

# FIT4SE – Financial Tools for Social Enterprises

## *Analisi dei gap finanziari delle cooperative sociali D 1.2.*

Marzo 2017

Con il contributo del programma *EaSI-Employment and Social Innovation Programme*  
dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

*Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione  
ufficiale della Commissione Europea*



**Il presente rapporto è stato realizzato da:**

Paolo Venturi (Coordinamento Scientifico, direttore AICCON)

Sara Rago (Area Ricerca)

Sara Goldoni (Area Progettazione Europea)

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## SOMMARIO

<b>OBIETTIVI PROGETTUALI</b>	<b>5</b>
<b>PARTE I – ANALISI DEI BILANCI DELLE COOPERATIVE SOCIALI</b>	<b>6</b>
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>7</b>
<b>CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE</b>	<b>7</b>
<b>1. STATO PATRIMONIALE</b>	<b>9</b>
1.1. TOTALE CREDITI	9
1.2. TOTALE DEBITI	11
1.3. PATRIMONIO NETTO	13
1.4. CAPITALE SOCIALE	15
1.5. SOCI PER FINANZIAMENTI ENTRO L'ESERCIZIO	17
1.6. SOCI PER FINANZIAMENTI OLTRE L'ESERCIZIO	18
1.7. BANCHE ENTRO L'ESERCIZIO	20
1.8. BANCHE OLTRE L'ESERCIZIO	22
1.9. ALTRI FINANZIATORI ENTRO L'ESERCIZIO	24
1.10. ALTRI FINANZIATORI OLTRE L'ESERCIZIO	25
<b>2. CONTO ECONOMICO</b>	<b>26</b>
2.1. RICAVI DA VENDITE/PRESTAZIONI	26
2.2. TOTALE COSTI DEL PERSONALE	28
2.3. UTILE/PERDITA D'ESERCIZIO	30
<b>3. INDICI DI BILANCIO</b>	<b>32</b>
3.1. INDICE DI LIQUIDITÀ	32
3.2. RAPPORTO DI INDEBITAMENTO (LEVA FINANZIARIA (A/E))	34
3.3. EBITDA	36
3.4. RETURN ON INVESTMENTS (ROI)	38
3.5. VALORE AGGIUNTO PRO CAPITE	40
3.6. COSTO DEL LAVORO PER ADDETTO	42
3.7. RETURN ON ASSETS (ROA)	44
<b>PARTE II – QUESTIONARI DI INDAGINE</b>	<b>46</b>
<b>CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE</b>	<b>47</b>

Con il contributo del programma EaSI - *Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



<b>1. GESTIONE FINANZIARIA CORRENTE</b>	<b>49</b>
<i>1.1. COMPOSIZIONE DELLE ENTRATE</i>	<i>49</i>
<i>1.2. RAPPORTI CON GLI ISTITUTI DI CREDITO</i>	<i>52</i>
<i>1.3. RICHIESTE DI FINANZIAMENTO</i>	<i>55</i>
<i>1.4. STRUMENTI FINANZIARI COOPERATIVI E MUTUALISTICI</i>	<i>57</i>
<i>1.5. CAPITALE SOCIALE E PATRIMONIO</i>	<i>59</i>
<i>1.6. IMPIEGHI DEI FINANZIAMENTI OTTENUTI</i>	<i>60</i>
<b>2. FABBISOGNI FINANZIARI FUTURI</b>	<b>62</b>
<i>2.1. PROPENSIONE ALL'INVESTIMENTO</i>	<i>62</i>
<i>2.2. COPERTURA DEI FABBISOGNI FINANZIARI PER INVESTIMENTI</i>	<i>63</i>
<i>2.3. PREVISIONE DI AUMENTO DEL CAPITALE SOCIALE</i>	<i>64</i>
<i>2.4. INCENTIVI ALL'INVESTIMENTO</i>	<i>65</i>
<i>2.5. NUOVI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO PER LE IMPRESE SOCIALI</i>	<i>66</i>
<b>PARTE III – FOCUS GROUP</b>	<b>69</b>
<b>1. FOCUS GROUP: ELEMENTI CHIAVE E METODOLOGIA</b>	<b>70</b>
<b>2. FOCUS GROUP DEL PROGETTO FIT4SE: OBIETTIVI ATTESI E ARGOMENTI DI DISCUSSIONE</b>	<b>71</b>
<i>2.1. OBIETTIVI ATTESI</i>	<i>71</i>
<i>2.2. STRUTTURA DEL FOCUS GROUP</i>	<i>71</i>
<i>2.3. MODALITÀ DI RECLUTAMENTO DEI PARTECIPANTI</i>	<i>73</i>
<i>2.4. REALIZZAZIONE DEL FOCUS GROUP</i>	<i>73</i>
<i>2.4.1. FASE 1: ACCOGLIENZA E INTRODUZIONE</i>	<i>74</i>
<i>2.4.2. FASE 2: PRESENTAZIONE DEL WORK PLAN E PRINCIPALI TEMI DI RICERCA</i>	<i>74</i>
<i>2.4.3. FASE 3: DISCUSSIONE DEI TEMI</i>	<i>75</i>
<i>2.4.4. FASE 4: “PROPOSTE”</i>	<i>77</i>
<b>ALLEGATO – QUESTIONARIO DI INDAGINE</b>	<b>79</b>



## Obiettivi progettuali

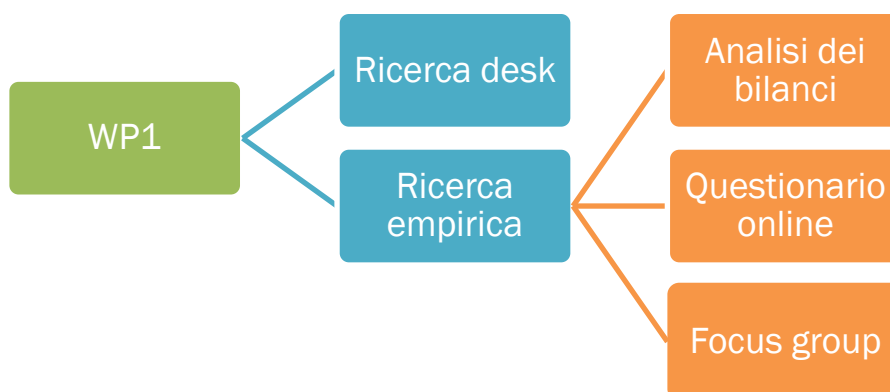
Il progetto FIT4SE – Financial Tools for Social Enterprise è volto ad individuare i fabbisogni finanziari delle imprese sociali nel tentativo di colmarli a livello locale (Romagna: province di Forlì-Cesena, Ravenna e Rimini) rispetto alle cooperative sociali presenti sui territori attraverso il loro coinvolgimento in un percorso formativo che si svilupperà a partire dagli esiti del **Work Package di ricerca del progetto (WP1)** a cura di AICCON.

Il WP1 si compone di:

- una **ricerca desk**, volta a dare spessore al tema sviluppandolo sul piano sia europeo che nazionale;
- una **ricerca empirica**, volta ad individuare le modalità di gestione finanziaria attualmente in essere nelle cooperative del campione costruito da Legacoop Romagna e i loro gap in termini di fabbisogni finanziari.

Nello specifico, quest'ultima attività (ricerca empirica) si compone di 3 strumenti:

- **analisi dei bilanci delle cooperative** coinvolte, attraverso l'osservazione e il commento di una selezione di voci e di indici di bilancio (campione di 59 soggetti);
- **somministrazione di un questionario semi-strutturato online** (campione di 50 soggetti);
- **realizzazione di un focus group** (campione ristretto di 15 soggetti).



Il presente *report* costituisce la sintesi di queste ultime 3 attività.

Con il contributo del programma EaSI - Employment and Social Innovation Programme dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



# Parte I – Analisi dei bilanci delle cooperative sociali



## Nota metodologica

I dati contenuti nel presente documento sono frutto dell'elaborazione dei **bilanci d'esercizio** (anni di riferimento: **2013-2014-2015**) disponibili su AIDA – Bureau Van Djik a gennaio 2016.

Dei **64 soggetti** che compongono il **campione** di analisi della fase di ricerca (WP1) del progetto FIT4SE, solo **61 nominativi** (ragione sociale/partite iva) sono **presenti** nel database AIDA – Bureau Van Djik.

Di questi, **2** realtà risultano **in liquidazione** e, pertanto, non sono state incluse nell'analisi a seguire.

Pertanto, al fine dell'elaborazione dei dati per il progetto FIT4SE sono stati osservati:

- n. **59** bilanci d'esercizio **2013**;
- n. **58** bilanci d'esercizio **2014**;
- n. **52** bilanci d'esercizio **2015**.

## Caratteristiche del campione

Le **variabili descrittive** rispetto a cui sono stati elaborati le voci e gli indici di bilancio contenuti nel presente documento sono sostanzialmente 2:

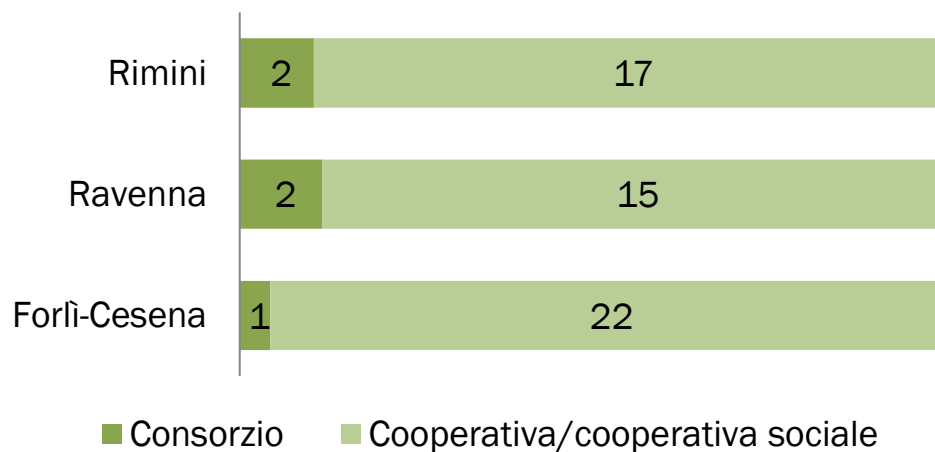
1. la **tipologia giuridica** (cooperativa/cooperativa sociale; consorzio);
2. la **provincia** in cui si trova la sede principale.

Provincia	Consorzio (n.)	Cooperativa/cooperativa sociale (n.)	Totale (n.)
Forlì-Cesena	1	22	23
Ravenna	2	15	17
Rimini	2	17	19
<b>Totale</b>	<b>5</b>	<b>54</b>	<b>59</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





# 1. STATO PATRIMONIALE

## 1.1. Totale crediti

(valore medio, €)

Le **cooperative** di Forlì-Cesena e Ravenna possiedono un maggior numero di crediti totali nel raffronto con le realtà di Rimini (rispettivamente circa +43,5% e +58,1%) con il dato medio sul triennio considerato attribuibile a Ravenna (1.523.378 €) (Tabella 1).

Tale situazione è opposta a quella dei **consorzi**, in cui gli enti del ravennate fanno registrare i dati più bassi (Tabella 2). I consorzi di Rimini possiedono più del quadruplo dei crediti delle cooperative locali, mentre i consorzi di Forlì-Cesena ne detiene la quantità maggiore in assoluto, pari a quasi 60 mln €.

Entrambe le categorie hanno visto un calo più (**cooperative**) (Figura 1) o meno (**consorzi**) (Figura 2) rilevante tra 2013 e 2014 per poi subire, tra le cooperative, un aumento più consistente – eccezion fatta per Forlì-Cesena, che aumenta regolarmente nel triennio; tra i **consorzi**, solo quelli di Rimini recuperano di 1,7% dal 2013, mentre Forlì-Cesena si ferma a 1 mln € più sotto (-1,7%) e Ravenna a -25,9%.

La crescita totale delle **cooperative** nel triennio varia dai 190 mila € a 280 mila €, maggiore nel Riminese (+30,4%) e minore nel Forlivese (+14,6%).

