

## La finanza come *driver* di crescita: quali opportunità per l'impresa sociale?

Paolo Venturi (Aiccon), Flaviano Zandonai (Euricse, Iris Network)

### Un punto di vista rilevante

Lo sviluppo dell'impresa sociale, cioè di quella forma organizzativa privata che produce beni e servizi per obiettivi di interesse generale, si può far risalire a diversi fattori storico – economici e sociali. Nel corso del tempo, infatti, l'attenzione si è concentrata su aspetti quali: i mutamenti dei sistemi di welfare, in particolare in alcuni comparti come i servizi socio assistenziali, educativi, ecc.; l'evoluzione del terzo settore, considerando l'emergere e il progressivo espandersi di una dimensione produttiva e commerciale; i rapporti con alcuni interlocutori – chiave, in primis con la Pubblica Amministrazione nella veste di cliente e insieme partner di queste imprese; l'affermarsi dell'impresa sociale nel più vasto contesto dell'imprenditorialità, in particolare quella più orientata all'innovazione [Borzaga, Fazzi, 2011].

In epoca più recente, e probabilmente nel prossimo futuro, un punto di vista privilegiato per “leggere” l'evoluzione dell'imprenditoria sociale è costituito da quel complesso di operatori finanziari, privati soprattutto, che hanno deciso di investire in questo settore. La cosiddetta “finanza sociale” si sta infatti velocemente arricchendo di attori e di prodotti e quindi, inevitabilmente, contribuirà a determinare lo sviluppo di tutte quelle imprese che si prefiggono di produrre beni e servizi ad elevato impatto sociale.

Se quindi la finanza si appresta a divenire uno *stakeholder* (e spesso anche uno *shareholder*) rilevante dell'impresa sociale è utile approfondire la conoscenza dei soggetti che ne fanno parte e soprattutto mettere in luce le aspettative, gli approcci, le visioni che sono alla base della strategia nei confronti di questo particolare “oggetto d'investimento”. D'altro canto è rilevante approfondire anche aspettative, approcci e visioni che animano le imprese sociali nei confronti della finanza, intesa come risorsa necessaria sia per la gestione ordinaria, ma soprattutto per sostenere lo sviluppo e l'innovazione di queste imprese.

### La domanda di finanza sociale

Nella fase attuale intorno alla finanza che investe nel “sociale”, esiste un'attenzione crescente e forse anche eccessiva, poiché affida alla dimensione finanziaria una valenza generativa sui processi di nascita e sviluppo dell'imprenditorialità sociale. Questa ipotesi, per quanto importante, non può ritenersi adeguata per il contesto italiano dove il 68% delle imprese sociali è frutto di un'iniziativa collettiva che ha l'obiettivo di rispondere a bisogni della comunità e affida, pertanto, alla finanza un ruolo strumentale e non “emergente” [Venturi, Zandonai, 2012].

L'ecosistema dell'imprenditoria sociale appare però fortemente attratto dalla dimensione finanziaria: prova di ciò ne sono sia i nuovi attori sul lato dell'offerta, sia i *policy makers* che

identificano proprio nel finanziamento la chiave di volta per inaugurare una nuova stagione di crescita. Il documento di *policy* più emblematico in tal senso è l’Iniziativa per l’imprenditoria sociale della Commissione Europea [Commissione Europea, 2011]. Si tratta di una Comunicazione il cui “piatto forte” consiste in un “piano per l’imprenditoria sociale” all’interno del quale il finanziamento, sia pubblico (fondi strutturali 2014-2020) che privato (fondi d’investimento sociali certificati) costituisce l’elemento centrale.

A fronte di questa attenzione crescente è utile guardare anche al versante della domanda, ovvero alle caratteristiche delle imprese sociali che dovrebbero beneficiare di questa massa finanziaria dedicata. Di seguito vengono proposti alcuni riscontri empirici tratti da indagini realizzate su queste imprese - in particolare su cooperative sociali, ovvero sul modello più diffuso e affermato di impresa sociale in Italia - e sul più ampio bacino del terzo settore.

