 mesi prevale la propensione all'autofinanziamento quale **metodo di copertura del fabbisogno** (45,8%); quasi di 1 su 3, invece, prevede di fare ricorso al credito bancario (Tabella 20).

Le cooperative miste (A+B) sono i soggetti che maggiormente intendono ricorrere all'autofinanziamento rispetto al livello medio del campione (55,3%). I consorzi di cooperative sociali, invece, indicano una propensione superiore alla media per ciò che riguarda la copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2022 attraverso il ricorso al credito bancario (1 su 2) e ai finanziamenti pubblici (26,7%). Infine, le srl imprese sociali si caratterizzano per una maggiore propensione a ricercare risorse da investitori privati (24,1%).

Tab. 20 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti nel 2022 (generale e per forma giuridica)

MODALITÀ DI COPERTURA	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
BANCHE	31,6%	50,0%	35,7%	31,7%	30,7%	14,4%
AUTOFINANZIAMENTO	45,8%	20,0%	43,5%	47,6%	55,3%	46,8%
FINANZIAMENTI PUBBLICI	13,7%	26,7%	15,6%	10,9%	10,7%	14,7%
INVESTIMENTI PRIVATI	8,9%	3,3%	5,1%	9,7%	3,3%	24,1%
TOTALE	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 45% e 49%) e di soggetti privati (rispettivamente 16,5% e 11,5%), mentre le organizzazioni del Nord Ovest sembra dichiarano di preferire il credito come fonte di copertura finanziaria (37,2%). Il finanziamento pubblico appare essere più diffuso tra le organizzazioni del Sud (19,4%); queste ultime dimostrano anche la minor propensione alla ricerca di investitori privati per soddisfare i propri bisogni finanziari nei prossimi 12 mesi (4,2%).

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 (48,1%), mentre i soggetti che operano da più di 11 ma meno di 20 anni propendono maggiormente per il credito bancario (38,9%). 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

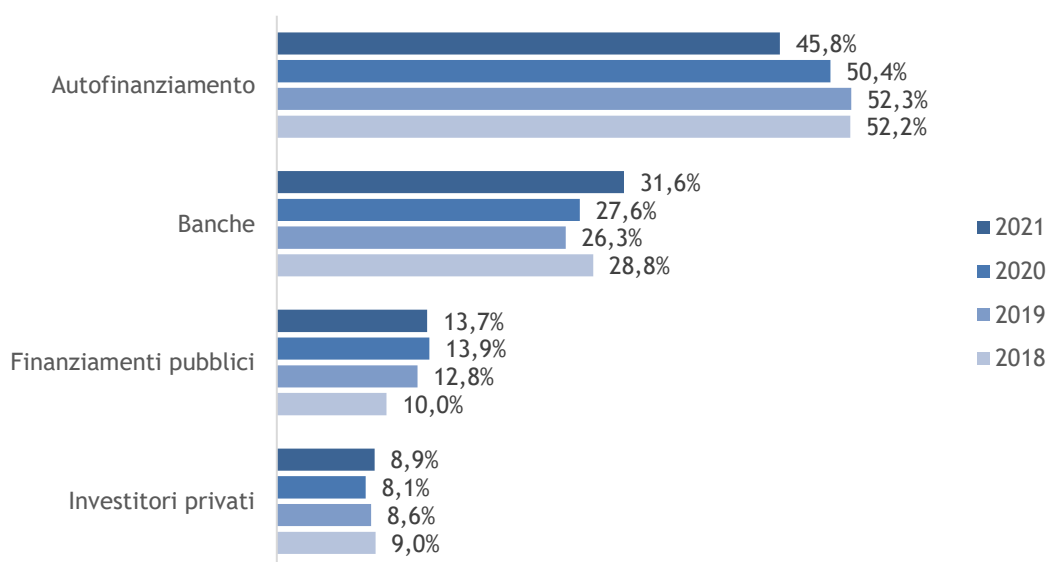
investimenti nel corso del 2022 (con percentuali rispettivamente pari a 20,5% e 20%). Le realtà di più recente costituzione (meno di 11 anni) mostrano anche una propensione media più alta per il ricorso a finanziamenti di natura pubblica (17,3%).

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 interventi e prestazioni sanitarie e socio-sanitarie sono quelli che intendono fare maggiormente ricorso al credito bancario (con percentuali rispettivamente pari a 35,3% e 41,5%). Le realtà impegnate nell'ambito dell'educazione, istruzione e formazione professionale dichiarano la volontà di fare ricorso all'autofinanziamento in misura maggiore rispetto alla media (con percentuali pari al 60%). Le organizzazioni impegnate nella tutela e valorizzazione del patrimonio culturale e del paesaggio, invece, prevedono un ricorso superiore alla media (42,9%) ai finanziamenti pubblici come fonte di copertura degli investimenti da effettuare nel 2022. Infine, le organizzazioni che fanno attività educative, di informazione, promozione e concessione di marchi, svolte nell'ambito del commercio equo e solidale prevedono un maggiore ricorso al finanziamento da parte di soggetti privati (rispettivamente 20%).

Rispetto alla variabile dimensionale, le realtà più grandi (più di 50 soci) sono quelle che ricorreranno maggiormente all'autofinanziamento (51,6% rispetto al 45,8% riscontrato nel campione). L'utilizzo del credito bancario sarà più frequente tra soggetti di piccole dimensioni (con meno di 15 soci; 32,1% contro il 31,6% del campione), i quali risulta intendano ricorrere maggiormente rispetto alla media del campione anche ad investimenti di natura privata (14,3% contro l'8,9% in media). 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 13,7% in media).

La comparazione dei dati sulle modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti per il 2022 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 pubblici e gli investimenti privati che registrano un andamento in contro tendenza rispetto a quanto osservato dal 2018 ad oggi (Figura 18).

Fig. 18 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti futuri (trend 2018-2021)



Incrociando le previsioni di investimenti nel 2022 con l'indicazione di aver effettuato investimenti nel biennio '20-'21, si evidenzia che quasi la metà delle organizzazioni presenti nel campione che ha investito negli ultimi due anni prevede di farlo anche nel futuro prossimo, mentre

1 su 5, sebbene abbia fatto investimenti negli ultimi 2 anni, ha deciso di non effettuarne nel 2022 (Tabella 21).

