

# COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE

LA RICERCA SULL'IMPRESA SOCIALE TRA RIFORMA E FUTURO

## The Demand of Social Finance. Evidence from Italy

*Musella M., Traversi M., Verde M., Masetto C.*



ROMA, 24-25 MAGGIO 2019  
DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT E DIRITTO,  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "TOR VERGATA"

**UN DATO DI FATTO:**

**Disallineamento tra domanda e offerta di finanza.**

**Tesi diffusa:**

“La finanza chiama. **Il terzo settore deve imparare a rispondere**”

*Visione semplicistica della realtà....*

**Occorre chiarire molti aspetti teorici:**

Cosa si intende  
per domanda  
di finanza?

A quale tipo di  
domanda di finanza si  
fa riferimento?

Cosa genera  
domanda di  
finanza?

Quali sono le barriere  
che impediscono al  
bisogno di generare una  
domanda?

Da chi possono  
essere rimosse le  
barriere ?

## **Finanza per la gestione:**

Consideriamo come tale un'ampia gamma di strumenti che permettono di far fronte alle esigenze di liquidità corrente

Mezzi che finanziano l'operatività corrente/destinati alla copertura dei costi di gestione  
(logica cash flow based)

## **Finanza per lo sviluppo:**

Consideriamo come tali finanziamenti flessibili e differenziati per caratteristiche e durata, per sostenere nuove iniziative, anche di natura progettuale, e per avviare o accelerare percorsi di innovazione e di crescita.

Mezzi che finanziano l'acquisizione di assets/destinati alla formazione del capitale rischio e al sostegno degli investimenti  
(logica assets based)

### **I dati evidenziano la prevalenza di una finanza per la gestione corrente**

Secondo i dati di Ubi Banca 2017 tra i diversi servizi bancari offerti alle cooperative sociali il 52% riguarda la finanza per la gestione corrente. Tra le modalità di impiego dei finanziamenti nel 2016 il 40% riguarda la gestione corrente dell'organizzazione, il 17% investimenti a breve termine.

Gli intermediari finanziari ritengono il rapporto con il Terzo Settore cash flow based poco appetibile, mentre le organizzazioni non profit o le imprese a vocazione sociale la cui attività è asset oriented rappresentano una categoria più allettante grazie alla naturale inclinazione verso la logica produttiva di tipo incrementale (creazione di utile per finanziare la crescita) oltre che il perseguimento dell'impatto e miglioramento sociale



### Il “bisogno” di risorse finanziarie nasce dall'esistenza di un “Progetto”

Progetto inteso come la programmazione e/o l'implementazione di piani di sviluppo e di crescita.

Crescita e competitività passano attraverso la cultura dell'innovazione, sia essa in termini di innovazioni di prodotto, di processo, di organizzazione, di marketing...

Tra le principali destinazioni delle risorse finanziarie, secondo i dati di Unioncamere (2014), solo il 10% riguarda la creazione di nuovi prodotti, il 16% innovazione di processi aziendali.

Secondo l'indagine di Tiresia (2018) le competenze strategiche, ovvero la capacità di perseguire uno specifico piano di crescita risulta ridotto per le cooperative. Anche in Venturi et al. (2017) si evidenzia, in merito alla domanda, problematicità nella pianificazione strategica di medio-lungo periodo.



### Primo caso

#### **Il bisogno di finanza è assente: domanda inespressa**

I soggetti dell'imprenditorialità sociale NON hanno bisogno di capitali perché non programmano piani di crescita, o semplicemente perché operano, ad esempio, in settori labour intensive (si pensi ai servizi alla persona) piuttosto che capital intensive.