**Tabella 1. Modalità di finanziamento degli investimenti delle imprese sociali**

	v.a.	%
autofinanziamento	3.690	68,2
prestiti di amici, parenti e conoscenti	282	5,2
prestiti presso istituti di credito tradizionali	1.204	22,2
prestiti presso Istituti di credito specializzati	151	2,8
apporto di capitale sociale	383	7,1
agevolazioni pubbliche/comunitarie	667	12,3
prestiti intra gruppo	7	0,1
finanza innovativa	31	0,6
Altro	381	7,0

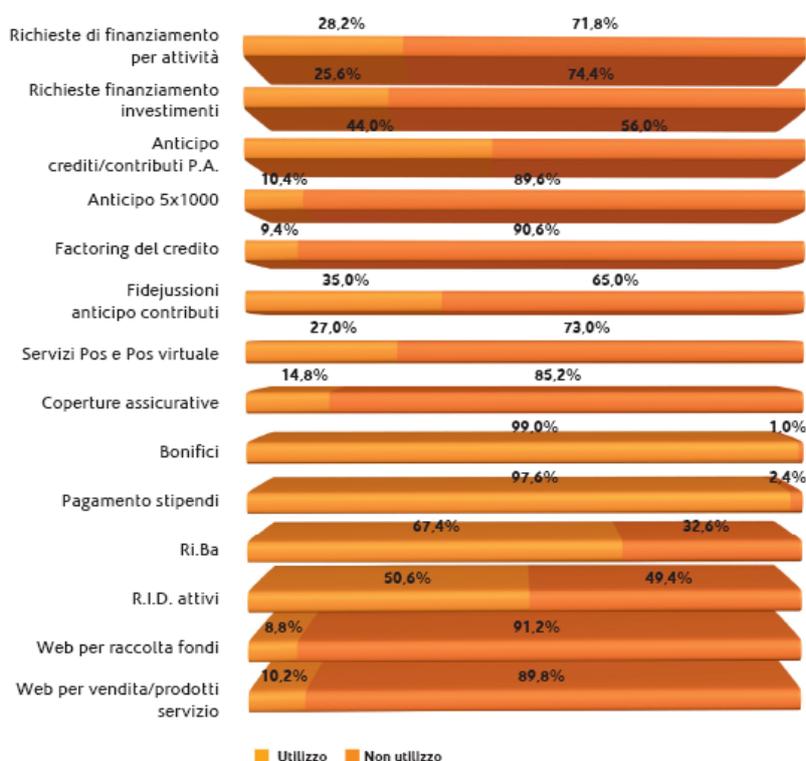
Fonte: Rapporto Iris Network 2012

Il primo riscontro viene dall’indagine realizzata da Iris Network per la redazione della seconda edizione del Rapporto sull’impresa sociale [Venturi, Zandonai, 2012]. Si tratta di un campione rappresentativo di oltre 11mila imprese sociali presenti nei database camerali. Tra le varie domande una si soffermava sulle modalità di finanziamento degli investimenti compiuti da queste imprese. La risposta è piuttosto netta: poco meno del 70% delle imprese sociali italiane non ricorre a prestiti finanziari, ma punta a raccogliere risorse interne attraverso l’autofinanziamento. Trattandosi nella maggior parte dei casi di imprese cooperative si tratta, con tutta probabilità, di prestito da soci, capitale sociale, utili reinvestiti. Appare ancora scarso, invece, il finanziamento esterno, anche attraverso l’utilizzo di istituti finanziari specializzati, nonostante la crescita dell’offerta a cui si è accennato in precedenza.