Tab. 1 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1.382.450
Ravenna	1.523.378
Rimini	963.431
<b>Totale</b>	<b>1.293.266</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



Tab. 2 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	60.484.289
Ravenna	552.338
Rimini	4.453.944
<b>Totale</b>	<b>14.099.370</b>

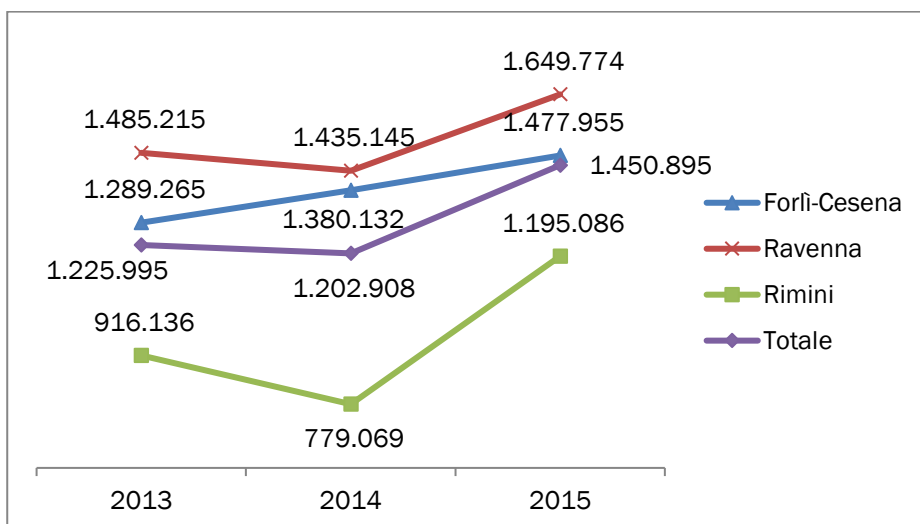


Fig. 1 – Cooperative/cooperative sociali

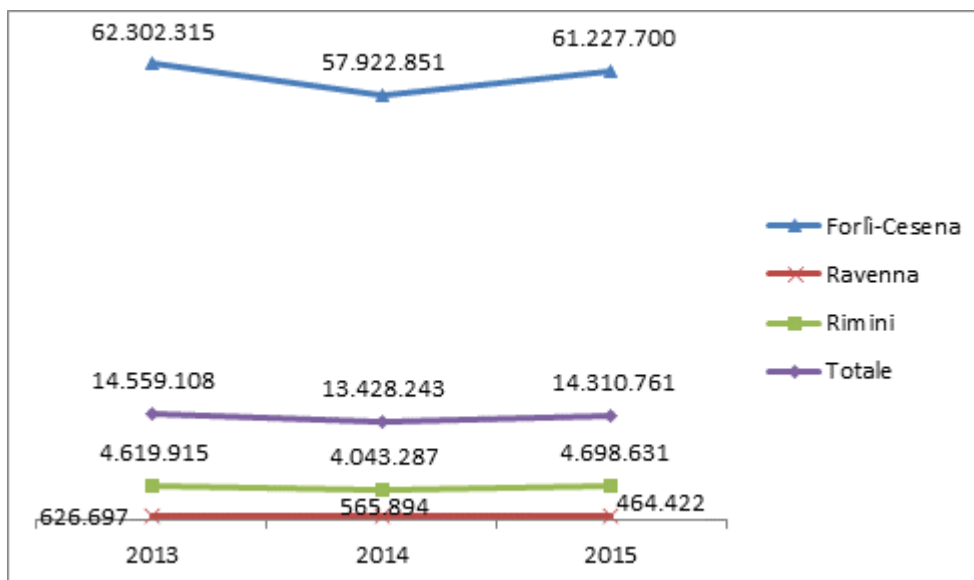


Fig. 2 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.2. Totale debiti

(valore medio, €)

L'estensione dei debiti va in parallelo con la quantità di crediti posseduti in media. Ad eccezione di Ravenna, che pur essendo la prima per crediti totali tra le cooperative ha meno debiti di quelle di Forlì-Cesena, le **cooperative** si distribuiscono nello stesso ordine che quando divise per crediti totali. Questi sono in media nel triennio sempre maggiori degli oneri (Tabella 3): mentre a Ravenna si conserva un certo margine tra i due valori (27,9%), negli altri due territori la distanza si assottiglia, in modo tale da far sembrare che i crediti siano quasi interamente assorbiti dalla presenza dei debiti (9,7% a Forlì-Cesena, 10,9% a Rimini, che presenta meno debiti medi delle altre cooperative).

La distribuzione parallela ai crediti è individuabile anche per i **consorzi**. In questo caso sono solo i consorzi di Forlì-Cesena, con i maggiori debiti (59,7 mln €), in accordo con la quantità di crediti totale, che mantengono avanzi sul debito molto stretti (1,1%) (Tabella 4); i consorzi di Ravenna, dove si concentrano meno debiti di entrambi i gruppi (784,3 mila €) e di Rimini, restano scoperti sui crediti – debiti con un margine più ampio tra i primi (42%), minore per i secondi (18,4%).

Tab. 3 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1.247.441
Ravenna	1.098.462
Rimini	857.852
<b>Totale</b>	<b>1.084.924</b>

Tab. 4 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	59.784.351
Ravenna	784.323
Rimini	5.275.975
<b>Totale</b>	<b>14.380.989</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



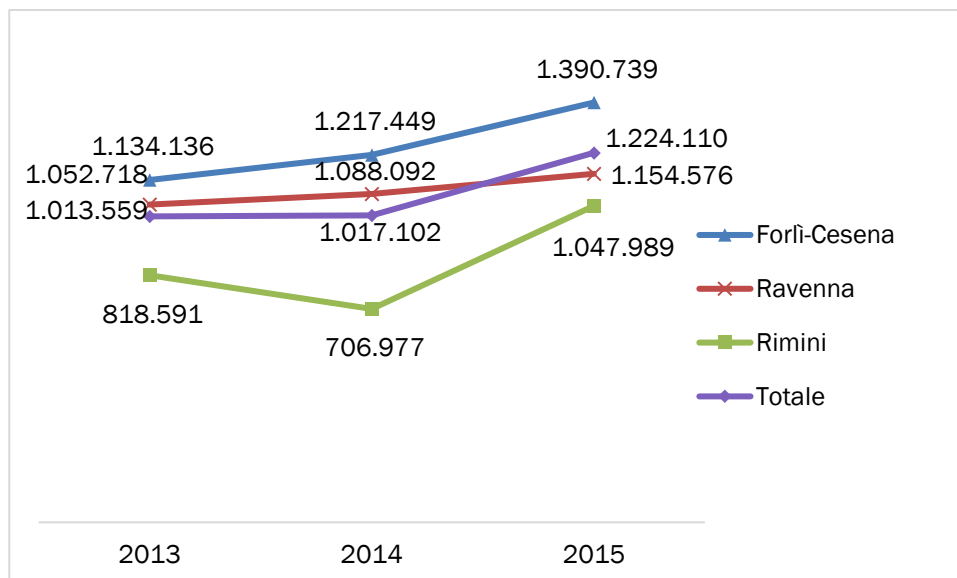


Fig. 3 – Cooperativa/cooperativa sociale

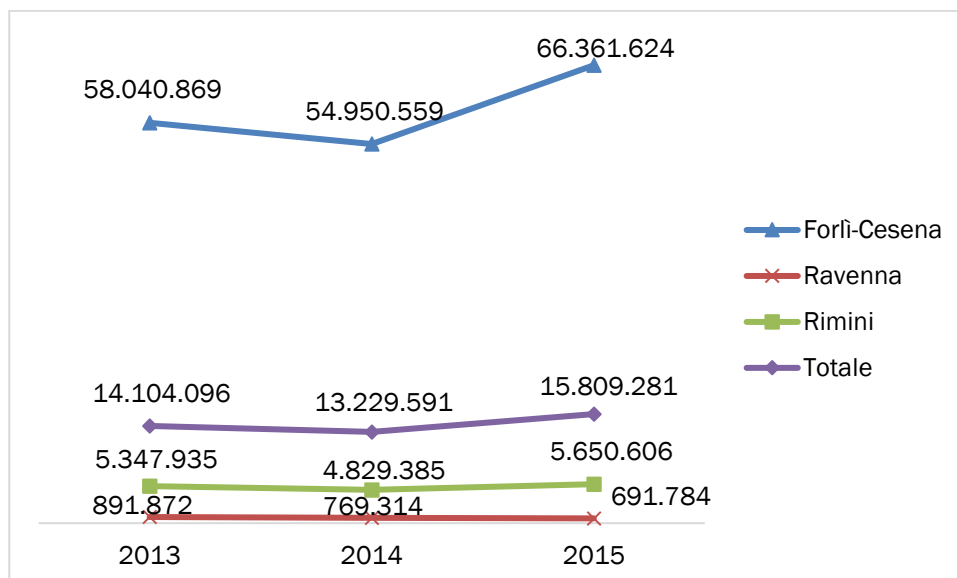


Fig. 4 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 1.3. Patrimonio netto

(valore medio, €)

Anche in questo caso gli enti di Forlì-Cesena figurano tra quelli con maggiore valore medio, sia tra le **cooperative** (1,15 mln €, + 40% su Ravenna e + 21% su Rimini) (Tabella 5), che tra i **consorzi** (8,99 mln €, quasi 30 volte il valore su Ravenna e 10 volte quello su Rimini) (Tabella 6). Nelle altre province, il patrimonio medio delle **cooperative** è simile a quello dei **consorzi** per Rimini (scarto di 125 mila € sui consorzi, +15%) ed è maggiore (500 mila €, +70%) per Ravenna.

La crescita del patrimonio netto medio nel triennio si mantiene modesta tra i **consorzi** di Rimini e Ravenna (+4,36%) e più ampia per quelli di Forlì-Cesena, dopo una diminuzione nel 2014 (+18,5%) (Figura 6). Come per i consorzi, lo stesso si applica per le **cooperative** di Ravenna (+5%), mentre a Forlì-Cesena si ha un parallelo con l'aumento dei crediti totali medi costante (+14%) (Figura 5). Le cooperative di Rimini invece vedono un balzo tra 2014-2015 con un aumento del patrimonio netto medio del 55,5% (47,4% dal 2013), chiudendo sopra le cooperative di Forlì-Cesena.

Tab. 5 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1.150.094
Ravenna	818.938
Rimini	947.077
<b>Totale</b>	<b>990.623</b>

Tab. 6 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	8.998.325
Ravenna	303.589
Rimini	821.336
<b>Totale</b>	<b>2.249.635</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



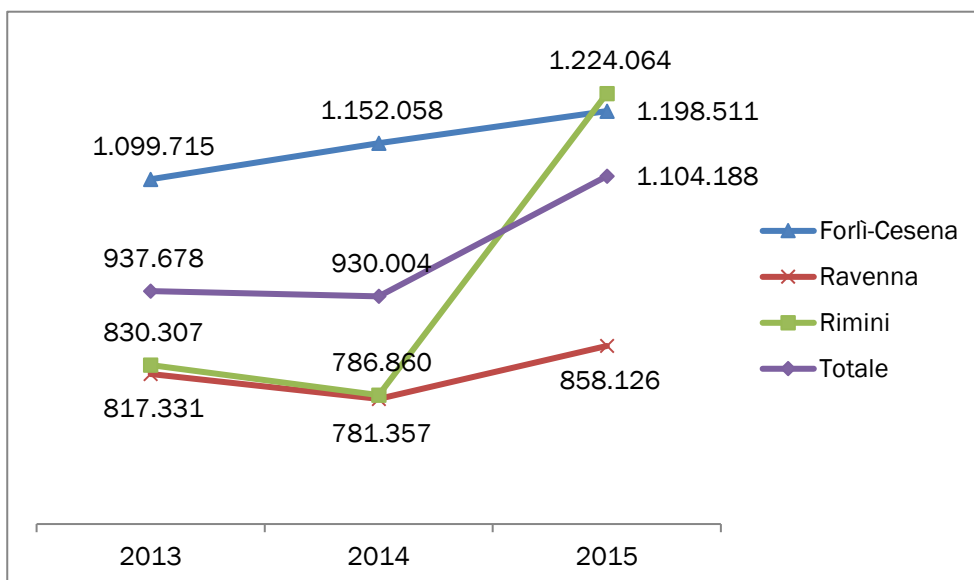


Fig. 5 - Cooperative/cooperative sociali

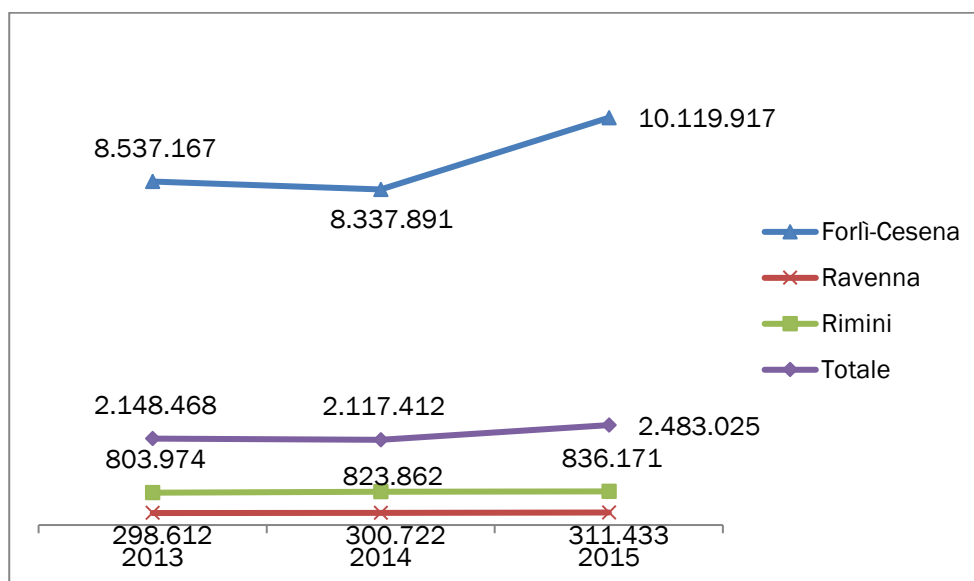


Fig. 6 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.4. Capitale sociale

(valore medio, €)

Tra le **cooperative** sono quelle di Ravenna a possedere la quota maggiore di capitale sociale (250 mila €, quasi il doppio dei valori per gli altri due territori), assieme alla porzione maggiore su patrimonio netto (il 30,5%, contro il 14,6% per Rimini e l'11,0% per Forlì-Cesena) (Tabella 7).