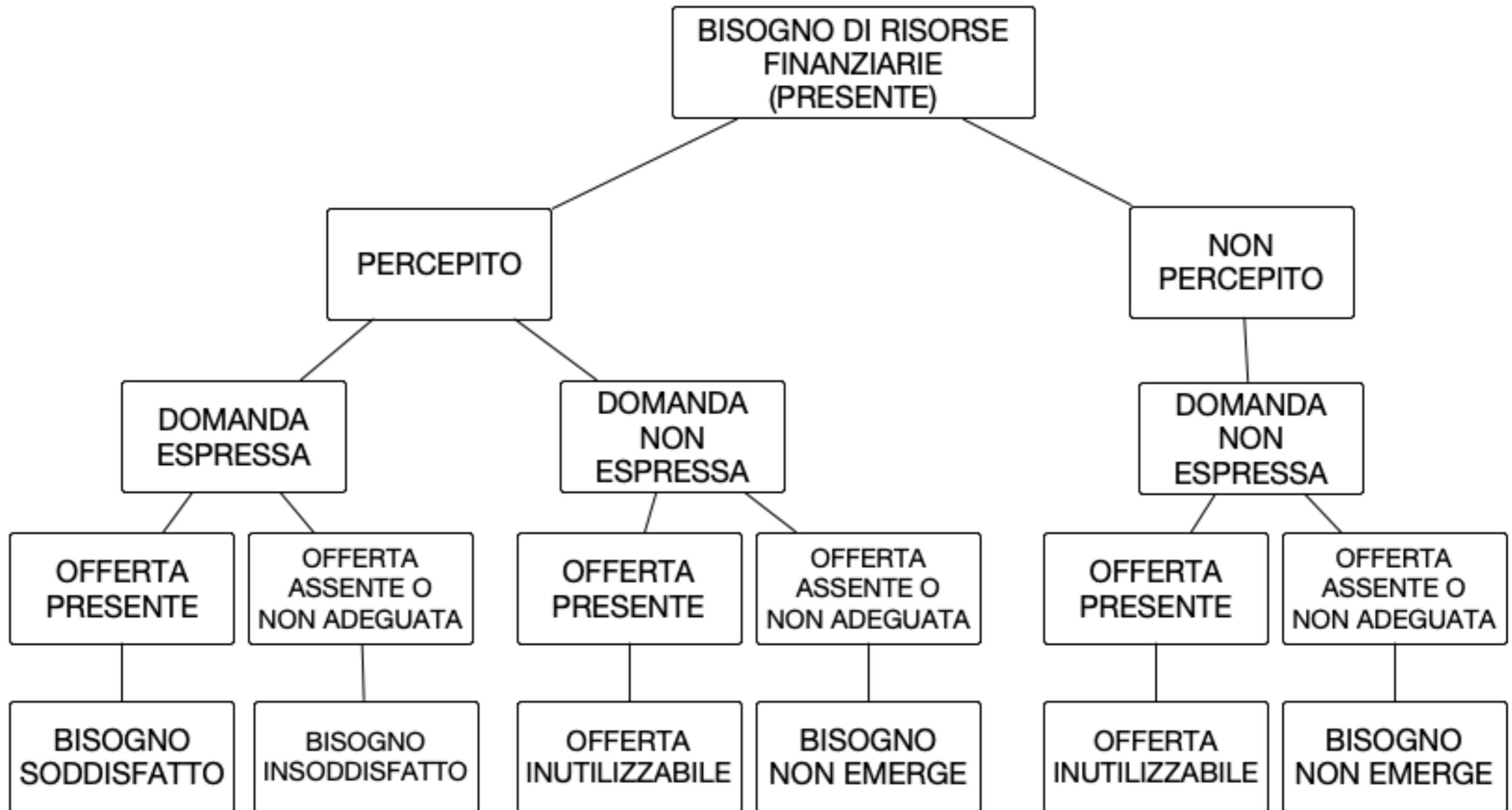


### Secondo caso

#### **Il bisogno di finanza è presente, ma non sempre genera una domanda**

I soggetti dell'imprenditorialità sociale hanno un progetto di crescita e dunque necessità di capitali.





## Quali barriere impediscono al bisogno di finanza di tradursi in domanda?

Barriere	Soggetti che possono intervenire per modificare/rimuovere le barriere			Strumenti finanziari di gestione (G) e di sviluppo (S)
	Imprese sociali e organizzazioni di riferimento	Operatori finanziari, sistema finanziario in generale	Soggetti terzi	
<b>Lato della DOMANDA</b>				
<b>Barriere intrinseche del modello di impresa sociale</b>				
Vincoli nella distribuzione degli utili (vincolo finanziario)				<b>S</b>
Limitata capacità delle organizzazioni di garantire trasparenza e accountability	✓			<b>S</b>
Prevalenza di settori di attività che non rientrano tra quelli maggiormente investibili	✓			<b>S</b>
Produzione di servizi con esiti non sempre misurabili (coesione sociale ad es)	✓			<b>S</b>
Mancanza di cultura della “misurazione dell'impatto sociale generato (carezza di metriche comunemente riconosciute)	✓			<b>S</b>
Prevalente orientamento al finanziamento interno/ pubblico/donazioni/commerciale	✓			<b>G/S</b>
Forma di impresa prevalentemente labour- intensive	✓			<b>G/S</b>
Stadio iniziale di sviluppo dell'organizzazione	✓			<b>G/S</b>
Carenza di un chiaro e ben definito piano di crescita (cultura dell'innovazione)	✓			<b>G/S</b>