Un ulteriore, interessante, approfondimento riguarda i dati dell’Osservatorio UBI Banca di recente istituzione, la cui prima edizione ha analizzato il rapporto tra impresa sociale e credito basandosi su un campione di cooperative sociali [Osservatorio UBI Comunità, 2012]. I dati proposti nella tabella successiva, evidenziano un utilizzo di prodotti bancari conservativo, orientato cioè alla gestione ordinaria dell’impresa. Solo ¼ degli intervistati ha richiesto finanziamenti per effettuare investimenti, mentre invece sono più diffusi strumenti come l’anticipo fatture per far fronte al ritardo dei pagamenti da parte dei clienti (della Pubblica Amministrazione in particolare) che è utilizzato dal 44% del campione. O anche le richieste di finanziamento per la gestione di attività ordinarie (28%).

Esiste però una diversa domanda di finanza nelle imprese sociali dovuta alla diversa intensità con cui queste imprese si posizionano nei loro mercati di riferimento. Un maggior orientamento alla domanda privata pagante (*market*) aumenta la domanda di finanza di investimento e sviluppo, mentre se le imprese sociali costruiscono il proprio portafoglio solo con contratti di fornitura per conto della Pubblica Amministrazione ne consegue una domanda di finanza più conservativa e tesa a correggere le patologie di un sistema fortemente colpito dai ritardi sui pagamenti.

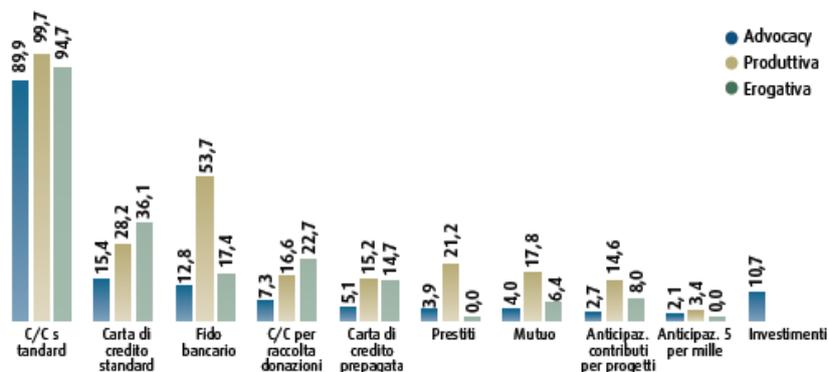
**Figura 1. Utilizzo degli strumenti / servizi bancari negli ultimi 12 mesi**



Fonte: Osservatorio UBI Comunità, 2012

Allargando lo spettro all'intero terzo settore italiano emergono alcune interessanti differenze nell'utilizzo dei diversi strumenti finanziari a seconda che si considerino le macro funzioni svolte: *advocacy* (rappresentanza e tutela dei diritti), erogativa (risorse economiche e altri benefici) e produttiva (imprenditoria sociale) [Fondazione Unicredit, 2012].

**Figura 2. Prodotti finanziari posseduti per tipologia di istituzione non profit**



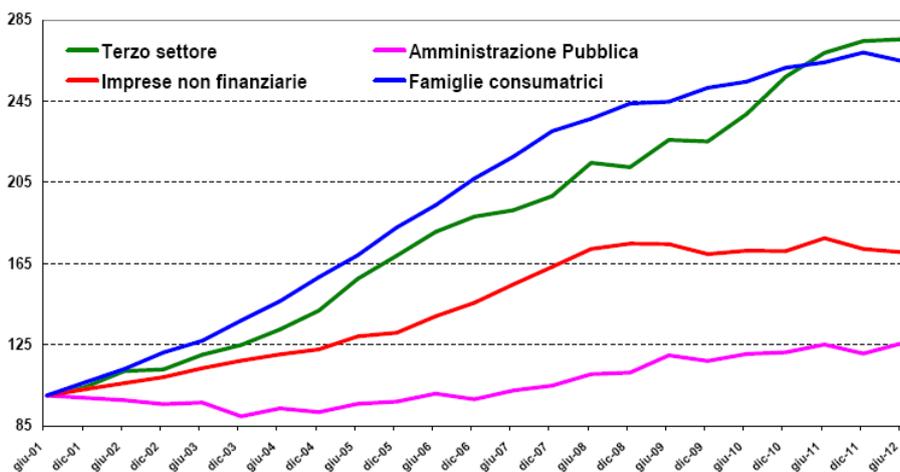
Fonte: Indagine Fondazione Unicredit, 2012

Le organizzazioni di terzo settore più orientate in senso produttivo fanno un uso maggiore dei classici strumenti di indebitamento utilizzati dalle imprese: fidi bancari, prestiti, mutui, oltre all'anticipazione di contributi per progetti. Il tutto però con percentuali non particolarmente rilevanti se si considera il solo sotto insieme delle organizzazioni di tipo produttivo.