Tab. 21 - Confronto tra investimenti effettuati negli ultimi 3 anni e previsione di investimento nel 2022

INVESTIMENTI - ULTIMI 2 ANNI	PREVISIONE INVESTIMENTI NEL 2022		
	SI	NO	TOTALE
SI	48,8%	21,2%	70,0%
NO	6,4%	23,6%	30,0%
TOTALE	55,2%	44,8%	0,4%

Considerando nel confronto le diverse caratteristiche dei soggetti (tipologia organizzativa, ripartizione geografica e anni di attività), si evidenzia come le cooperative sociali di tipo A e quelle di inserimento lavorativo sembrano essere le organizzazioni all'interno del campione più propense all'investimento sia nel passato (ultimi due anni) che nel prossimo futuro (previsione per il 2022) (rispettivamente 48,8% e 58%). I consorzi di cooperative, invece, sono le realtà con la più bassa propensione all'investimento, sia nel passato (ultimi 2 anni) che in prospettiva (30,8%).

Le organizzazioni del Nord Est sono i soggetti che evidenziano la più alta previsione di nuovi investimenti per il 2022 (53,2%) pur essendosi impegnati in investimenti negli ultimi tre anni.

Le organizzazioni più "longeve" mostrano livelli più elevati di correlazione tra la propensione all'investimento nel 2022 e la realizzazione di investimenti nell'ultimo biennio considerato (50%).

Considerando le sole cooperative sociali, emerge che le organizzazioni di medie dimensioni (tra 16 e 50 soci) sembrano essere quelle più propensive per il futuro, prevedendo investimenti sul 2022 dando continuità di fatto al trend dell'ultimo biennio (61,6%).

Guardando agli attuali fabbisogni delle proprie organizzazioni, infine, poco meno di 1 realtà su 3 ritiene che il potenziamento del capitale umano sia l'**ambito di investimento** maggiormente utile al fine di sopperire i fabbisogni dell'oggi (Tabella 22). In particolare, sono di questo parere srl imprese sociali e le cooperative sociali di tipo A (rispettivamente 47,5% e 30,8%). Le cooperative di inserimento lavorativo e le miste mostrano, invece, una propensione media maggiore a quella rilevata nel campione, rispetto alla volontà di investire sullo sviluppo di nuove funzioni aziendali (rispettivamente 15,1% e 15,6% contro il 12%) e nel caso delle A+B si rileva anche la necessità di ripensare i propri modelli organizzativi (11,1% contro 6,7% in media del campione). L'interesse ad investire nell'accesso alla tecnologia diminuisce di -5,3 punti percentuali rispetto alla scorsa rilevazione ma continua ad interessare maggiormente il comparto cooperativo (tipo A 22,1% e tipo B 21,5%). Srl imprese sociali e consorzi avvertono la necessità di investire in processi di fusione aziendale (rispettivamente 7,5% e 5,9%), di contro a quanto emergeva nella scorsa rilevazione in cui nessuna delle organizzazioni appartenenti a queste due categorie dichiarava interesse per tale prospettiva. Infine, quasi 1 consorzio su 4 sostiene di voler destinare risorse nel prossimo futuro al *re-design* dei servizi (23,5%).

Infine si rilevano due ulteriori aspetti che se letti a confronto di quanto rilevato in occasione dell'edizione X dell'Osservatorio restituiscono un'intuizione importante. In primo luogo aumenta l'incidenza delle realtà che rilevano necessità di investimento "altro" rispetto a quanto proposto (+5,3 punti percentuali; in particolar modo le cooperative di inserimento lavorativo, 15,1%), ma di queste l'81% non sa definire la propria necessità. In secondo luogo aumenta l'incidenza di organizzazioni che dichiarano la necessità di investire nella ristrutturazione del debito contratto (+2,5 punti percentuali).

Tab. 22 - Ambiti di investimento futuro sulla base dei fabbisogni organizzativi, per forma giuridica

ETICHETTE DI RIGA	CAMPIONE (GENERALE)	RIPARTIZIONE PER FORMA GIURIDICA				
		CONSORZI	COOP. A	COOP. B	COOP. A+B	SRL IMPRESA SOCIALE
PROCESSI DI FUSIONE AZIENDALE	3,7%	5,9%	1,0%	4,3%	4,4%	7,5%
ACCESSO ALLA TECNOLOGIA (HARDWARE E SOFTWARE)	20,4%	17,6%	22,1%	21,5%	17,8%	17,5%
POTENZIAMENTO DEL CAPITALE UMANO	30,4%	23,5%	30,8%	26,9%	24,4%	47,5%
SVILUPPO DI NUOVE FUNZIONI AZIENDALI	12,0%	11,8%	10,6%	15,1%	15,6%	5,0%
RIPENSAMENTO DEI MODELLI ORGANIZZATIVI	6,7%	5,9%	8,7%	3,2%	11,1%	5,0%
RIDISEGNO DEI SERVIZI OFFERTI	12,4%	23,5%	16,3%	10,8%	8,9%	5,0%
RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO	3,3%	0,0%	2,9%	3,2%	8,9%	0,0%
ALTRO*	11,0%	11,8%	7,7%	15,1%	8,9%	12,5%
TOTALE	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(*) mezzi di trasporto, ristrutturazione sede, investimento immobiliare

CONCLUSIONI

L'Edizione XI 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 meno nell'offerta di prodotti pensati *ad hoc* per cooperative ed imprese sociali e 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 che la banca sviluppi la disponibilità ad assumere un ruolo consulenziale di accompagnamento (soprattutto nel caso delle cooperative miste e delle srl imprese sociali) e, solo in secondo luogo, che si renda disponibile ad erogare un'offerta di servizi di credito dedicata (in particolar modo tra le cooperative sociali di inserimento lavorativo e i consorzi). In particolare emerge come tale collaborazione venga sollecitata al fine di fronteggiare specifiche sfide sociali che 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 (trasversalmente percepito come rilevante) e il contrasto della povertà educativa giovanile (problematica particolarmente avvertita dal comparto cooperativo, A e B). Inoltre, le srl imprese sociali sottolineano la rilevanza di un supporto consulenziale da parte degli istituti bancari per lo sviluppo di un'azione congiunta volta ad affrontare le sfide legate al cambiamento climatico.