I valori assoluti sono specularmente ribaltati per i **consorzi**, con Forlì-Cesena in testa con 4,3 mln € (più di 8 volte i valori di Ravenna e 5 quelli di Rimini) (Tabella 8), tuttavia le porzioni relative rispetto al patrimonio netto tornano a seguire l'ordine delle cooperative anche se con valori di gran lunga maggiori: il rapporto capitale sociale/patrimonio netto è del 164,0% per gli enti ravennati – possibile indice di utili negativi, del 98,9% per Rimini e del 48,3% per Forlì-Cesena.

Il trend triennale del capitale sociale tra i **consorzi** segue quello del patrimonio netto per lo stesso gruppo, con alcuni tratti differenti (Figura 8): crescita al 2,6% a Rimini, stasi ( $\pm 0,0\%$ ) a Ravenna, calo accentuato e poi lieve recupero a Forlì (+37,2% tra 2014-2015 e +1,6% dal 2013). Tra le **cooperative** si registrano crescite di varia intensità e durata (Figura 7).

Tab. 7 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	127.406
Ravenna	250.451
Rimini	138.378
<b>Totale</b>	<b>165.391</b>

Tab. 8 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	4.348.022
Ravenna	499.924
Rimini	812.474
<b>Totale</b>	<b>1.394.563</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



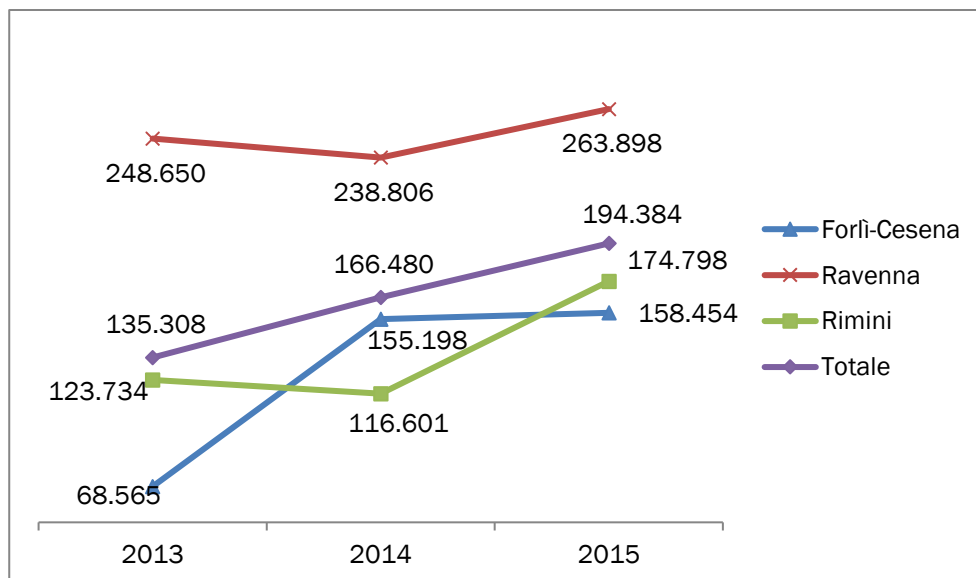


Fig. 7 – Cooperative/cooperative sociali

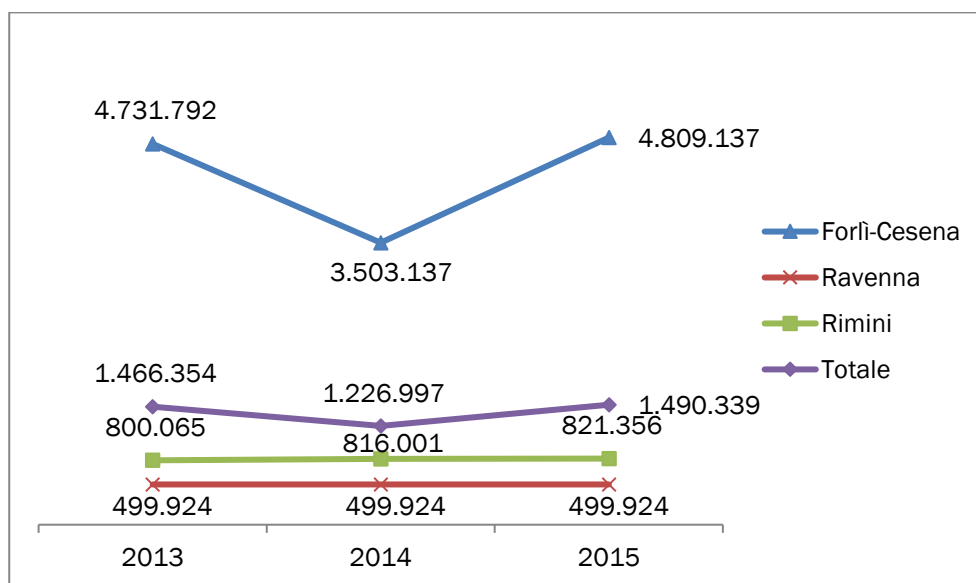


Fig. 8 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





## 1.5. Soci per finanziamenti entro l'esercizio

(valore medio, €)

I proventi per finanziamenti dai soci entro l'anno figurano maggiori per le cooperative di Ravenna (Tabella 9) (anche se calati dal 2013 di -5,8%, Figura 9), sopra del 64% su Rimini (in discesa dal 2014 dopo un incremento, con variazione positiva 2013-2015 pari al 6,8%), mentre le cifre si mantengono contenute a Forlì-Cesena con appena 16 mila € - in aumento costante, di circa 4 volte al 2015 dalle cifre del 2013.

Sono assenti i dati per i consorzi.

Tab. 9 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	16.141
Ravenna	139.747
Rimini	85.190
<b>Totale</b>	<b>75.536</b>

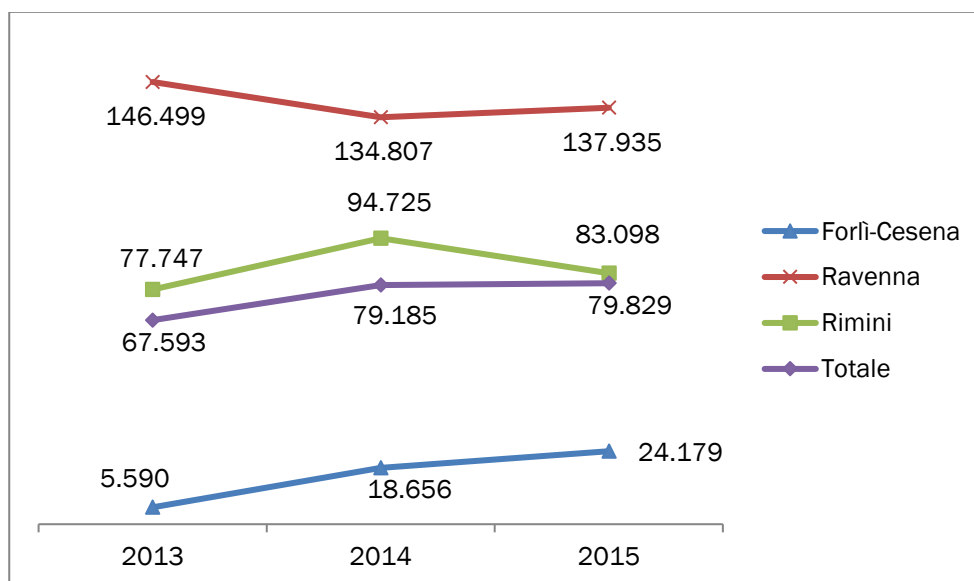


Fig. 9 – Cooperative/cooperative sociali

Con il contributo del programma EaSI - Employment and Social Innovation Programme dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.6. Soci per finanziamenti oltre l'esercizio

(valore medio, €)

Uniche informazioni disponibili sono relative alle **cooperative** di Ravenna, i cui dati mostrano una crescita fino a 2.700 €, il 220% del dato 2013 (Figura 10). La media del valore nei tre anni è di 1.800€ (Tabella 10).

Dei **consorzi**, si possiedono dati per quello di Forlì-Cesena, in cui si ha un calo a 1.600.000 € (-26,0%) nel 2014, valore fermo al 2015 (Figura 11). Il valore medio dei finanziamenti dai soci oltre l'anno per tale consorzio sono circa 1000 volte quelli delle cooperative.

Tab. 10 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	-
Ravenna	1.801
Rimini	-
<b>Totale</b>	<b>565</b>

Tab. 11 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1.787.756
Ravenna	-
Rimini	-
<b>Totale</b>	<b>357.551</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



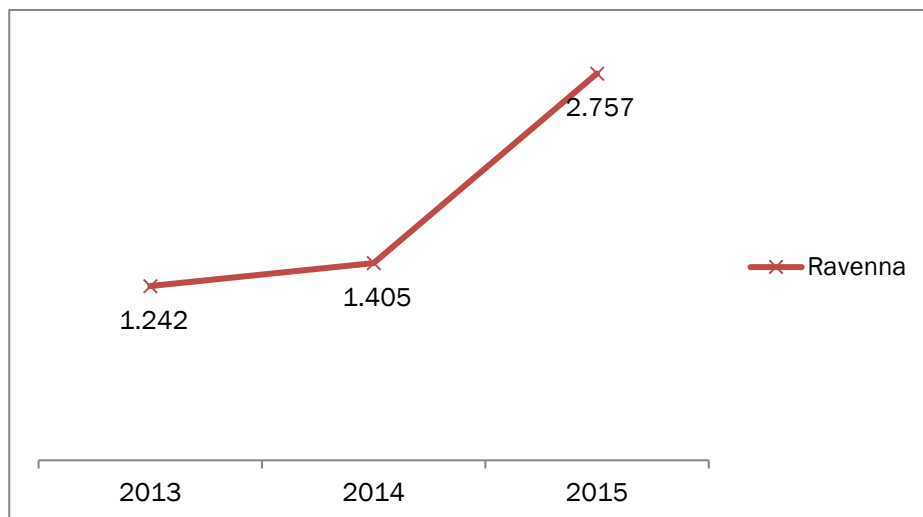


Fig. 10 – Cooperative/cooperative sociali, provincia di Ravenna

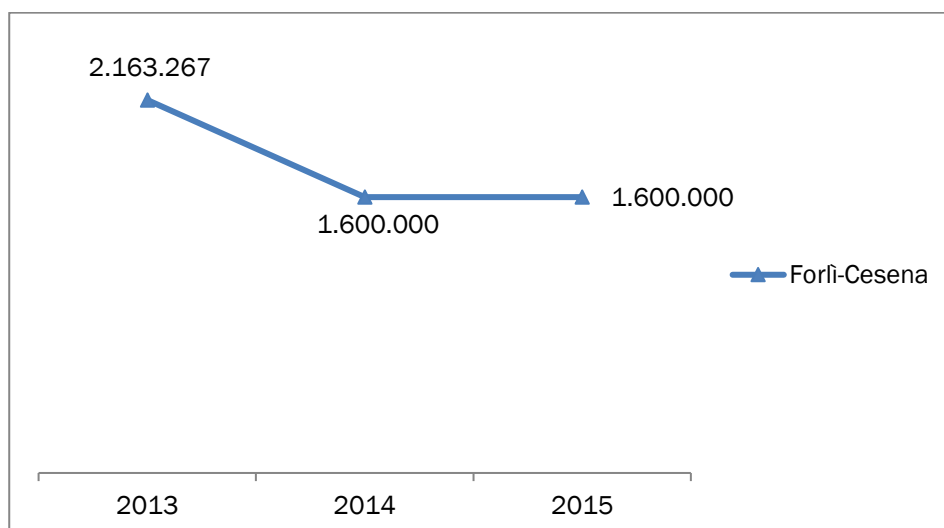


Fig. 11 – Consorzi, provincia di Forlì-Cesena

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).  
Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.7. Banche entro l'esercizio

(valore medio, €)

I finanziamenti entro l'anno da parte di banche rappresentano una porzione ben più grande rispetto all'ammontare apportato dai soci, mediamente pari al 197% di questi ultimi, tra le **cooperative**. A ricevere il sostegno maggiore, le cooperative riminesi, che ricevono un numero crescente di finanziamenti che nel triennio 2013-2015 viene più che raddoppiato (Figura 12). Negli altri due territori, dopo un calo nel 2014, i finanziamenti tornano a superare quelli del 2013 (200 mila € ca., +19,8%, Forlì-Cesena; 25 mila €, +1,5%, Ravenna).