## Quali barriere impediscono al bisogno di finanza di tradursi in domanda?

Barriere	Soggetti che possono intervenire per modificare/rimuovere le barriere			Strumenti finanziari di gestione (G) e di sviluppo (S)
	Imprese sociali e organizzazioni di riferimento	Operatori finanziari, sistema finanziario in generale	Soggetti terzi	
<b>Lato della DOMANDA e dell'OFFERTA</b>				
<b>Ridotto livello di formazione – competenze - informazioni</b>				
Limitate competenze in ambito manageriale ed imprenditoriale	✓		✓	G/S
Carenza di competenze in materia di investimenti finanziari (cultura finanziaria)	✓		✓	S
Scarsa conoscenza di strumenti finanziari innovativi	✓	✓	✓	S
Difficoltà di gestione degli strumenti soprattutto innovativi	✓	✓		S
Ridotto livello di digitalizzazione (bassa propensione digitale)	✓		✓	S
Scarsa comunicazione delle opportunità		✓		S
Informazione incompleta/imperfetta (alti livelli di asimmetria informativa)	✓	✓	✓	G/S
Scarsa conoscenza dei “bisogni” della controparte		✓		G/S

## Quali barriere impediscono al bisogno di finanza di tradursi in domanda?

Barriere	Soggetti che possono intervenire per modificare/rimuovere le barriere			Strumenti finanziari di gestione (G) e di sviluppo (S)
	Imprese sociali e organizzazioni di riferimento	Operatori finanziari, sistema finanziario in generale	Soggetti terzi	
<b>Lato della DOMANDA e dell'OFFERTA</b>				
<b>Governance</b>				
Ingerenza dell'investitore nella governance/nelle scelte strategiche dell'organizzazione	✓	✓	✓	§
Incertezza dell'ente valutatore (autorità indipendente)	✓	✓	✓	§
Timore degli effetti della valutazione di impatto sull'attività sociale	✓		✓	§
Governance democratica (livello di partecipazione nei processi decisionali)	✓	✓	✓	

## Quali barriere impediscono al bisogno di finanza di tradursi in domanda?

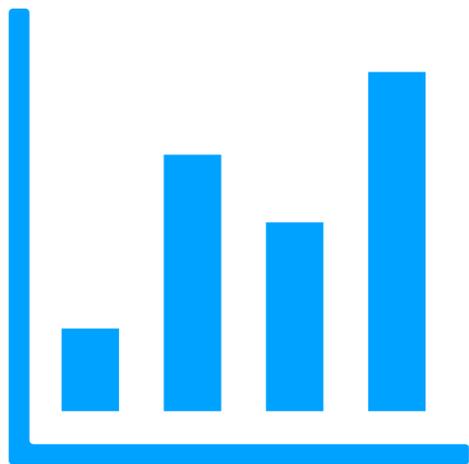
Barriere	Soggetti che possono intervenire per modificare/rimuovere le barriere			Strumenti finanziari di gestione (G) e di sviluppo (S)
	Imprese sociali e organizzazioni di riferimento	Operatori finanziari, sistema finanziario in generale	Soggetti terzi	
<b>Lato dell'OFFERTA</b>				
<b>Barriere strutturali del sistema finanziario</b>				
Livelli di cash flow e di fatturato che consentono di accedere al mercato finanziario		✓		G/S
Modalità di restituzione		✓		G/S
Costi troppo alti (costi bancari e tassi di interesse)		✓		G/S
Lunghi tempi di erogazione		✓		G/S
Garanzie richieste eccessive (reali/personali)		✓		G/S
Concessione di capitali su base territoriale		✓		G/S
Limitato n. di operatori finanziari ad hoc e di intermediari		✓		G/S
Bassi rendimenti economici		✓		S
Percezione di rischio elevato, timore di insolvenza		✓		S
Strumenti finanziari poco flessibili		✓		G/S
Carenza di capitali pazienti		✓		S
Scarsa offerta intermediata		✓		S
Vincoli giuridici (strumenti finanz. riservati a determinate forme giuridiche)		✓		G/S

## Progetto Social Impact Finance - Una rete per la ricerca (MIUR)

che vede coinvolte cooperative sociali, B-corp, società benefit, società di mutuo soccorso, SIAVS...