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 (in particolare per le cooperative sociali, A, B e miste) 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 il supporto alla raccolta fondi (in particolare per le srl imprese sociali) e i servizi legati al welfare aziendale. Seppur tale forma di offerta sia ancora non completamente diffusa tra gli istituti di credito si osserva un lieve aumento degli utilizzatori di tale tipo di servizi.

Per quanto riguarda il tema della finanza a impatto sociale, le organizzazioni rispondenti evidenziano un lieve calo generale tra le organizzazioni del comparto cooperativo in termini di conoscenza di tali strumenti, ma un aumento dei livelli di alfabetizzazione e consapevolezza da parte di consorzi di cooperative sociali e srl imprese sociali (*trend* in crescita dal 2019). In particolare, si rileva la conoscenza di strumenti di finanza agevolata (soprattutto tra le cooperative sociali di tipo A), mentre si conferma ed acutizza la poco diffusa consapevolezza rispetto alla conoscenza e all'utilizzo di strumenti di tipo *pay for success*. In aumento, per consorzi e srl imprese sociali, anche la familiarità con strumenti d'investimento afferenti al *venture capitalism*. Dopo 3 anni di sostanziale stabilità nei livelli di interesse ed utilizzo di tali strumenti, tra coloro che ne sono a conoscenza, l'Osservatorio registra quest'anno un chiaro aumento, non solo e non tanto del grado di interesse, ma soprattutto del tasso di utilizzo da parte di imprese e cooperative sociali (più di un'organizzazione su 4). 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 e imprese sociali (in misura superiore alla media).

Le organizzazioni che dichiarano di aver effettuato investimenti durante il biennio pandemico sono 7 su 10, dato questo 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. Solamente i Consorzi fanno segnare invece una tendenza contraria a quella del resto del campione ed in linea con il *trend* osservato nelle precedenti edizioni (dal 2018), continuando a preferire l'autofinanziamento al credito bancario.

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

Più di 4 soggetti su 5 hanno ottenuto l'erogazione di tutto l'importo richiesto e 9 su 10 più della metà: i consorzi si sono trovati maggiormente in questa situazione positiva. Tra le organizzazioni che non hanno ricevuto l'intero ammontare atteso, la motivazione prevalente che ha comportato la minor erogazione è riconducibile ad una insufficienza o mancanza di garanzie (con tassi quasi quadruplicati rispetto alla scorsa rilevazione), seguita dall'importo richiesto troppo elevato. Meno 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, ma di questi 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 XI dell'Osservatorio rileva una lieve inversione di tendenza nelle decisioni di investimento di cooperative e imprese sociali, che destinano risorse più all'investimento di breve rispetto a quello di lungo periodo, e in maniera sempre maggiore alla copertura delle spese correnti.

Per quanto concerne infine le prospettive di sviluppo futuro, più della metà delle organizzazioni prevedono nuovi investimenti nel corso del 2022; le cooperative sociali di inserimento lavorativo sono i soggetti maggiormente orientati in questa direzione. Per quanto riguarda le fonti di copertura finanziaria, in linea con quanto rilevato nelle decisioni relative al biennio '20-'21, si conferma per il 2022 un generale aumento della propensione al ricorso agli istituti creditizi e una diminuzione dell'utilizzo di risorse proprie. In contro tendenza solo le srl imprese sociali che si dichiarano sempre più disposte al ricorso a capitali di rischio (autofinanziamento e capitali di investitori privati).

Esiste, infine, una correlazione positiva tra chi ha effettuato investimenti nell'ultimo biennio e chi dichiara di volerne effettuare nel corso del 2022: quasi la metà di chi ha investito in passato, infatti, lo farà anche nel prossimo futuro (si tratta soprattutto di cooperative sociali di tipo A e di inserimento lavorativo), 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 e il ripensamento dei modelli organizzativi. Investire su questi aspetti, infatti, risulta essere fondamentale per affrontare le sfide che si prospettano per il Terzo settore nello scenario post-Covid, 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 (2017-2018-2019-2020) di un campione composto da 250 cooperative sociali estratte dalla banca dati Aida di Bureau Van Dijk⁶.

Per la definizione del campione sono stati considerati:

1. il livello territoriale (3 macro-regioni: Nord, Centro e Sud e Isole);
2. la tipologia di cooperativa sociale: A (gestione di servizi socio-sanitari ed educativi) e B (svolgimento di attività finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate) - è stata definita sulla base del codice Ateco⁷ 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 2020: micro (valore della produzione inferiore ai 250 mila euro), medie (tra i 250 mila ed il milione di euro) e grandi (valore della produzione superiore al milione di euro).

AREA GEOGRAFICA	TIPO	<=250K	250K-1MIL	>1MIL	TOTALE
NORD	A	19	23	31	73
	B	12	15	13	40
CENTRO	A	14	7	8	29
	B	11	3	6	20
SUD E ISOLE	A	36	11	9	56
	B	19	8	5	32
TOTALE		111	67	72	250

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

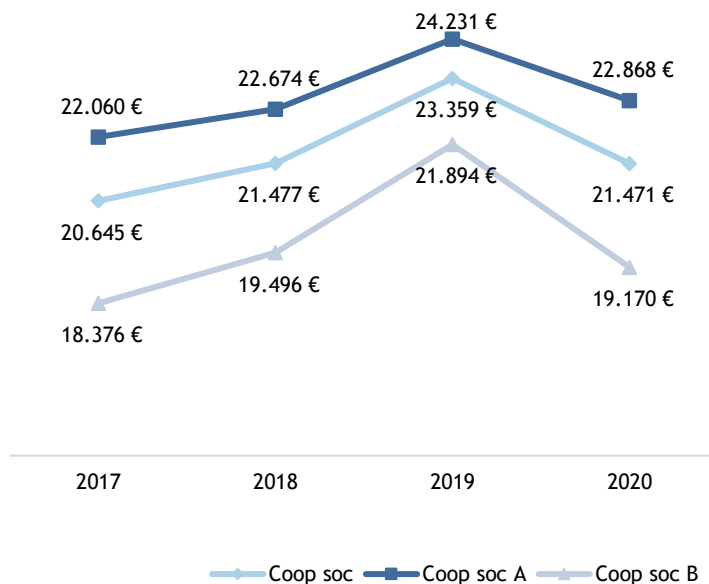
- **produttività:** valore aggiunto pro capite (valori medi, €)
- **redditività:** EBITDA (valori medi, €), ROA (valori medi, %)
- **dimensione patrimoniale e flussi finanziari:** patrimonio netto/totale attivo (valori medi, %), capitale sociale/totale attivo (valori medi, %), liquidità corrente (%),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