Come si può notare dai dati sui **consorzi**, Ravenna risulta essere il territorio con meno finanziamenti: tra i consorzi, che pur dimostrano valori più alti delle cooperative, nel 2014 si registra un calo pari a -57,1% (Figura 13). In questo caso sono i consorzi di Forlì-Cesena a ricevere i maggiori finanziamenti; quelli riminesi, invece, seguono un costante calo come quelli ravennati (-50%).

Tab. 12 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	173.663
Ravenna	24.747
Rimini	278.058
<b>Totale</b>	<b>148.840</b>

Tab. 13 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	21.342.247
Ravenna	31.985
Rimini	382.324
<b>Totale</b>	<b>4.434.173</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



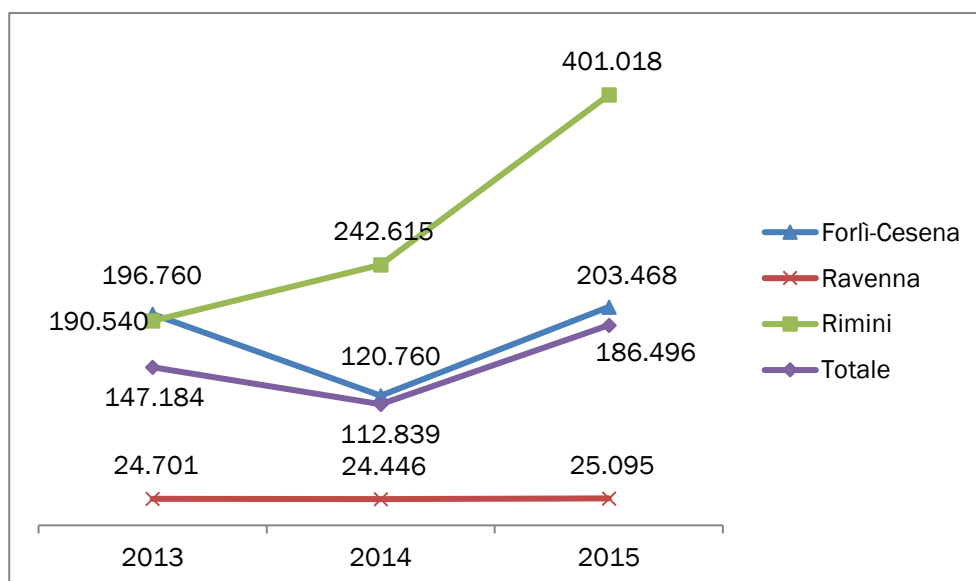


Fig. 12 – Cooperative/cooperative sociali

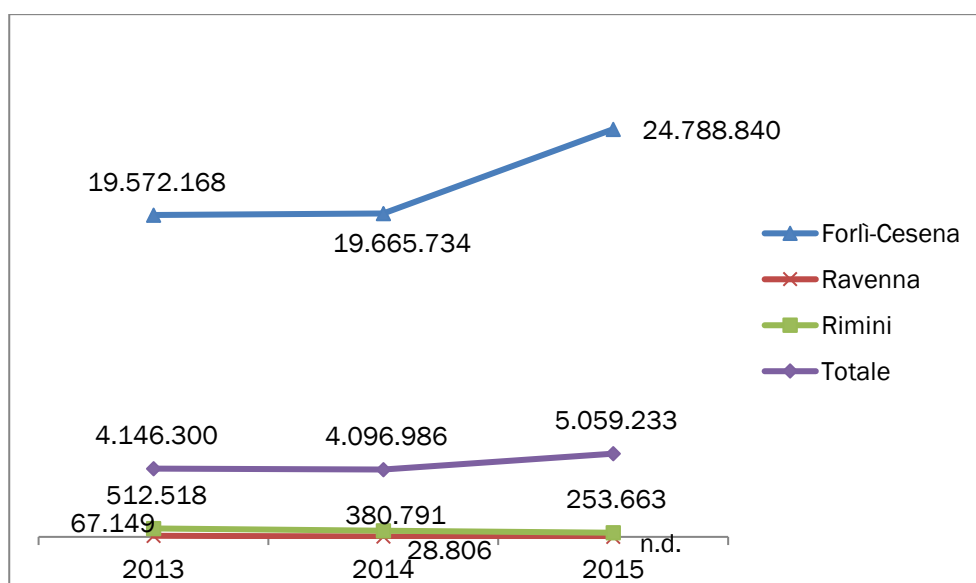


Fig. 13 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.8. Banche oltre l'esercizio

(valore medio, €)

I finanziamenti bancari oltre l'anno seguono all'incirca l'andamento di quelli entro l'anno. Tra le **cooperative** l'ordine per quantità di finanziamenti è invariato, con dati più contenuti: Rimini rimane in testa, con valore medio nel triennio pari a 207 mila € (-25,5% sui finanziamenti entro l'anno), seguita da Forlì-Cesena (-21,0%) e Ravenna (-8,4%) (Tabella 14). Tutte le cooperative sono in crescita tranne quelle ravennati che, pur recuperando da un calo del 2014, resta sotto i valori medi 2013 a -24,0%.

Per i **consorzi** i dati totali medi restano superiori, ma, anche qui, in modo limitato (-90% su quelli entro l'anno, meno di 4 volte i dati corrispettivi delle cooperative), e anche in questo caso i consorzi di Forlì-Cesena sono i primi per finanziamenti (1.600 mila €, 2015, 15 volte inferiore ai finanziamenti entro l'anno), con i consorzi di Rimini nuovamente in calo costante (-10,2%) e quelli di Ravenna che evidenziano i valori minori (28.777 €, dati relativi al 2014 e al 2015 non disponibili) (Figura 15).

Tab. 14 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	137.301
Ravenna	22.663
Rimini	207.151
<b>Totale</b>	<b>122.977</b>

Tab. 15 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	690.055
Ravenna	9.592
Rimini	705.809
<b>Totale</b>	<b>424.172</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



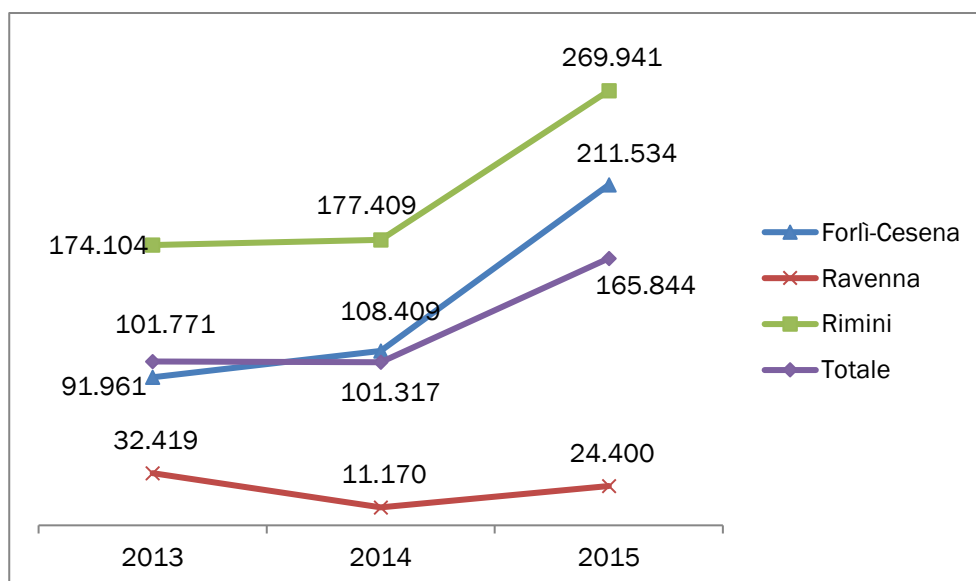


Fig. 14 – Cooperative/cooperative sociali

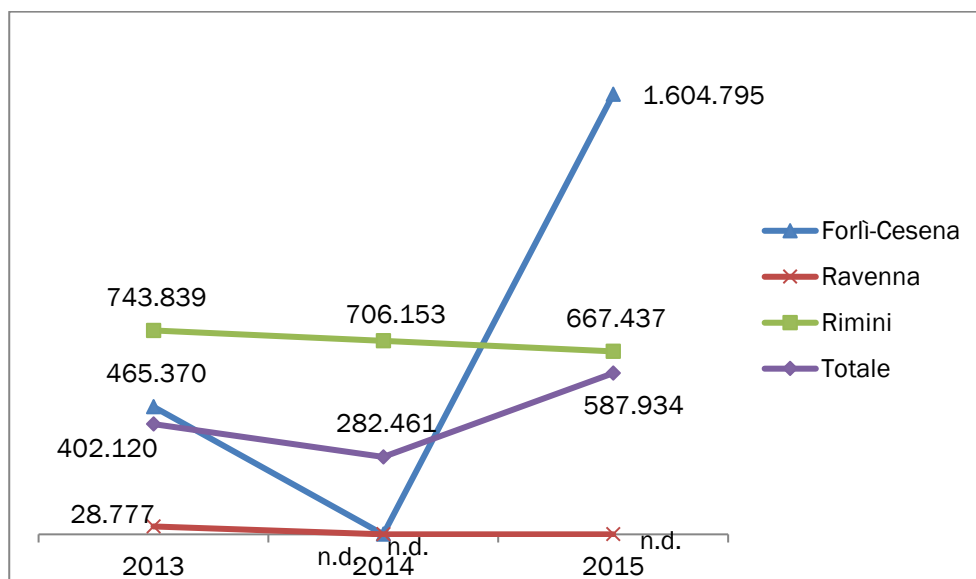


Fig. 15 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.9. Altri finanziatori entro l'esercizio

(valore medio, €)

I finanziamenti da terzi rappresentano gli importi minori. A parte per le **cooperative** ravennati, i cui valori superano quelli dei finanziamenti da banche oltre l'anno a partire dal 2014 con una crescita di +241% (32 mila €, 2014), i valori delle cooperative di Forlì-Cesena, dopo un forte aumento (+680%, 14 mila € al 2014) calano a oltre la metà dei valori del 2013 (700 € ca.) (Figura 16). L'unico dato su Rimini al 2014 è inferiore di 2 mila € circa rispetto a quello di Forlì-Cesena.

Assenti i dati sui **consorzi**.