### FASE 1:

Indagine "ristretta" a testimoni privilegiati. Il questionario è stato somministrato a 50 soggetti, tramite invio diretto. Il confronto è avvenuto con un terzo.



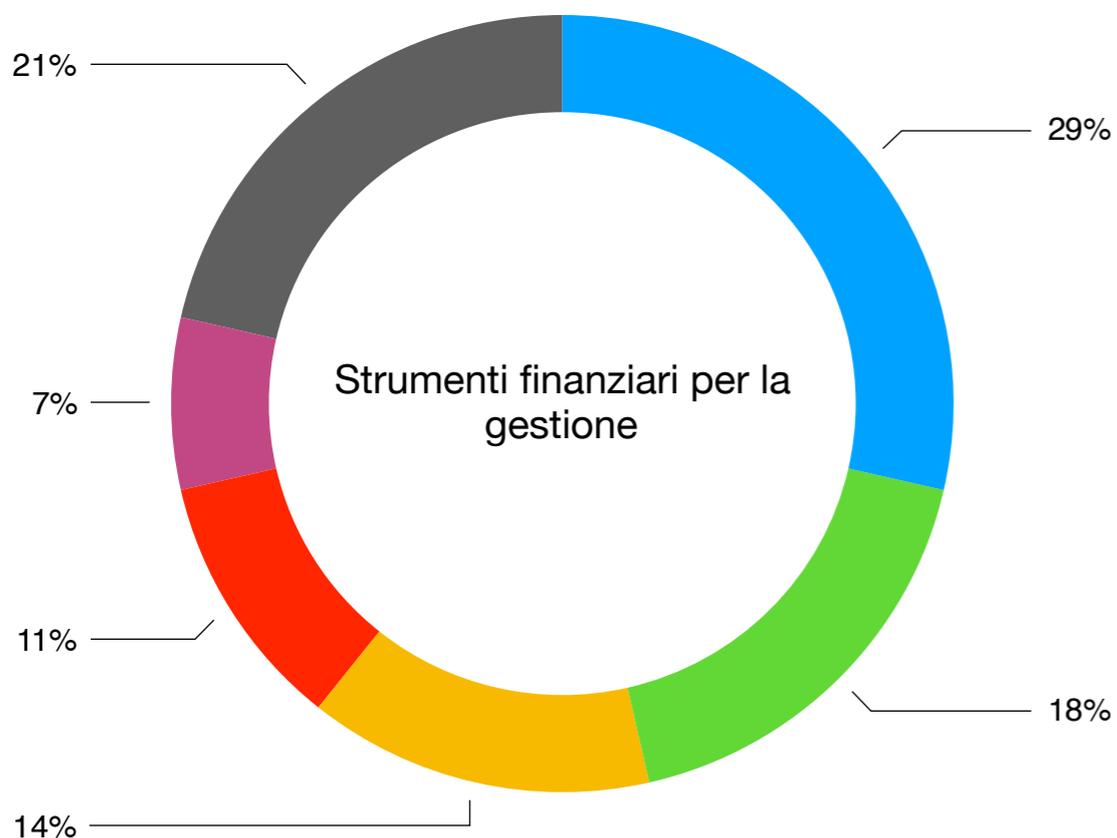
### FASE 2:

Indagine "su vasta scala", in corso di svolgimento.