⁶ <https://aida.bvdinfo.com/version-2015128/home.serv?product=AidaNeo>

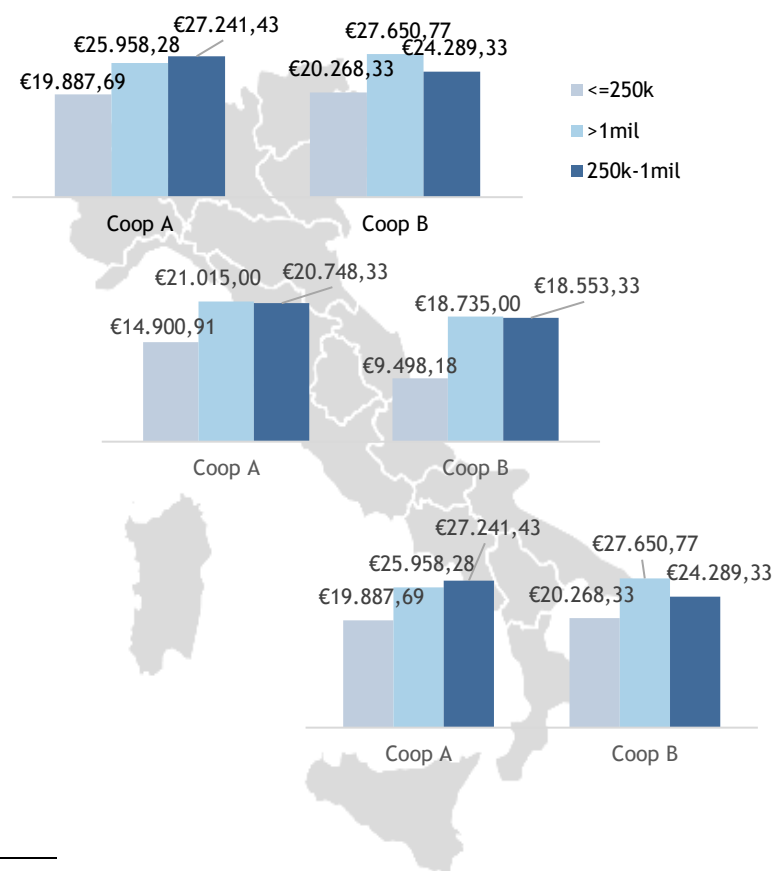
⁷ Classificazione delle attività economiche <http://www.istat.it/it/archivio/17888>

1. PRODUTTIVITÀ

VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE⁸ per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



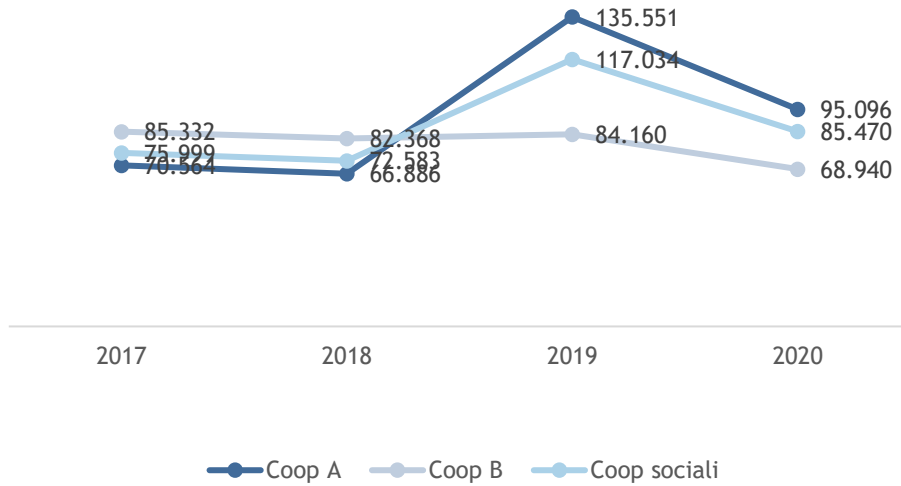
VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



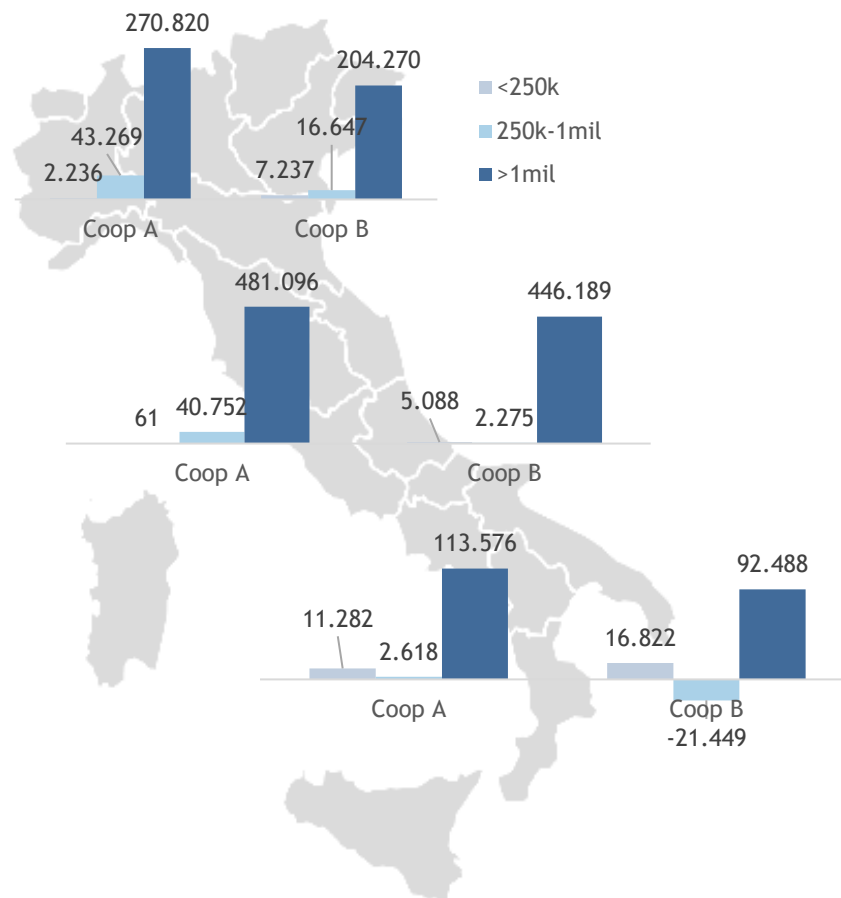
⁸ Totale valore della produzione / dipendenti