Tab. 16 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	5.733
Ravenna	24.970
Rimini	4.248
<b>Totale</b>	<b>12.156</b>

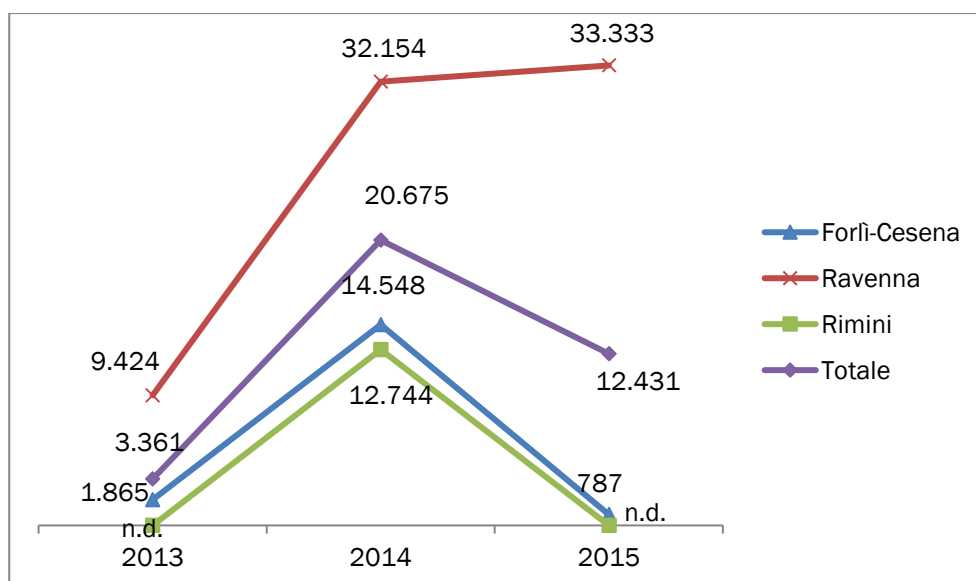


Fig. 16 – Cooperativa/cooperativa sociale

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.10. Altri finanziatori oltre l'esercizio

(valore medio, €)

La parte più esigua sono i finanziamenti da terzi oltre l'anno: 5 mila € medi nel triennio per le cooperative forlivesi e 10 mila € per le ravennati (Rimini N.D.). Nella provincia di Forlì-Cesena la diminuzione totale è di -89,4%, raggiungendo un importo pari a circa 1.400 € nel 2015; a Ravenna, dopo un lieve aumento iniziale, si passa ad un valore pari a 21 mila € (+335%), conseguendo ancora una volta i maggiori finanziamenti al 2015.

Non disponibili i valori per i consorzi.

Tab. 17 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	5.009
Ravenna	10.388
Rimini	-
<b>Totale</b>	<b>5.270</b>

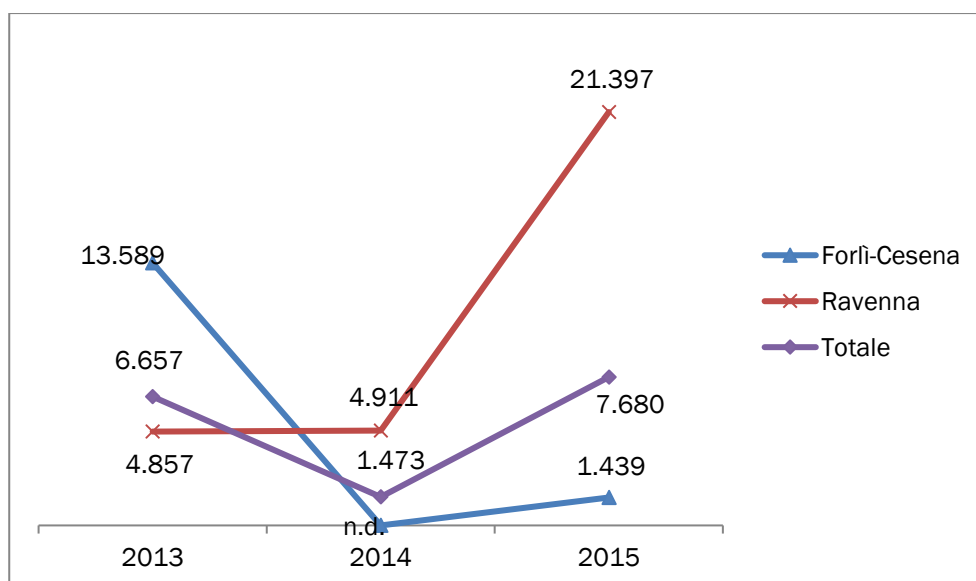


Fig. 17 – Cooperative/cooperative sociali

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2. CONTO ECONOMICO

### 2.1. Ricavi da vendite/prestazioni

(valore medio, €)

Sono le **cooperative** ravennati a presentare i dati medi in termini di ricavi da vendite/prestazione più elevati (3,7 mln €) (Tabella 18). In termini assoluti, le cooperative di Forlì-Cesena presentano, invece, i valori assoluti più alti per il 2014 e il 2015 (rispettivamente 3,6 e 3,9 mln €) (Figura 18). Dal 2014 i ricavi delle cooperative dei tre territori crescono assieme, con lo scarto maggiore a Rimini (+52,7% dal 2014, dopo un lieve calo), che pure rimane il territorio con ricavi minori.

Il vantaggio degli enti forlivesi si ripresenta anche tra i **consorzi**, con ricavi di 85 mln €, 70 volte quelli di Ravenna, che a 1,7 mln € sono un terzo di quelli delle conterrane cooperative, e 10 volte quelli di Rimini, rappresentanti il quadruplo di quelli delle cooperative locali (Tabella 19). Mentre per i consorzi forlivesi il valore cresce costantemente (+22,5%), su Rimini si registra un aumento di solo 6,3%, mentre su Ravenna, diversamente dalle cooperative, i dati sono in lieve calo (1,1 mln €, -8,5%) (Figura 19).

Tab. 18 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	3.560.396
Ravenna	3.701.888
Rimini	2.125.578
<b>Totale</b>	<b>3.158.805</b>

Tab. 19 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	85.364.900
Ravenna	1.219.216
Rimini	8.526.149
<b>Totale</b>	<b>20.971.126</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



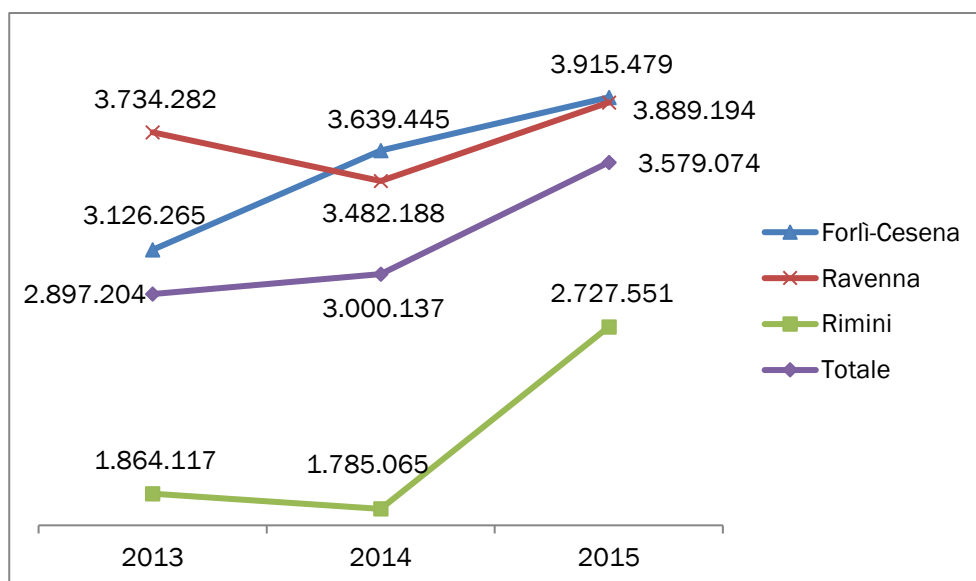


Fig. 18 – Cooperative/cooperative sociali

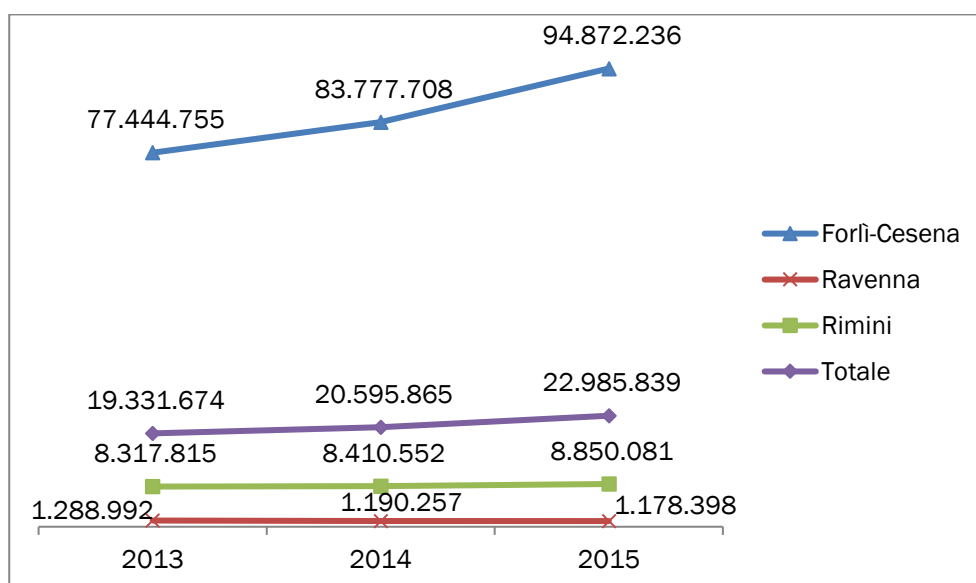


Fig. 19 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2.2. Totale costi del personale

(valore medio, €)

I costi totali del personale occupano tra le **cooperative** da 1/2 ai 2/3 del valore dei ricavi (65,8% Forlì-Cesena, 60,9% Ravenna, 56,5% Rimini) (Tabella 20). Il *pattern* nel triennio segue molto bene quello dei ricavi, anche se i costi su Rimini crescono in percentuale maggiore (+60,6% contro +52,7% dei ricavi) e quelli di Ravenna e Forlì-Cesena meno (rispettivamente +3,0% contro +4,1%; +21,5% contro +25,2%) (Figura 20).

Tra i **consorzi** vale lo stesso unicamente per quelli di Forlì-Cesena, con costi di 26,7 mln € pari al 31,3%; a Rimini e Ravenna i costi totali del personale sono irrilevanti rispetto ai ricavi, occupando rispettivamente una quota del 5,2% e del 0,3% (Tabella 21). Anche in questo caso i *trend* triennali sono sovrapponibili a quelli dei ricavi (Figura 21).

Tab. 20 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	2.342.841
Ravenna	2.256.110
Rimini	1.201.141
<b>Totale</b>	<b>1.966.985</b>

Tab. 21 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	26.723.427
Ravenna	63.517
Rimini	25.976
<b>Totale</b>	<b>5.380.483</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



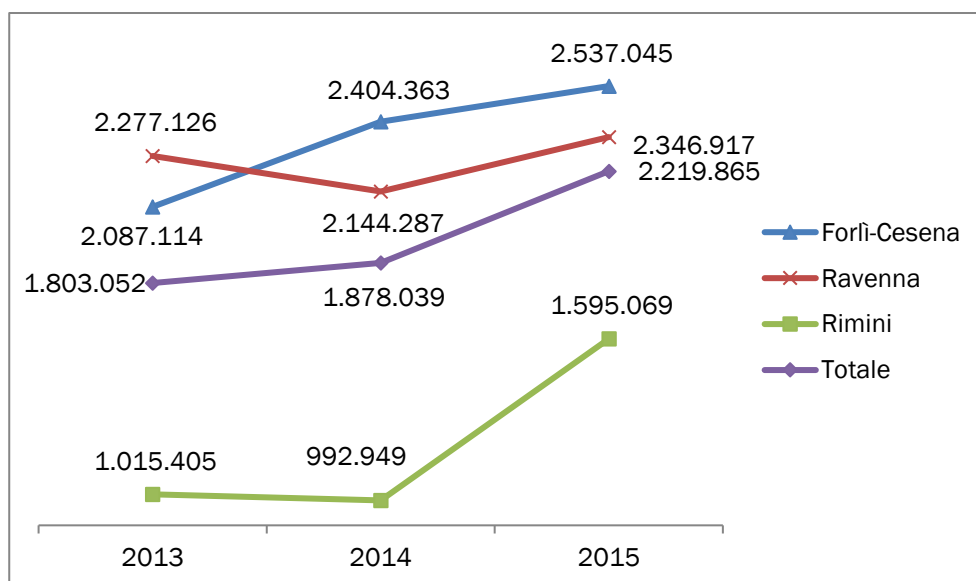


Fig. 20 – Cooperative/cooperative sociali

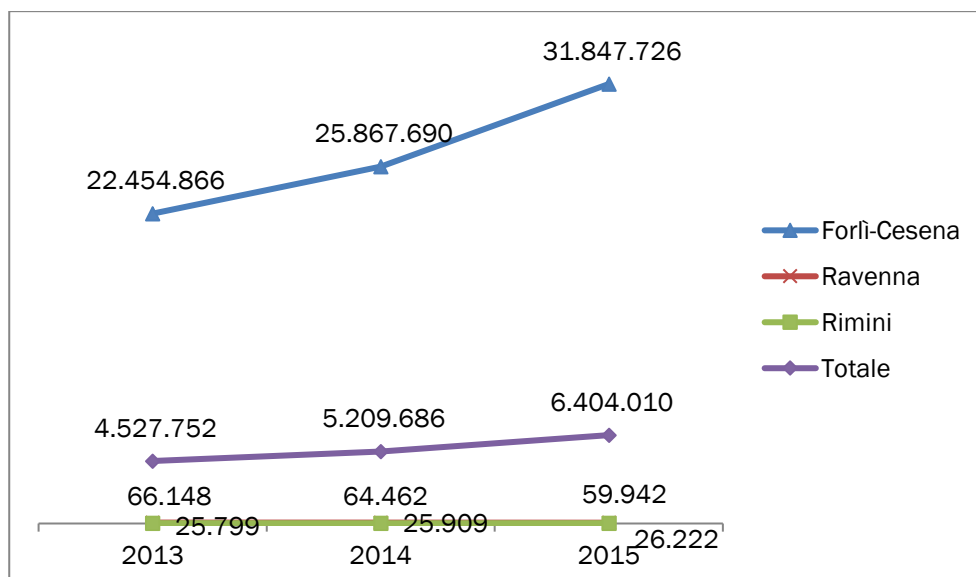


Fig. 21 – Consorzio

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2.3. Utile/perdita d'esercizio

