



Funded by the
European Union



Supply – demand gap analysis

Cinzia Pollio - Koinon

Presentazione dei risultati del progetto Attracting communities towards social enterprise investment - ACT SOCIAL 23 giugno 2015 - Università degli Studi di Brescia



Funded by the
European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

Obiettivi della ricerca

Panoramica lato supply

Quali caratteristiche dovrebbero avere le imprese sociali per risultare «finanziabili / investibili» e come evolvere verso il modello identificato?

Offrire ad alcune delle cooperative del Consorzio Camunia una guida concreta attraverso un'azione di coaching / consulenza

Step della ricerca

- Quadro di riferimento
 - Analisi schematica dell'offerta: attori, strumenti
 - Indagine qualitativa presso suppliers rilevanti
 - Key findings
-
- Guida operativa nei confronti di 4 cooperative selezionate (in corso)

Quadro di riferimento

Evoluzione sistema di welfare a partire dalla fine degli anni '70

Privatizzazione / sviluppo terzo settore, «welfare society»

Nel terzo settore, la cooperazione sociale è divenuta a partire dalla seconda metà degli anni '90 il soggetto imprenditoriale cardine, le cooperative in molti casi sono divenute imprese di dimensioni ragguardevoli

- Altri soggetti associazioni, fondazioni operating, enti ecclesiastici

Quadro di riferimento

In Italia non si è (ancora?) sviluppato un mercato dell'equity (né pubblico né da parte di investitori istituzionali) per le cooperative sociali, soprattutto in ragione dei limiti imposti dalla normativa:

- divieto di distribuzione dei dividendi (solo interesse legale + due punti) e delle riserve
- devoluzione, in caso di scioglimento, del patrimonio sociale (dedotto il capitale versato), a scopi di pubblica utilità
- ai possessori di strumenti finanziari non può in ogni caso essere attribuito più di un terzo dei voti spettanti all'insieme dei soci presenti in ciascuna assemblea e non può essere riservato il diritto di eleggere più di un terzo degli amministratori

Quadro di riferimento

La disciplina dell'impresa sociale (legge 118/2005 e d.lgs. 155/2006) mantiene sostanzialmente i limiti previsti dalla 381/91, prevedendo:

- il divieto alla distribuzione (diretta e indiretta) degli utili (fondi e riserve)
- la possibilità di remunerare strumenti finanziari nella misura massima di 5 punti + il tasso di riferimento
- devoluzione del patrimonio in caso di scioglimento
- impossibilità di direzione e controllo da parte di imprese private con finalità lucrative

Struttura dell'offerta

In Italia quasi inesistente mercato dell'equity:

- Investitori istituzionali: fondi di private equity (social impact fund), fondi pensione, compagnie assicurative, banche di investimento
- (tanto più) investitori privati

La finanza per l'imprenditoria sociale è sostanzialmente lending

- Tradizionale: credito a breve (< 18 mesi, prestiti, smobilizzi) e a medio lungo termine (mutuo, leasing)
- Prestiti obbligazionari
- Crowdfunding
- Microfinanza
- Credito mutualistico
- Consorzi mutualistici (CGM Finance)

Attori campo equity (poche eccezioni)

CFI (cooperazione finanza impresa)

- investitore istituzionale per la promozione di piccole e medie imprese (parametri UE, meno di 250 addetti, fatturato < 50 mln €, attivo < 43 mln €) coop di produzione e lavoro e sociali
- Start up (WBO), sviluppo, consolidamento, riposizionamento
- Anche finanziamenti

Oltre Venture

- Venture capital sociale

Attori campo lending: intermediari generalisti e specializzati per il sociale

Generalisti:

- tutti, compreso il credito cooperativo (non ha strutture centrali dedicate all'impreditoria sociale, eventuali specializzazioni sono di competenza, nelle banche territoriali)

Specializzati:

- Autonomi: Banca Prossima, Banca Etica, CGM Finance (consorzio di scopo, attività mutualistica)
- Divisioni: UBI Comunità