1. REDDITIVITÀ

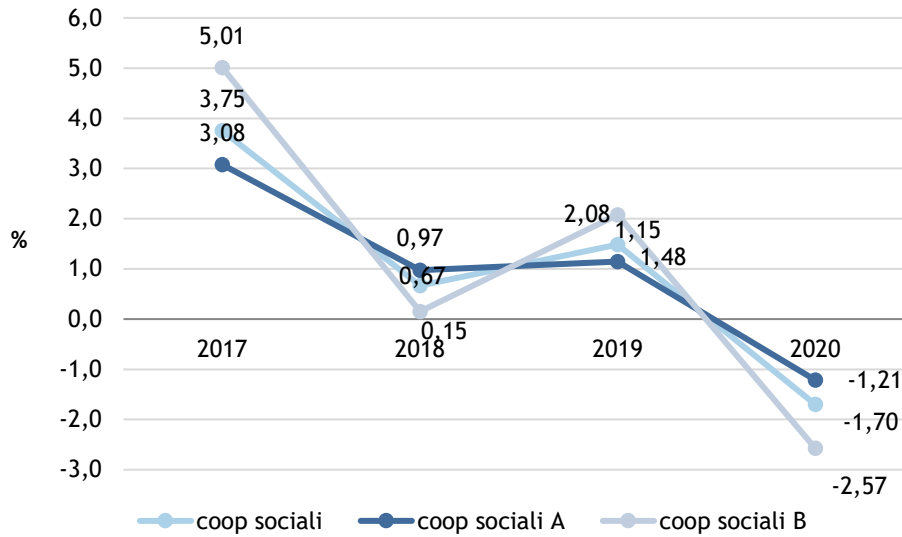
EBITDA per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



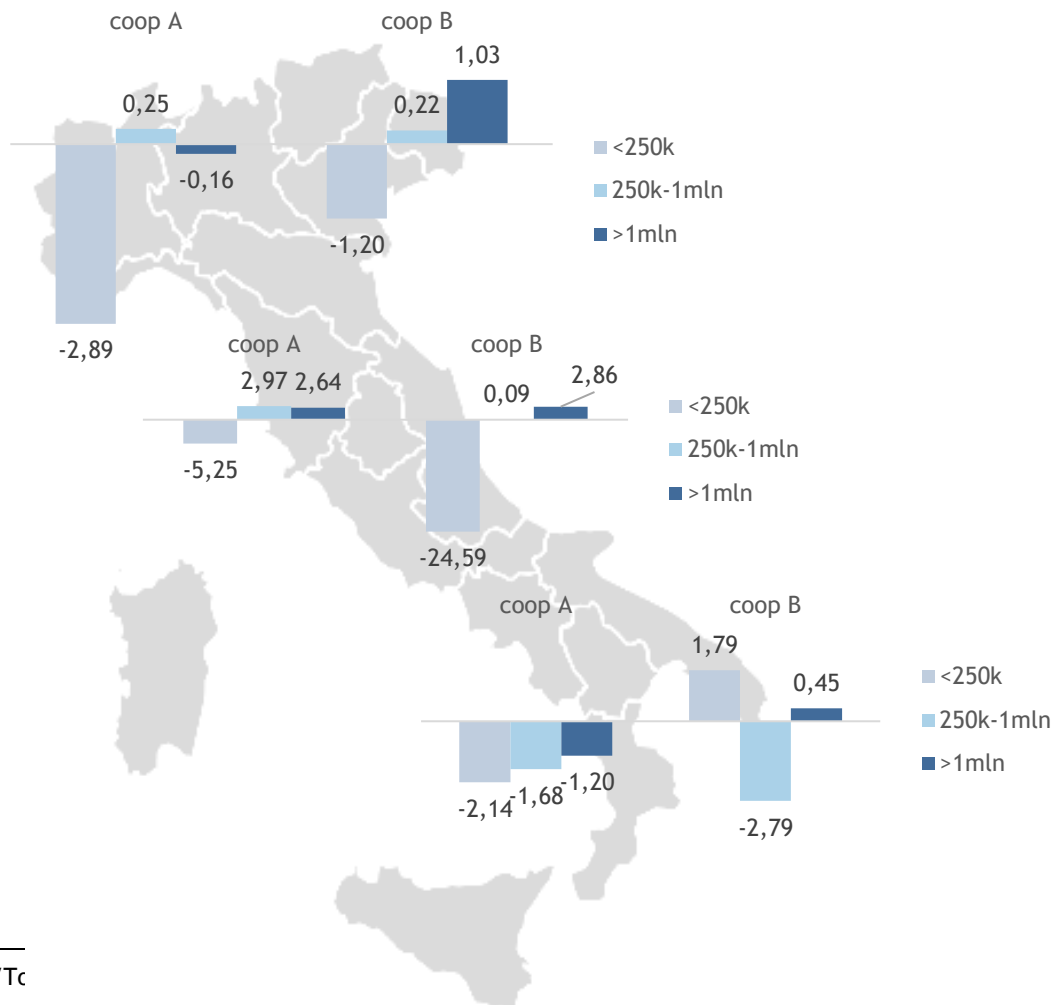
EBITDA per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