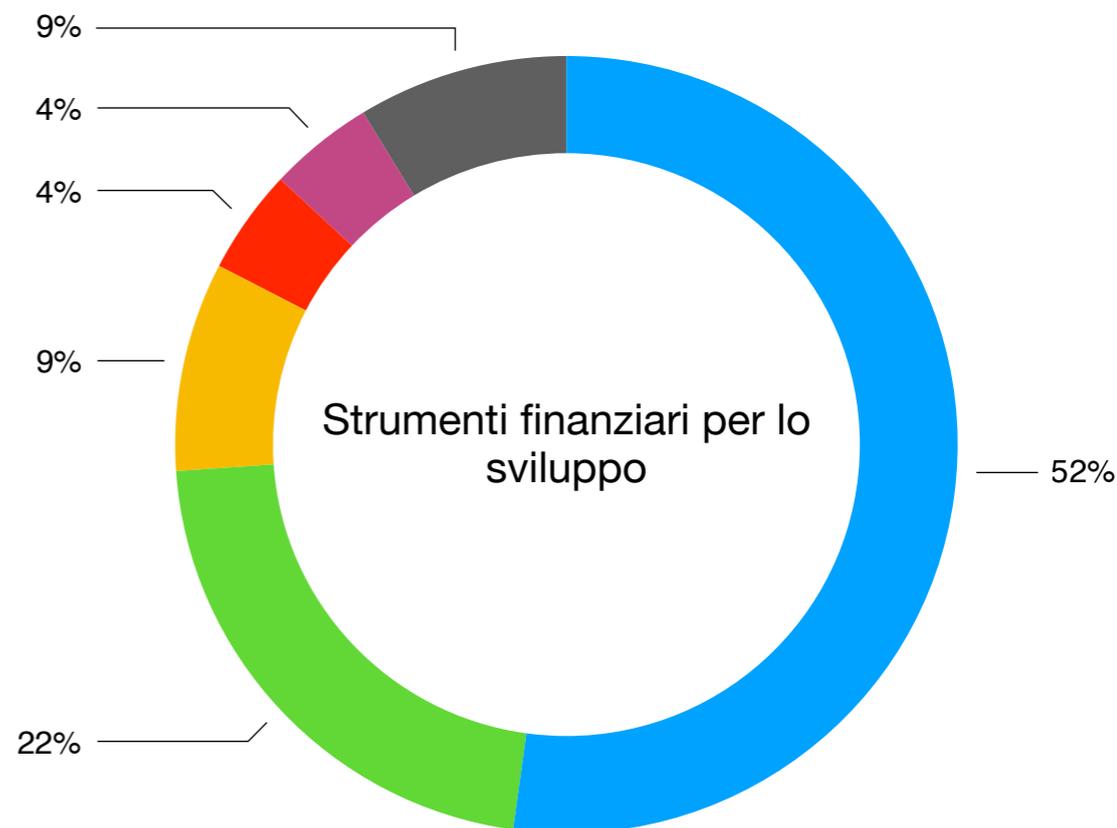
Il campionamento utilizzato per la somministrazione è un campionamento non probabilistico di disponibilità, che coinvolge tutta la popolazione di riferimento. Le modalità di somministrazione sono di tipo CAWI (attraverso la condivisione di un link generico) e CASI (invio del questionario tramite e-mail).