(valore medio, €)

Gli utili delle **cooperative** sono calati in tutte e tre le province, raggiungendo e mantenendo, seppur con una crescita, valori negativi dal 2014 per Forlì-Cesena (media triennale: -13,3 mila €; variazione nel triennio: -163,3%) (Figura 22). Anche Rimini, provincia che rappresenta gli esiti migliori nel 2013 e 2015, segue lo stesso andamento di caduta e successivo miglioramento, ma variando comunque in negativo del -30,1% (24,9 mila €, 2015), mentre Ravenna declina costantemente (-24,3%).

La situazione dei **consorzi** presenta valori esigui a Ravenna (1.200 € ca.) e Rimini (6.600 € ca.), ma pur sempre in rialzo nel triennio (rispettivamente di +180%, da - 9.147 €, e +49,7%) (Figura 23). I consorzi di Forlì-Cesena presentano, coerentemente ai dati precedenti, valori più alti del resto di consorzi e cooperative, per un totale di 885 mila € ca. di media nel triennio (Tabella 23), seppure non evidenziando un *trend* totale positivo: dopo un aumento del 13,8% conclude a -63,1% con 390,2 mila €.

Tab. 22 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	-13.382
Ravenna	20.048
Rimini	25.262
<b>Totale</b>	<b>8.036</b>

Tab. 23 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	884.153
Ravenna	1.238
Rimini	6.612
<b>Totale</b>	<b>179.971</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



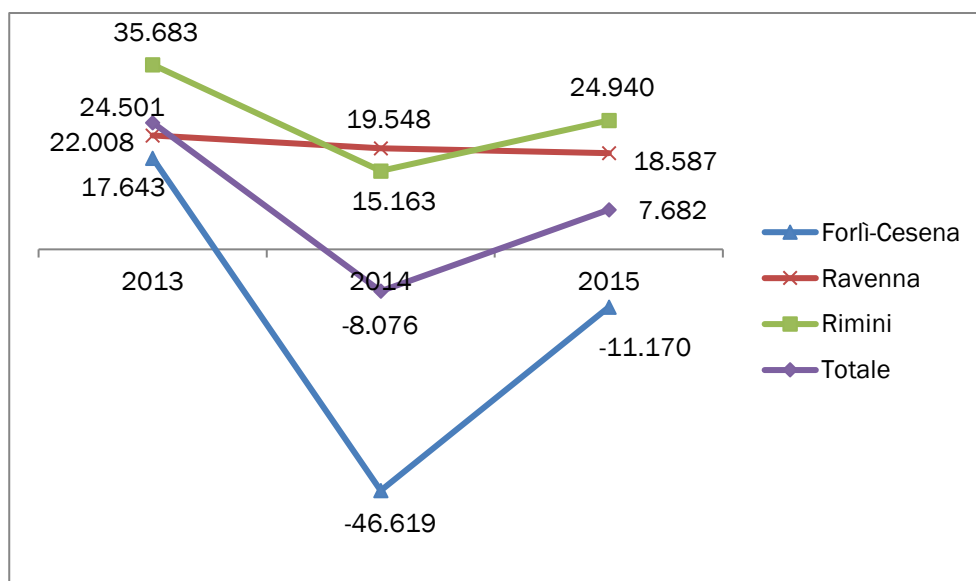


Fig. 22 – Cooperative/cooperative sociali

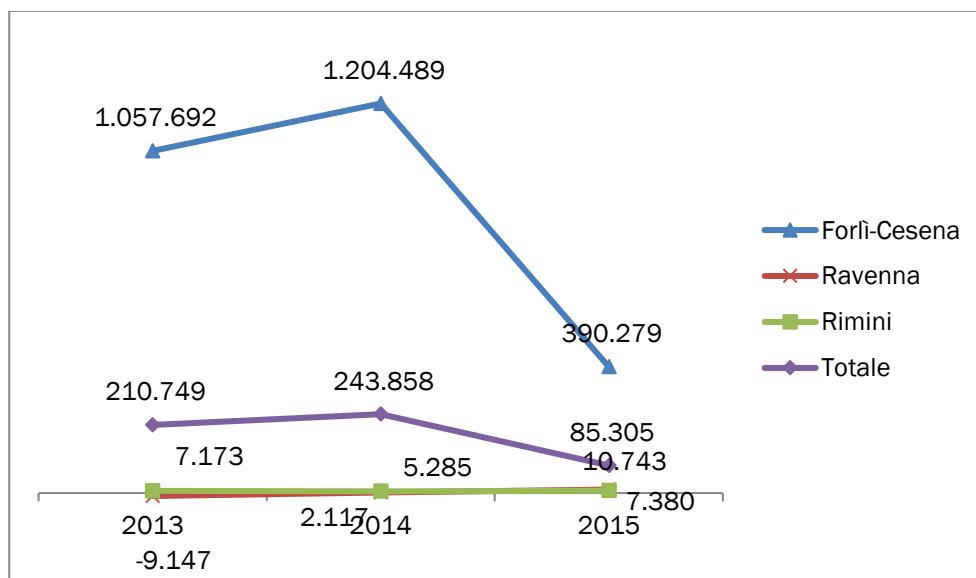


Fig. 23 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 3. INDICI DI BILANCIO

### 3.1. Indice di liquidità

(valore medio, %)

È possibile notare come la distinzione tra gli indici di liquidità dei due gruppi sia netta. Le **cooperative** si trovano tutte al di sopra del valore 2,0, con gli indici delle cooperative di Forlì-Cesena e Rimini in crescita da 2,0 e 2,4 a 2,3 e 3,0, mentre per Ravenna, a seguito di un lieve calo, l'indice si ristabilisce senza variazione a 2,6 (Figura 24). Nel complesso si osserva una bassa crescita degli indici, se non una stasi, in ogni caso lontana dai valori ottimali che si aggirano solitamente attorno ad 1. Le cooperative sembrano voler mantenere dei livelli di liquidità alti.

Tra i **consorzi** invece si può osservare una convergenza degli indici ad 1: nella provincia di Forlì-Cesena l'indice è calato da 1,1 a 1,0, mentre nel ravennate sono aumentati da 0,9 a 1,0; Rimini rimane stabile (Figura 25). Tali dati sembrano suggerire che i consorzi possiedono un livello di liquidità più efficiente delle cooperative.

Tab. 24 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (2013-2015)
Forlì-Cesena	2,1
Ravenna	2,5
Rimini	2,7
<b>Totale</b>	<b>2,4</b>

Tab. 25 – Consorzi

Provincia	Valore medio (2013-2015)
Forlì-Cesena	1,1
Ravenna	0,9
Rimini	1,0
<b>Totale</b>	<b>1,0</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





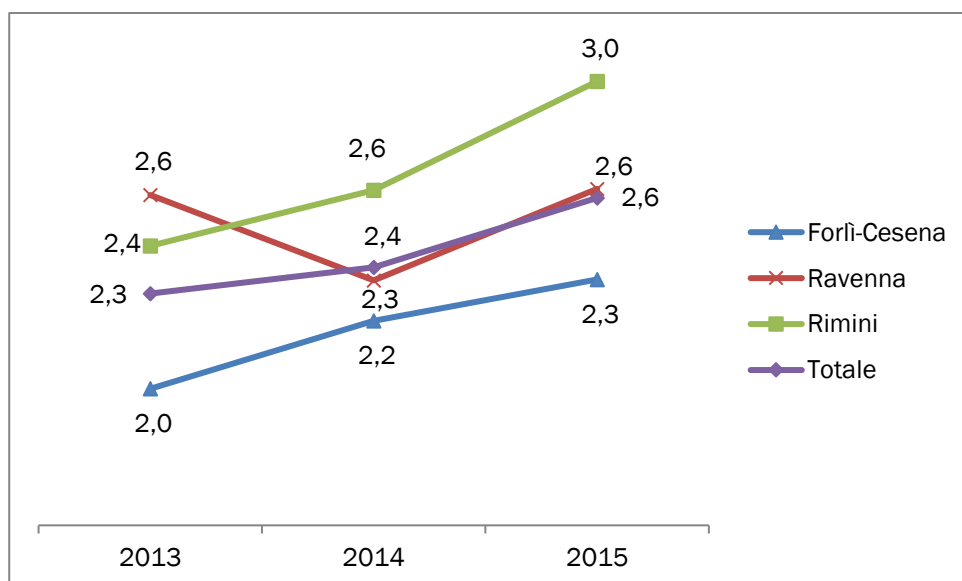


Fig. 24 – Cooperative/cooperative sociali

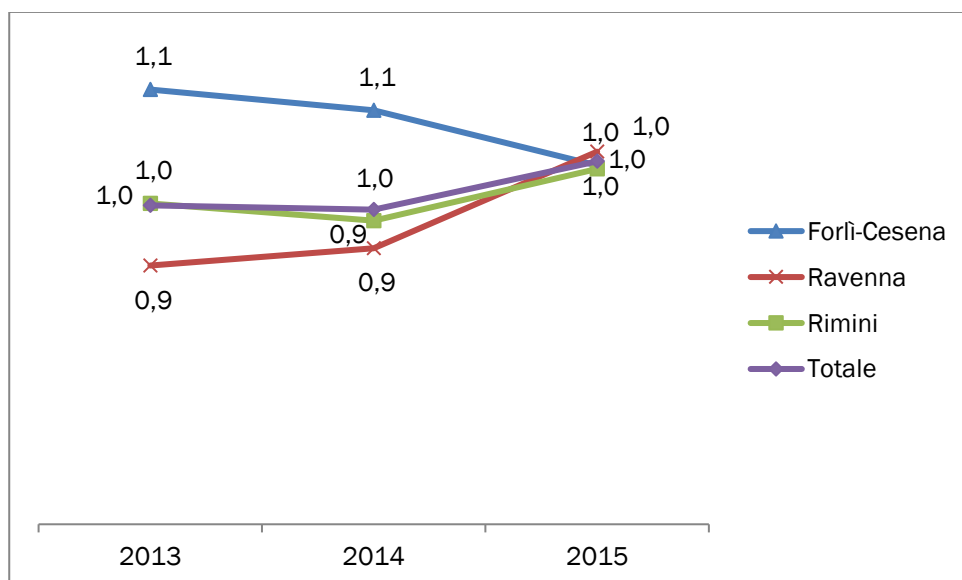


Fig. 25 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.2. Rapporto di indebitamento (Leva finanziaria (A/E))

(valore medio, %)

I valori del rapporto di indebitamento – o struttura del capitale – possono definirsi mediamente elevati per entrambi i gruppi, benché tra i consorzi tali rapporti possono essere anche 4 volte superiori a quelli delle cooperative, e quindi più rischiosi.

Dopo un calo dei valori delle **cooperative** di Rimini e Forlì-Cesena nel 2014 (che segue un *trend* simile a quello degli utili d’esercizio), il dato è ripreso ad aumentare (Figura 26): il valore del 2013 è stato superato di 0,8 punti per Rimini, mentre è rimasto sotto quello iniziale di 0,4 punti per Forlì-Cesena. Coerentemente con il grafico degli utili, per Ravenna non sono presenti aumenti ma una diminuzione finale di 0,5 punti.