### Perché investire nell'impresa sociale?

Se quindi la domanda di finanza da parte delle imprese sociali, stando ai dati appena presentati, risulta ancora piuttosto scarsa, perché si assiste ad una crescita dell'offerta? Una possibile risposta si trova nei dati recentemente presentati da Banca d'Italia rispetto all'utilizzo del credito bancario da parte delle organizzazioni di terzo settore e delle imprese sociali [Gobbi, 2012]. In primo luogo, i dati confermano il carattere residuale del credito al terzo settore che ammonta a circa 10 miliardi di euro, pari a solo lo 0,7% del totale.

**Figura 3. Evoluzione del credito in Italia\***



Fonte: Banca d'Italia, 2012 \* numero indice giugno 2001=100; valori nominali

La dinamica di medio periodo lascia però intravedere una chiara tendenza all'espansione del credito alle organizzazioni di terzo settore, ben più intenso di quanto realizzano la Pubblica Amministrazione e le imprese for profit. Nell'ultimo biennio, inoltre, il tasso di crescita del terzo settore ha superato anche quello fatto registrare dalle famiglie. La performance del terzo settore non è comunque univoca perché è trainata soprattutto dai soggetti di natura imprenditoriale. Le cooperative sociali, infatti, hanno quasi quintuplicato l'accesso al credito bancario in poco più di un decennio.

Una possibile spiegazione di questa tendenza così netta e che si protrae ormai nel medio periodo riguarda l'affidabilità del terzo settore come cliente del sistema bancario: il rapporto tra tassi di sofferenza e prestiti bancari del terzo settore è infatti pari a poco più del 3% allineandosi al *benchmark* rappresentato dalle famiglie (in assoluto il cliente più affidabile) e mantenendosi a distanza dai tassi più elevati (oltre il 5%) fatti registrare dalle imprese for profit.

A sua volta questo risultato chiama in causa altri fattori, accomunati da una certa ambivalenza. Da una parte si evidenzia il carattere "anticiclico" del terzo settore, in quanto sa rispondere a bisogni di particolare rilevanza sociale rispetto ai quali la Pubblica Amministrazione si trova in crescente difficoltà per due ordini di ragioni. In primo luogo per l'ormai ben conosciuta diminuzione delle risorse economiche a disposizione e, in secondo luogo, per la scarsa capacità di cogliere la dinamica di bisogni sempre più differenziati e che quindi richiedono maggiore flessibilità d'intervento. D'altro canto lo stesso dato potrebbe essere interpretato considerando la scarsa quantità di prestito bancario richiesto dal terzo settore: il 34% di chi è ricorso al credito lo ha fatto per una cifra non superiore a 50mila euro. Si tratta quindi di un "microcredito" che fa assomigliare queste organizzazioni più a una famiglia che a un'impresa. D'altro canto dati più recenti sempre di fonte Banca d'Italia indicano che il deterioramento del credito al terzo settore si concentra in misura maggiore soprattutto presso i pochi soggetti che hanno richiesto finanziamenti più consistenti, ad indicare una certa difficoltà a gestire un indebitamento di dimensioni maggiori probabilmente destinato a finanziare investimenti rilevanti [Gobbi, 2012].