### Strumenti finanziari (per la gestione e per lo sviluppo) maggiormente utilizzati

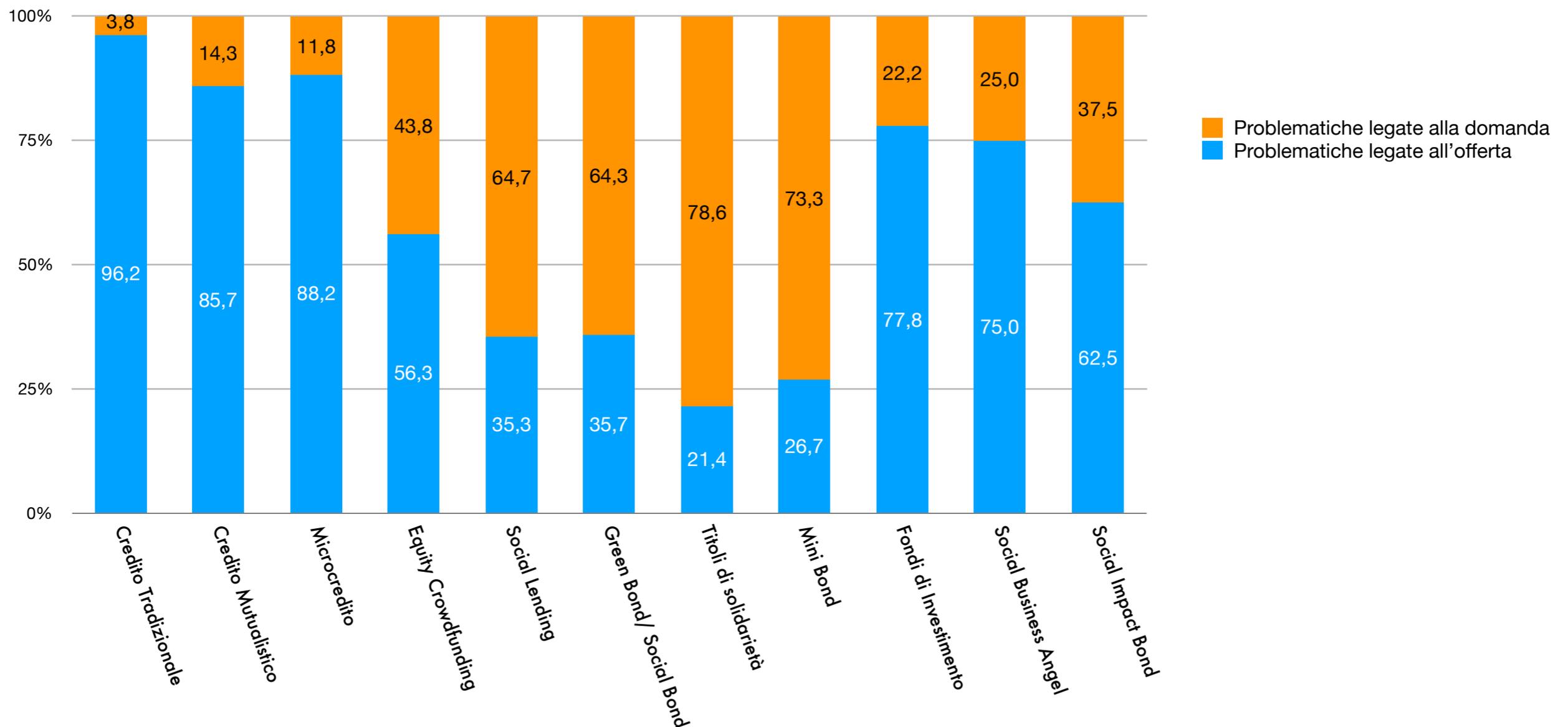
- Anticipazioni su fattura /contratto
- Raccolta fondi tramite donazioni
- Apporto di capitale soci
- Scoperto di conto
- Anticipo 5x1000
- Affidamento bancario



- Credito Tradizionale
- Equity Crowdfunding
- Social Business Angels
- Credito Mutualistico
- Fondi di investimento
- Microcredito