Riguardo ai **consorzi** è possibile osservare che i rapporti di indebitamento restano distanti di almeno 3 punti dai corrispettivi rapporti delle cooperative delle stesse province (+3,1 Forlì-Cesena, +3,5 Ravenna, +9,0 Rimini). Il valore dell’indice per i consorzi di Forlì-Cesena è pressoché statico (-0,1 punti annui), quello dei riminesi diminuisce nel 2014 per risollevarsi nel 2015 a -0,5 punti, mentre i consorzi di Ravenna si muovono in calo persistente di circa -3 punti annui (Figura 27).

Tab. 26 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (2013-2015)
Forlì-Cesena	4,8
Ravenna	4,7
Rimini	3,1
<b>Totale</b>	<b>4,3</b>

Tab. 27 – Consorzi

Provincia	Valore medio (2013-2015)
Forlì-Cesena	7,9
Ravenna	9,2
Rimini	12,1
<b>Totale</b>	<b>10,1</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell’Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



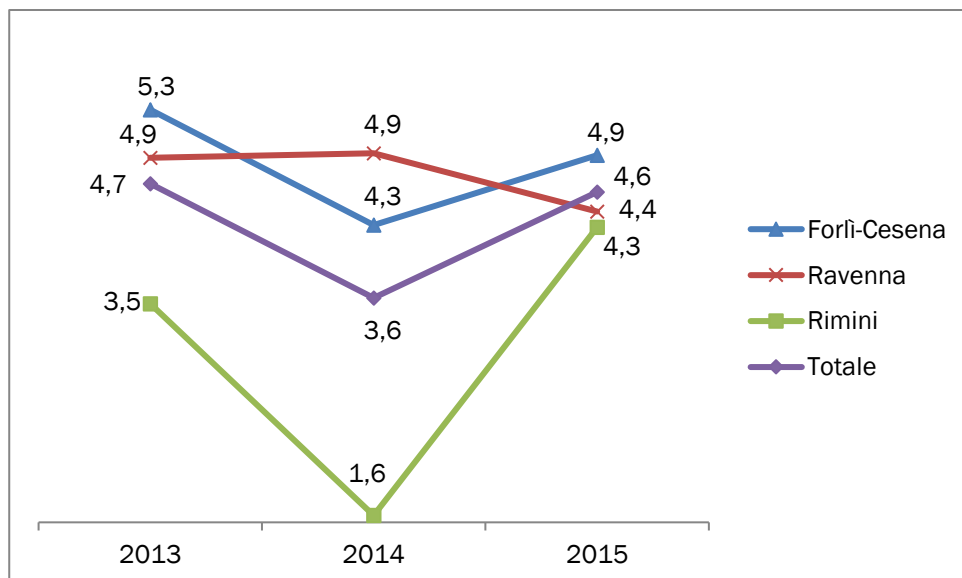


Fig. 26 – Cooperative/cooperative sociali

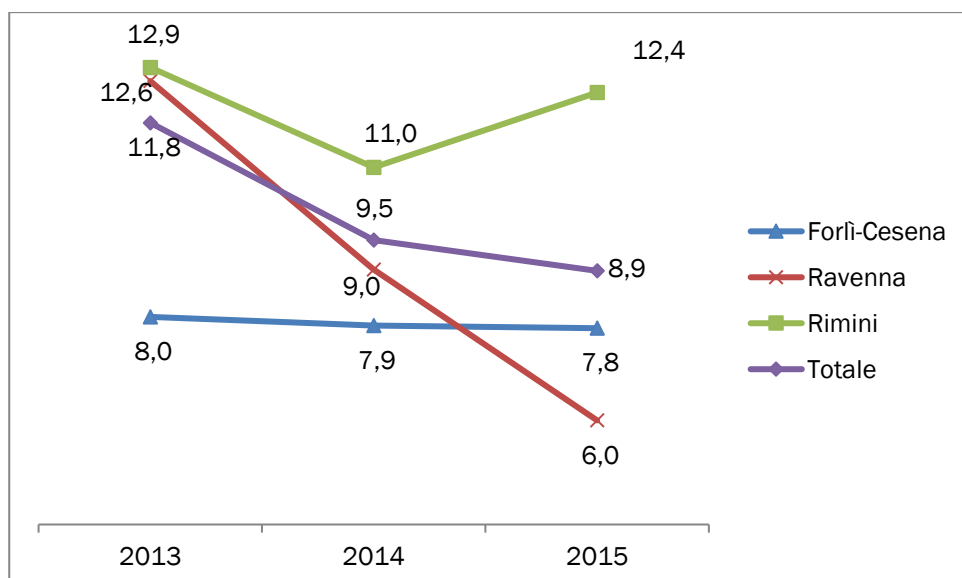


Fig. 27 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.3. EBITDA

(valore medio, €)

Particolarmente rilevanti i valori fatti registrare in termini di margine operativo lordo da parte delle realtà presenti nel territorio della provincia di Forlì-Cesena.

Le **cooperative** forlivesi-cesenati sono, infatti, quelle con i più alti valori medi (Tabella 28) e fanno registrare una crescita nel triennio 2013-2015 pari al 63,1% (Figura 28). All'opposto troviamo, invece, le cooperative ravennati che, oltre a presentare il valore medio triennale più basso, fa registrare un *trend* negativo nel triennio considerato (-44,5%).

Ancor più evidente il divario a livello dei **consorzi**: il dato medio triennale della provincia di Forlì-Cesena è superiore di 56 volte il dato medio della provincia di Ravenna (Tabella 29), anche a fronte di un andamento triennale negativo (-19,1%) (Figura 29).

Tab. 28 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	171.908
Ravenna	101.364
Rimini	159.353
<b>Totale</b>	<b>147.566</b>

Tab. 29 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	4.715.362
Ravenna	82.984
Rimini	89.037
<b>Totale</b>	<b>1.011.881</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



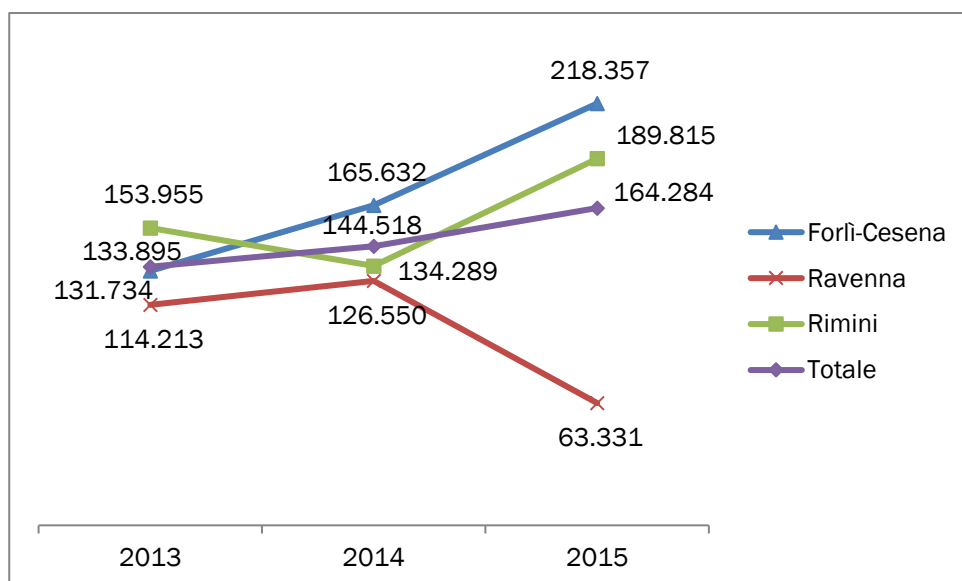


Fig. 28 – Cooperative/cooperative sociali

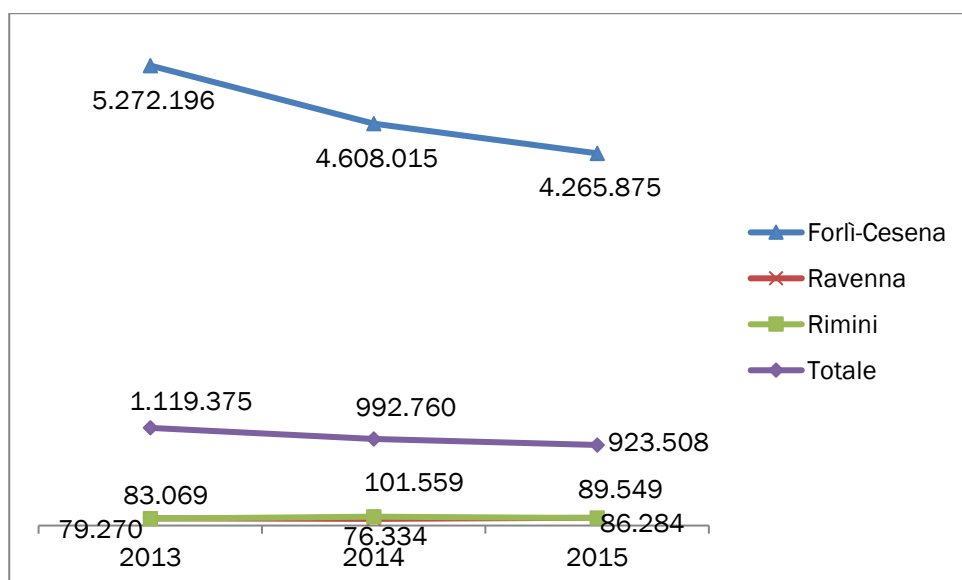


Fig. 29 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.4. Return On Investments (ROI)

(valore medio, %)

I ROI delle cooperative sono superiori in media di quelli dei consorzi; entrambi i gruppi sono mediamente al di sopra del 5%. Le **cooperative** di Rimini presentano i valori più elevati, superando l'11% nel 2014, pur seguendo un calo consistente nell'anno successivo al 5,7% (Figura 30). Le cooperative di Forlì-Cesena mostrano invece un continuo aumento fino ad alti livelli di 10,2%, con un incremento di 4,8 punti percentuali.

Nel ravennate, mentre le cooperative restano per gli ultimi due anni al 5,8%, i **consorzi** fanno registrare un aumento di 16,1 punti percentuali partendo da -1% per poi calare ad 11% (Figura 31). I consorzi forlivesi-cesenati perdono 5,2 punti percentuali fermandosi al 4,2%; i consorzi riminesi invece si mantengono in media a 1,2 punti percentuali, costituendo l'eccezione tra le realtà analizzate.

Tab. 30 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (%) (2013-2015)
Forlì-Cesena	7,6
Ravenna	6,3
Rimini	8,0
Totale	7,2

Tab. 31 – Consorzi

Provincia	Valore medio (%) (2013-2015)
Forlì-Cesena	7,6
Ravenna	8,4
Rimini	1,2
Totale	5,6