ROA⁹ (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



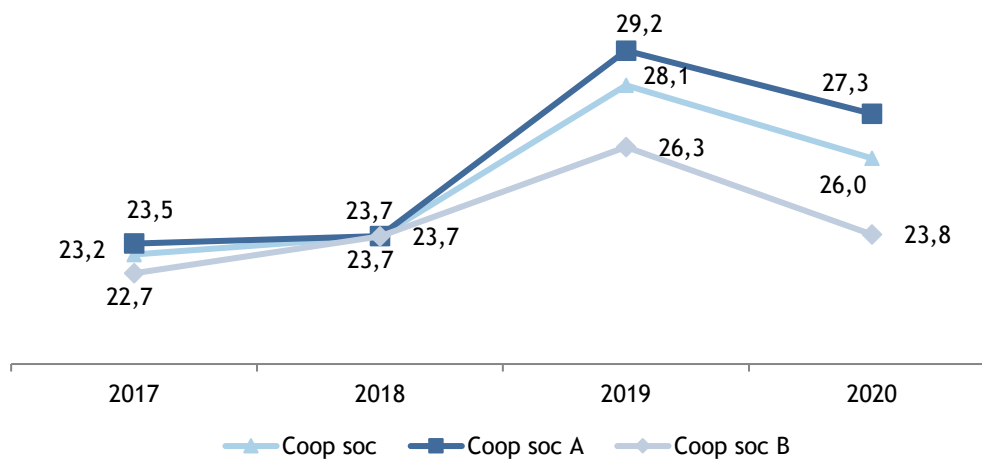
ROA (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



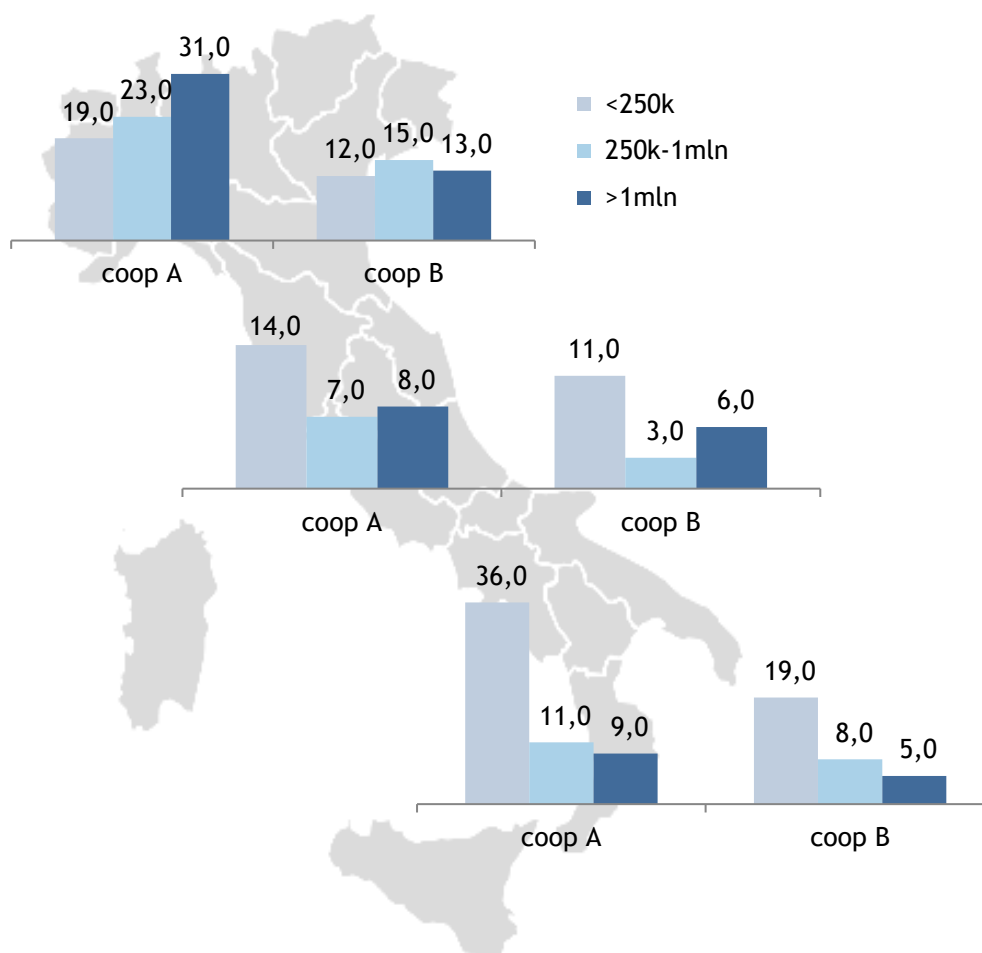
⁹ (Risultato operativo/Tc)

1. DIMENSIONE PATRIMONIALE E FLUSSI FINANZIARI

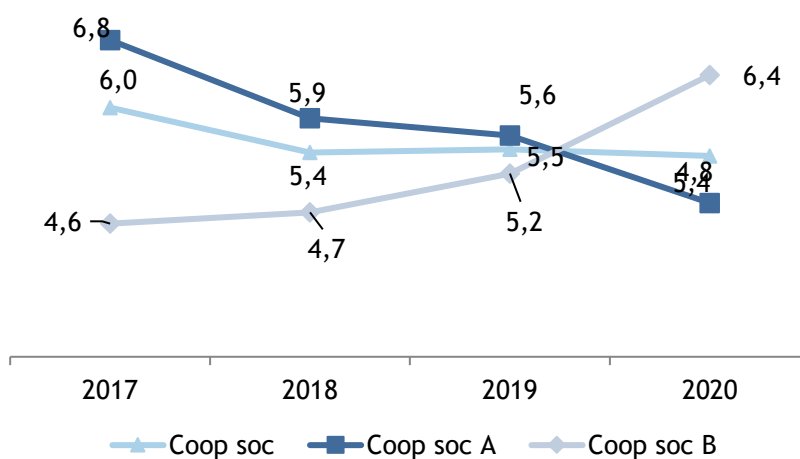
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