### **Crescere con la finanza**

Pur trattandosi di un settore ancora residuale in termini finanziari, il terzo settore e in particolare l'impresa sociale mostra una chiara tendenza alla crescita e una buona affidabilità nella gestione delle risorse economiche prese a prestito. Più in generale si tratta di soggetti che contribuiscono alla "tenuta del Paese" in termini di coesione e di qualità della vita, generando un impatto sociale (ma anche occupazionale ed economico) positivo che viene sempre più riconosciuto e rendicontato (almeno nei suoi aspetti essenziali) [Unioncamere, Symbola, 2010]. A ciò si aggiunge che lo Stato, il principale partner, finanziatore e, in alcuni casi, competitor del terzo settore sta progressivamente ridimensionando il suo impegno diretto in alcuni ambiti del welfare, lasciando un maggiore spazio - spesso invero sguarnito - alle organizzazioni sociali. In questo quadro si affacciano sempre più numerosi attori della finanza - in particolare istituti di credito specializzati - che, per le ragioni indicate in precedenza, decidono di investire in questo settore. Il fatto che, in molti casi, si tratti di

soggetti privati for profit può essere spiegato grazie a una strategia volta a recuperare la legittimità compromessa nei confronti dell'opinione pubblica, in particolare rispetto a consumatori che, sempre più diffusamente, "votano con il portafoglio", cioè chiedono con i loro comportamenti di consumo una redistribuzione più equa di risorse economiche [Becchetti, 2012]. Il nuovo imperativo di generare "valore condiviso" per una pluralità di portatori di interesse [Porter, Kramer, 2011] può essere quindi realizzato anche attraverso nuove modalità di finanziamento e in senso lato di sostegno a soggetti di terzo settore e imprese sociali.

Naturalmente gli attori della finanza sociale, in quanto investitori, entrano sempre più nel merito delle strategie e delle opzioni di sviluppo delle organizzazioni che sostengono. Seguendo una tendenza già diffusa nei paesi anglosassoni, alcuni diventano, essi stessi, imprenditori sociali gestendo beni e servizi in competizione con i soggetti "tradizionali" [Kramer, 2009]. Ma anche al di fuori di questo scenario emergono tendenze molto chiare nel rapporto tra impresa sociale e finanza specializzata, in particolare su come quest'ultima approccia la crescita del settore enfatizzando aspetti quali:

- la scalabilità dell'innovazione sperimentata su base locale o in particolari settori di intervento, per renderla disponibile ad ampio raggio abbassando i costi di trasferibilità;
- la crescita dimensionale, sostenendo aggregazioni tra organizzazioni di piccole / medie dimensioni e legami di rete più stringenti, in modo da poter gestire progettualità - e risorse – in un'ottica di sistema;
- l'enfasi sulla rendicontazione dell'impatto in termini sociali ed economici, mettendo in secondo piano gli attributi di carattere normativo (ad esempio il carattere non lucrativo);
- la capacità di cofinanziamento, in modo da poter attrarre più consistenti stock di risorse economiche da destinare a progetti di sviluppo e di innovazione;
- la ricerca di maggiore efficienza grazie alla quale liberare ulteriori risorse da destinare al finanziamento della produzione destinata ai beneficiari delle attività.

L'insieme di queste richieste può indurre, da un lato, una colonizzazione dell'imprenditoria sociale da parte di una finanza che dispone non solo di risorse economiche, ma anche di competenze in grado di discriminare le singole progettualità, ma anche le strategie e financo la mission di queste imprese. D'altro canto, come ricordava un articolo apparso sul settimanale Economist e dedicato al Big Society Capital - il nuovo fondo d'investimento per l'impresa sociale da poco operativo nel Regno Unito - *"There is a risk that BSC (Big Society Capital ndr) will have so much cash and so few decent places to invest"*. In altri termini, il rischio opposto è che non esistano organizzazioni d'impresa sociale in grado di intercettare e utilizzare in modo efficace la massa monetaria investita in questo comparto. Il tema, peraltro, è già stato sollevato anche a livello nazionale: lo studio condotto dalla società Avanzi di Milano per conto della ex Agenzia per il terzo settore sulla possibile costituzione di un listino borsistico per l'impresa sociale, di fatto indicava la necessità di introdurre nuovi modelli di impresa sociale

diversi da quelli oggi esistenti, stante i vincoli normativi, ma più in generale la scarsa strutturazione del settore per poter beneficiare di questo nuovo strumento [Dal Maso, Zanoni, 2008].