## Principali criticità collegate ai diversi strumenti



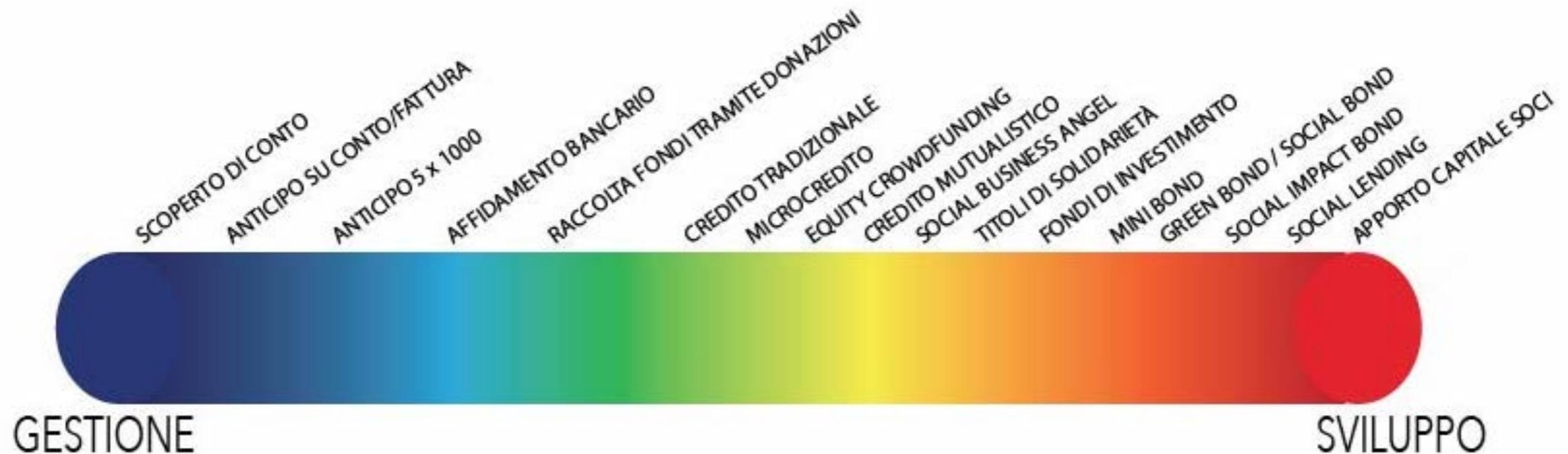
## Fattori che influenzano la domanda



## Sviluppi futuri di ricerca

Costruzione di Mappe volte al posizionamento degli strumenti finanziari

### Primo Asse: Gestione e sviluppo

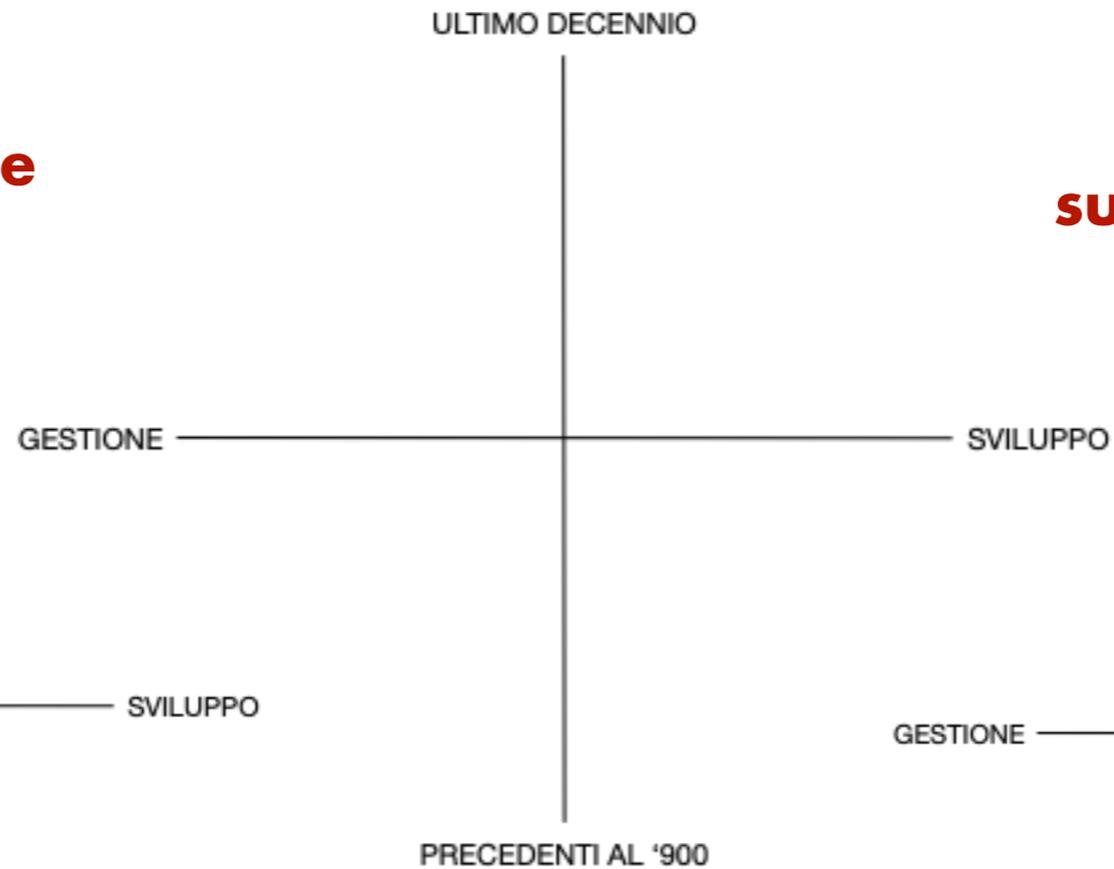


## Asse gestione-sviluppo in relazione ad altre variabili.

### Tempi di erogazione



### Data di creazione dello strumento



### Necessità di supporto tecnologico