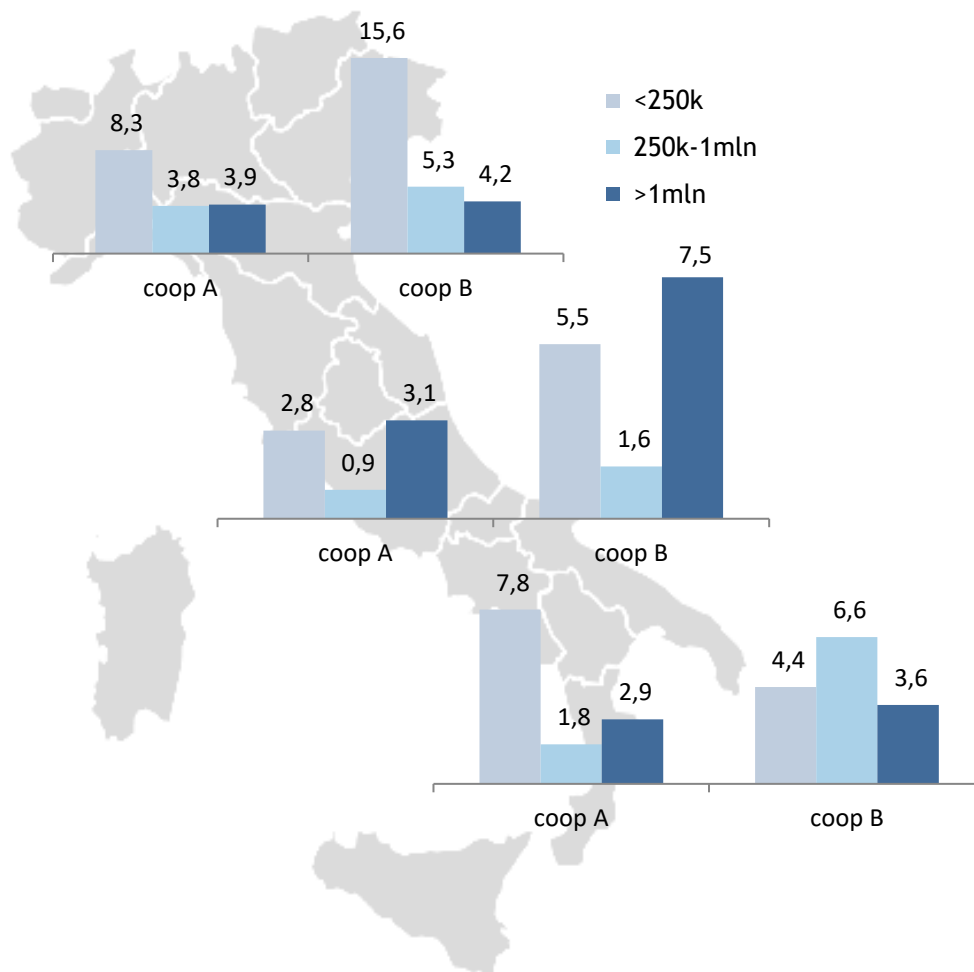
PATRIMONIO NETTO/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



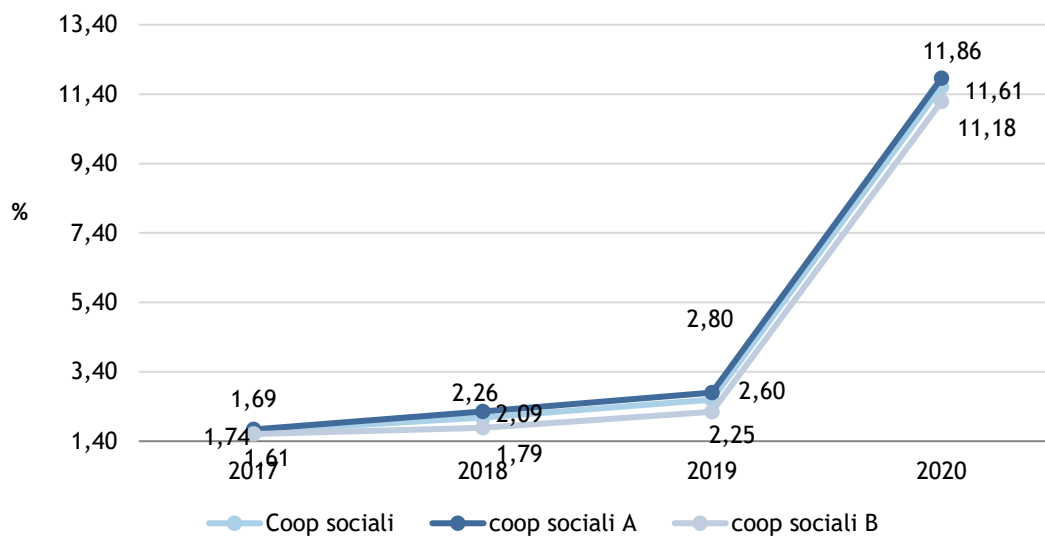
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



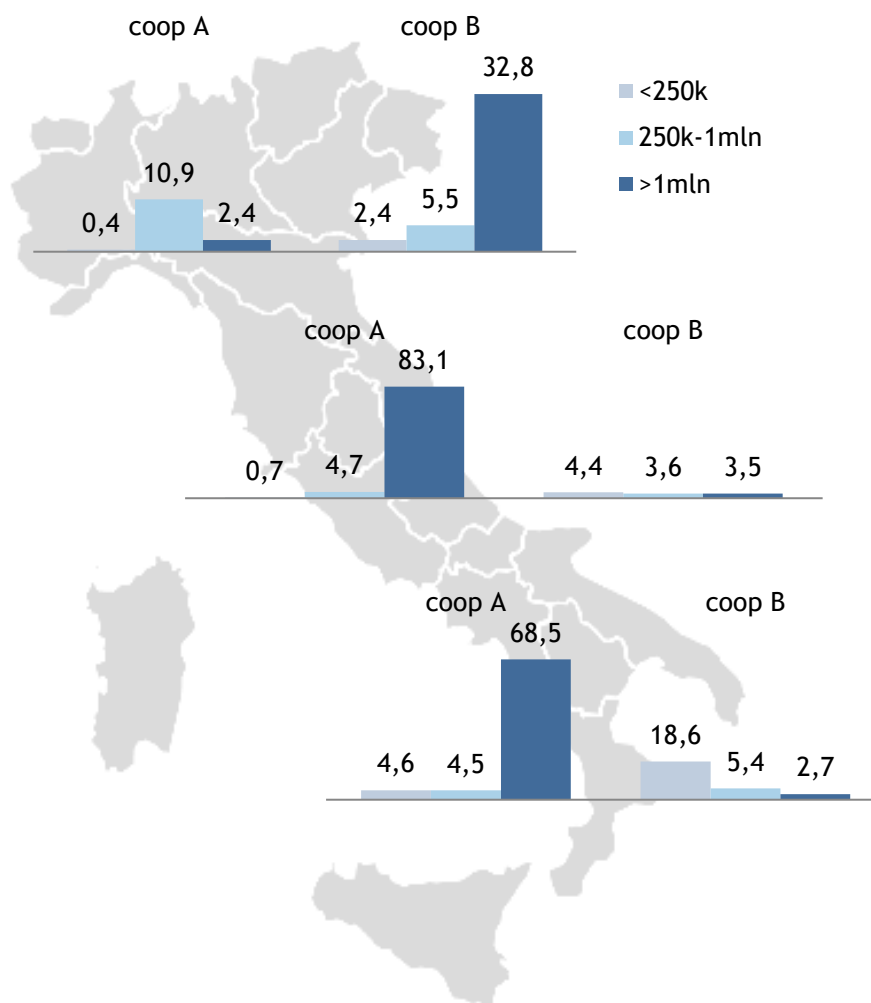
CAPITALE SOCIALE/TOT. ATTIVO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