In conclusione quali azioni possono quindi essere messe in atto per avvicinare domanda e offerta di finanza sociale? Nei punti seguenti vengono indicati alcuni campi di investimento che rispondono a un effettivo rafforzamento dell'imprenditoria sociale.

- Sostegno della capitalizzazione delle imprese sociali grazie a iniziative come il fondo Jeremie che in regione Lombardia è stato utilizzato per consentire ai soci di aumentare la quota di capitale delle cooperative sociali di appartenenza. Una maggiore capitalizzazione può infatti svolgere un effetto leva rispetto all'accesso a risorse finanziarie importanti, necessarie per compiere investimenti di rilievo.
- Sostegno alla patrimonializzazione, ad esempio per acquisire sedi e centri di servizio, spesso grazie a operazioni di rigenerazione di beni immobili come asset comunitari, destinandoli a nuove forme d'uso sociale (dai beni confiscati a quelli di ordini religiosi fino a beni dismessi di origine pubblica).
- Finanziamento del capitale di rischio, incentivando non solo investitori strategici, ma anche la "micro finanza" dei business angels che già oggi svolge un ruolo importante per il finanziamento di start up imprenditoriali.
- Strutture di supporto: consorzi, associazioni temporanee d'impresa, contratti di rete, gruppi cooperativi, ecc. possono svolgere un'importante funzione di sostegno e di diffusione dell'innovazione, abbassando il livello di rischio imprenditoriale in capo a una singola organizzazione; inoltre queste stesse reti possono agire anche come "organismi di implementazione" di programmi di finanziamento pubblici, privati e misto pubblico-privati, come nel caso delle "sovvenzioni globali" regionali [AaVv, 2007].
- Definizione di nuovi modelli di partnership fra Pubblico e Privato Sociale tesi a promuovere attraverso nuove forme di governance, modelli imprenditoriali per la gestione dei nuovi "beni comuni".

## Bibliografia

AaVv (2007), "Lo strumento della Sovvenzione Globale Piccoli Sussidi: un'analisi degli assetti organizzativi e dei contenuti procedurali", in *Quaderni di Tecnostruttura – Gli Strumenti*, n. 23.

Becchetti L. (2012), *Il mercato siamo noi*, Bruno Mondadori, Milano.

Borzaga C.-Fazzi L. (2011), *Le imprese sociali*, Carocci, Roma.

Cesarini F., Barbetta G.P. (2004), *La finanza specializzata per il terzo settore in Italia*, Bancaria Editrice, Roma.

Commissione Europea (2011), *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, SEC(2011)1278, Bruxelles.

Dal Maso D., Zanoni D. (2009), "Verso la borsa sociale", in *Aretè*, n. 3, pp. 35-52.

Fondazione Unicredit (a cura di) (2012), *Il valore economico del Terzo Settore in Italia. Rapporto di ricerca*, Milano.

Gobbi G. (2012), *Evoluzione della domanda di credito per il Terzo Settore, intervento nel corso della XI edizione delle Giornate di Bertinoro*, Bertinoro (FC).

Kramer M.R. (2009), "Catalytic Philanthropy", in *Stanford Social Innovation Review*, Fall.

Osservatorio Ubi Comunità (a cura di) (2012), *Indagine sui fabbisogni finanziari della cooperazione sociale in Italia. Prima edizione*, Milano.

Porter M.E.-Kramer M.R. (2011), *Creare valore condiviso*, in «Harvard Business Review Italia», n. 1/2, gennaio / febbraio, pp. 68-84.

Unioncamere, Symbola (a cura di) (2011), *PIQ. Prodotto Interno Qualità. Una nuova misura dell'economia per leggere l'Italia e affrontare la crisi. Rapporto 2010*.

Venturi P.-Zandonai F. (2012), *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa. Rapporto Iris Network*, altreconomia, Milano.