Attori: supporto al lending

Va citata azione dei Confidi, consorzi di garanzia collettiva dei fidi (Cooperfidi, confidi nazionale unitario di ACI):

- svolgono attività di prestazione di garanzie per agevolare le imprese nell'accesso ai finanziamenti, a breve medio e lungo termine, destinati alle attività economiche e produttive d.lgs. 385/93

Struttura dell'offerta: prestiti obbligazionari

Social impact fund:

- Sono strumenti finanziari innovativi (in Italia allo stato embrionale, Banca Prossima) utilizzati da soggetti pubblici per raccogliere finanziamenti privati destinati alla realizzazione di progetti di pubblica utilità (pay for success: rendimenti condizionati al raggiungimento di risultati)

Social bond:

- Titoli obbligazionari che offrono ai sottoscrittori la possibilità di sostenere iniziative sociali (es. UBI Comunità), per ora non legati a misure di impatto

Mini bond:

- Titoli di credito emessi da piccole e medie imprese anche cooperative (10 – 249 dip, fatturato inferiore a 2 mil di €), ACI stima oltre 400 cooperative potenzialmente idonee (bilancio certificato, pubblicare prospetto ad hoc)

Struttura dell'offerta: crowdfunding

Forma di prestito che, attraverso una piattaforma on-line, consente agli investitori privati, persone fisiche o giuridiche, di erogare somme di denaro per progetti a valore sociale

Le piattaforme di crowdfunding hanno caratteristiche diverse ed è possibile classificarle in quattro categorie:

- Reward, prevede una ricompensa non necessariamente in denaro
- Donation (fundraising)
- Lending, denominato anche social lending: effettuare un finanziamento (es. Terzo Valore di Banca Prossima)
- Equity: acquisire un titolo di partecipazione in una società;
- Ibrido: combinazione di più tipologie

Struttura dell'offerta: microfinanza

Microassicurazione, microleasing, microcredito...

Il microcredito (PerMicro, MAG) consiste in un prestito di dimensioni ridotte, non coperto da garanzie reali, associato a servizi di tutoring e coaching: può essere corrisposto anche per sostenere microimprenditorialità (cooperative con meno di 10 dipendenti)

Struttura dell'offerta: fondi mutualistici (I.59/92)

Fondosviluppo (Confcooperative), Coopfond (Legacoop),
Generalfond (AGCI)

Partecipazione al capitale di imprese cooperative

Sottoscrizione di strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o amministrativi

Effettuare prestiti

Favorire l'accesso al credito delle cooperative (ad es. attraverso convenzioni con intermediari finanziari)

Orchestrare azioni complesse

Indagine qualitativa suppliers

Banca Prossima

UBI Comunità

ICCREA Holding

CFI

CGM Finance

Cooperfidi

Oltre Venture

Pierrri Philantropy Advisory

[SUPPLY DEMAND GAP ANALYSIS.pdf](#)

Key findings: imprese sociali finanziabili

Capitalizzazione (non solo riserve ma capitale proprio)

Visione di lungo termine e progetti di sviluppo imprenditoriale strutturati

Governance (ricambio, partecipazione, competenza)

Struttura organizzativa:

- In particolare la presenza di funzioni relative allo sviluppo imprenditoriale / alla pianificazione strategica, alla pianificazione e al controllo di gestione, alla **pianificazione e gestione finanziaria**

Competenza finanziaria

Capacità di reporting

Conclusioni

Mercato nazionale (supply) in evoluzione non ancora maturo:

- dal punto di vista dell'equity, per limiti normativi (cooperazione sociale, impresa sociale)
- dal punto di vista del lending, pochi intermediari specializzati, sorprendentemente il Credito Cooperativo non ha sviluppato competenze ad hoc
- scarsa cultura e applicazione Social Impact (nonostante gli sforzi di soggetti come Euricse, Avanzi, ecc.)
- interessanti esperienze pilota nel crowdfunding – social lending (Terzo Valore), prime esperienze di Social Impact Bond

La domanda non conosce e non utilizza strumenti ad hoc come CFI o i Fondi Mutualistici, necessita di maggiore organizzazione e competenze in ambito finanziario