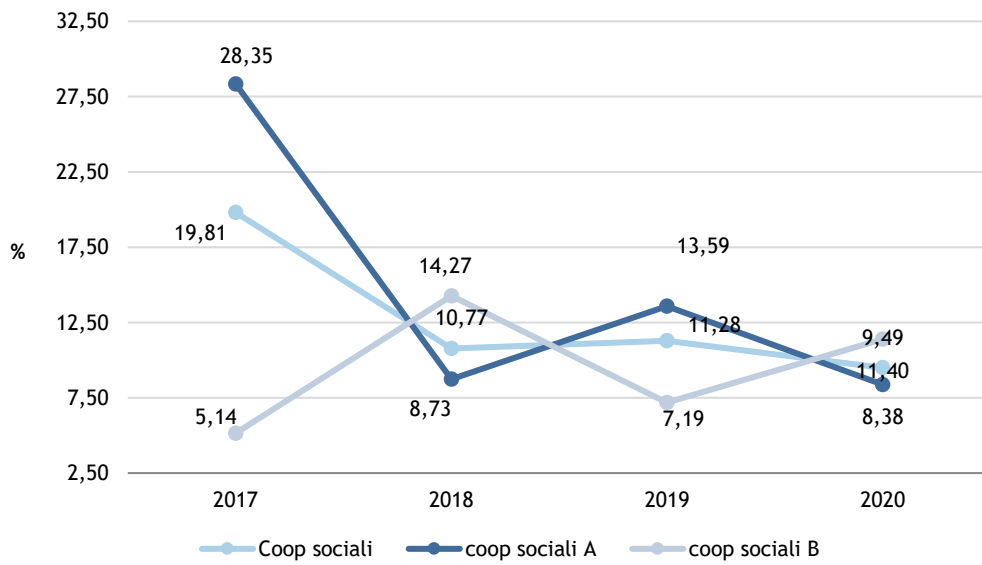
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



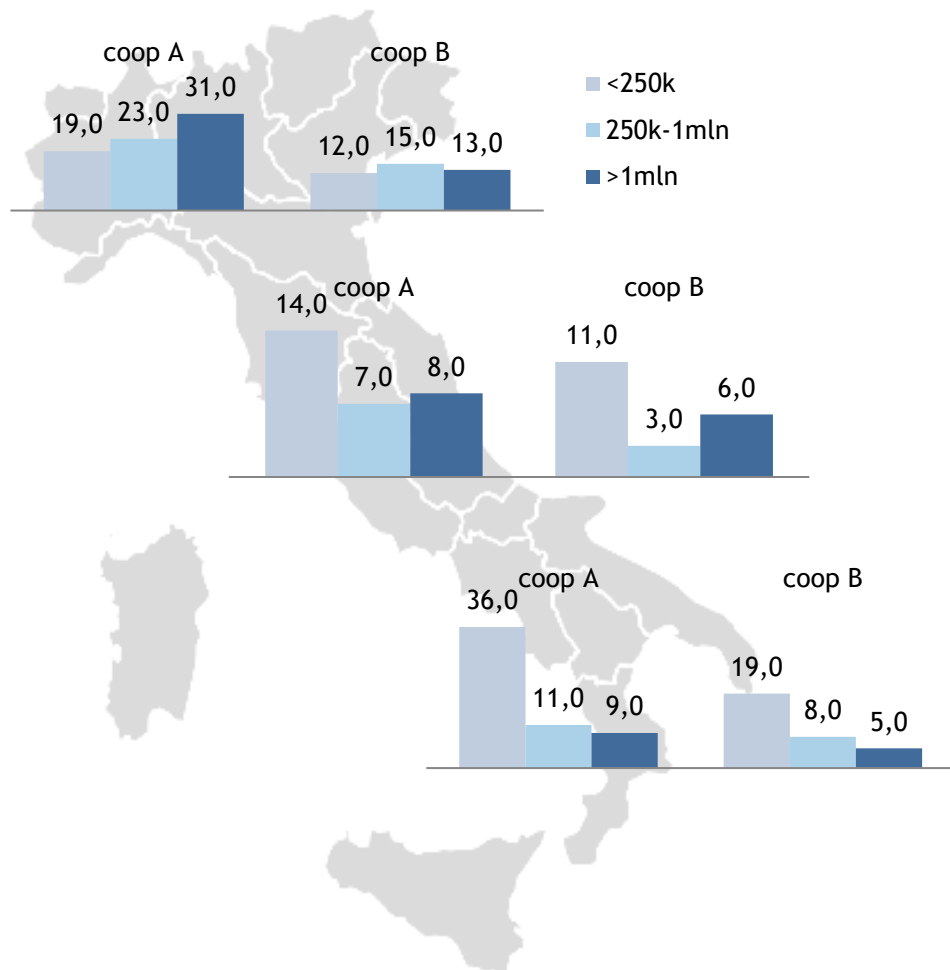
LIQUIDITÀ CORRENTE (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia (valori medi, anni 2017-2020)



RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (%) per tipologia e area geografica (valori medi, anno 2020)





INTESA  SANPAOLO

A cura di

 **aiccon**
cooperazione | non profit

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".