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



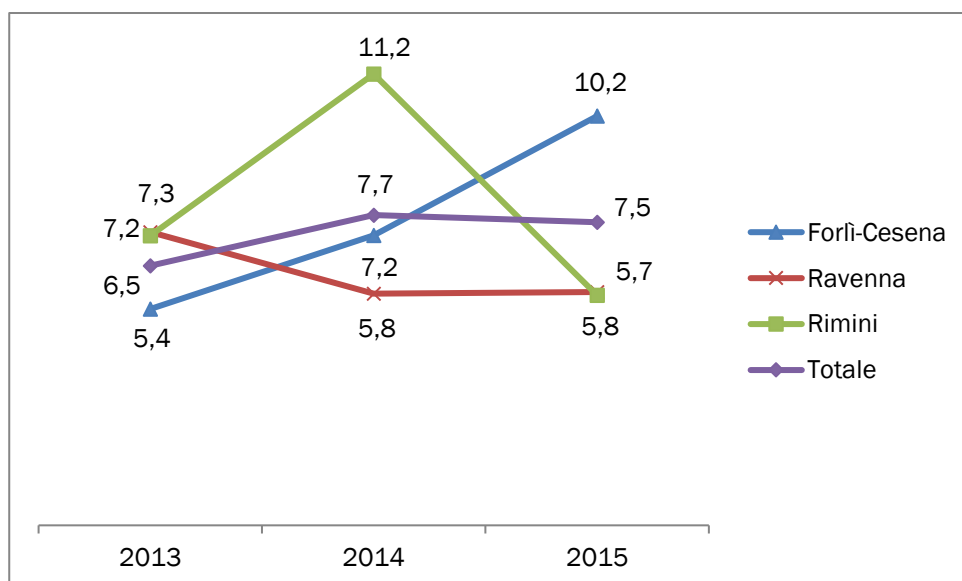


Fig. 30 – Cooperative/cooperative sociali

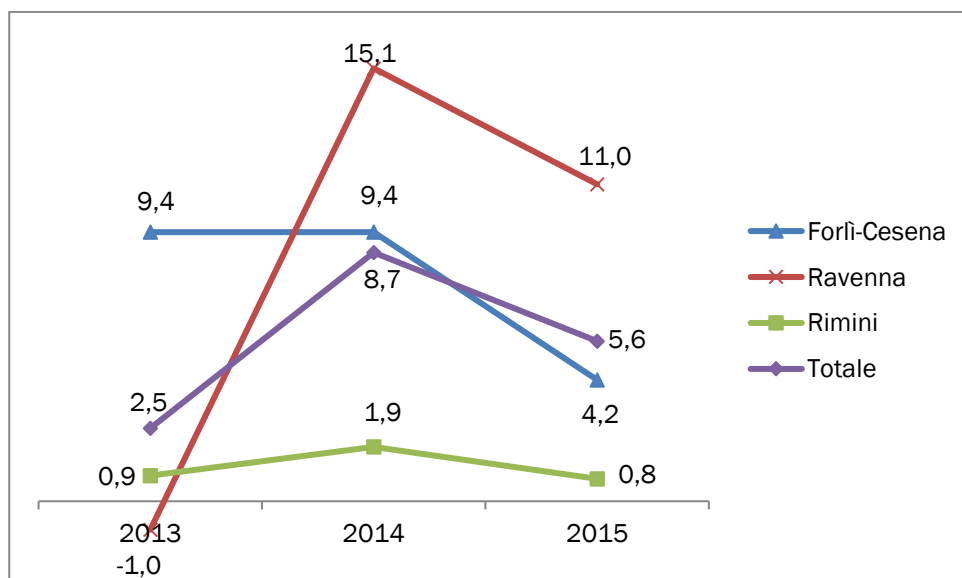


Fig. 31 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.5. Valore aggiunto pro capite

(valore medio, €)

Il valore aggiunto pro capite nel gruppo delle cooperative per il triennio è di media inferiore alla metà del valore aggiunto pro capite dei consorzi.

I valori tra le **cooperative** sono simili, con un intervallo di differenza media di appena 2.000 € (Tabella 32). In tutti i territori si registra una crescita differenziata nel 2014 (picco di Rimini con +50% a 32,9 mila €), ma solo a Forlì-Cesena si preserva tale incremento (totale +17,9%), quando altrove si presentano cali consistenti dal 2014 (cambiamento triennale per Rimini: +8,1%; per Ravenna: -18,9%) (Figura 32).

Si osservano forti diminuzioni anche tra i **consorzi** (-30,5% a Rimini, che pure rimane in testa; -63,7% a Ravenna) (Figura 33), mentre i consorzi di Forlì-Cesena perdono solo il 3,2% (a 45.200 €) divenendo il secondo per valore aggiunto pro capite tra consorzi.

Tab. 32 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	28.733
Ravenna	27.201
Rimini	29.260
<b>Totale</b>	<b>28.463</b>

Tab. 33 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	46.637
Ravenna	51.557
Rimini	81.737
<b>Totale</b>	<b>59.977</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





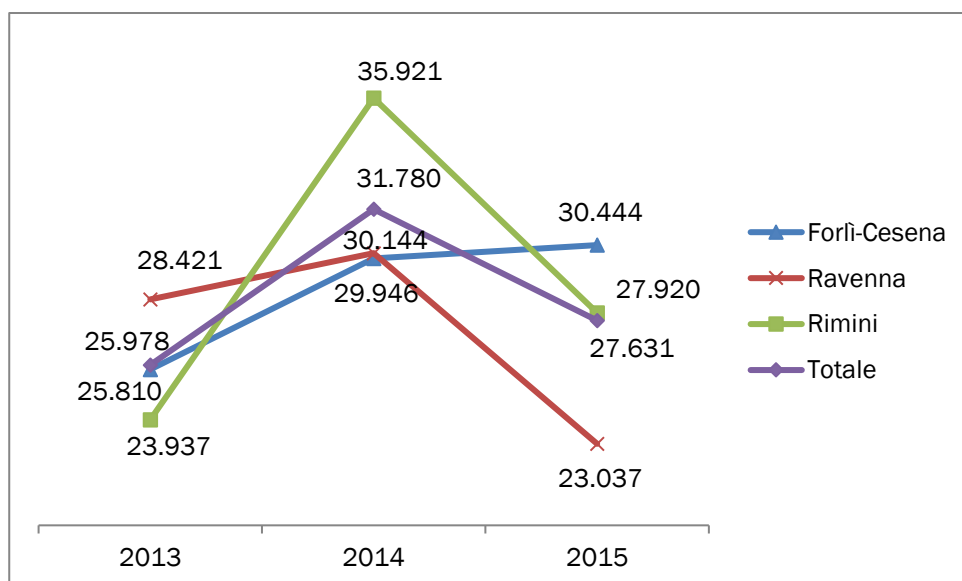


Fig. 32 – Cooperative/cooperative sociali

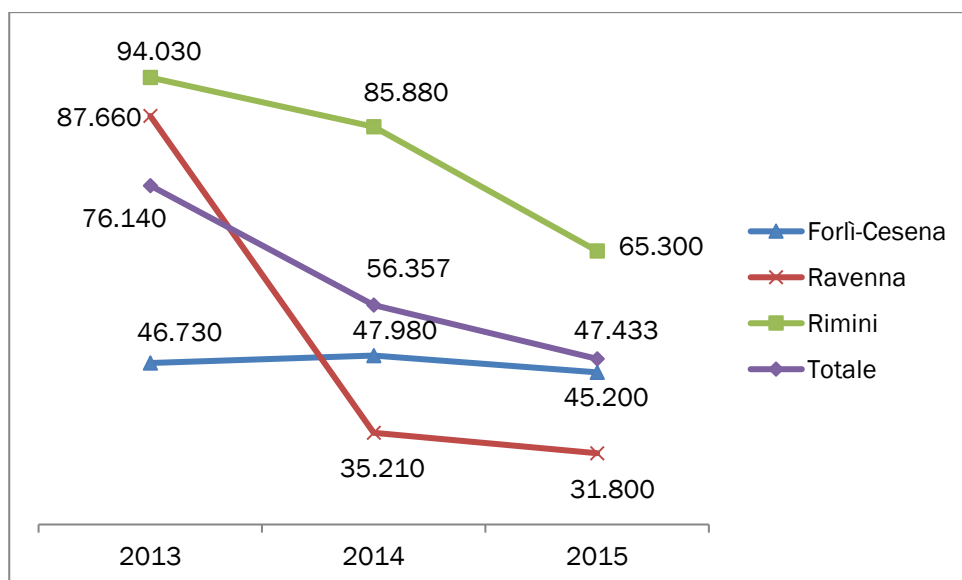


Fig. 33 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.6. Costo del lavoro per addetto

(valore medio, €)

Come per il valore aggiunto pro capite, il costo del lavoro per addetto è quasi il doppio tra i consorzi rispetto alle cooperative.

La differenza in media tra le **cooperative** è contenuta (meno di 4.000 €) (Tabella 34), maggiore per i **consorzi** (circa 10.000 €, con ancora Rimini a far registrare i valori maggiori). In questa provincia il costo per le cooperative aumenta del 51% nel 2014, mentre tra i consorzi si registra sostanzialmente stabilità (52,4 mila €).

A Forlì-Cesena si registra una crescita per i consorzi (+6,3%) (Figura 35) così come per le cooperative (+14,3%) (Figura 34). A Ravenna, invece, si rileva un calo accentuato sia tra le cooperative (-16,4%) che tra i consorzi (-54,7%), portando i costi del territorio da essere i maggiori nel 2013 ad essere i minori nel 2015.

Tab. 34 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	22.489
Ravenna	21.908
Rimini	25.070
<b>Totale</b>	<b>23.099</b>

Tab. 35 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	39.213
Ravenna	42.783
Rimini	51.953
<b>Totale</b>	<b>44.650</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



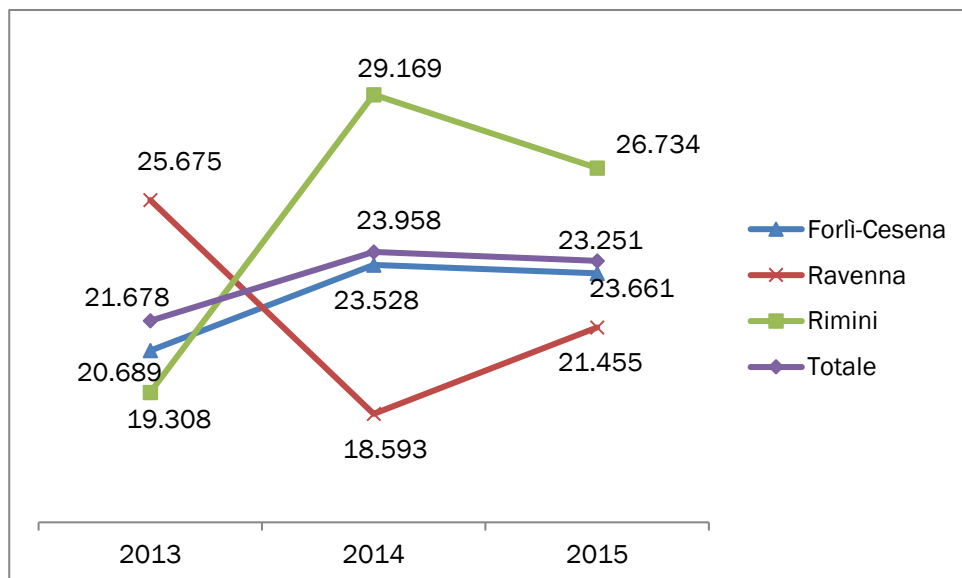


Fig. 34 – Cooperative/cooperative sociali

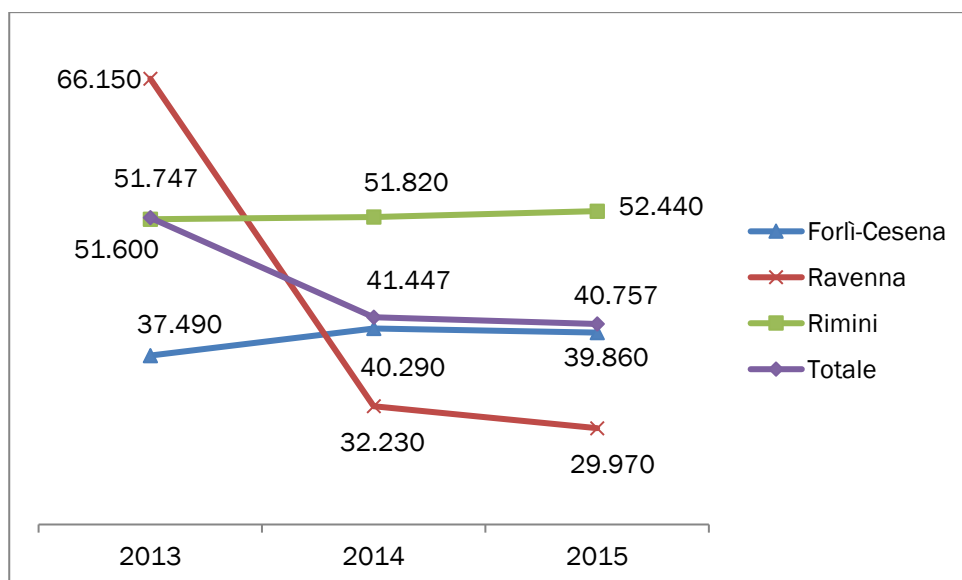


Fig. 35 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3.7. Return on Assets (ROA)

(valore medio, €)

I valori del ROA sono contenuti (considerando un valore soglia del 5%) o inferiori a zero per le cooperative riminesi. Ad eccezione degli enti presenti in quest'ultimo territorio, che presentano sempre i valori più bassi e in diminuzione, tutti gli altri vedono un aumento dell'indice dal 2013 al 2014 (Figura 36 e Figura 37), per poi tornare a calare (cooperative ravennati -0,7 punti percentuali nel triennio; cooperative di Forlì-Cesena +0,3 punti percentuali; consorzi di Forlì-Cesena -1 punti percentuali) tranne i consorzi di Ravenna i cui ROA crescono in via continuativa nel triennio (+1,5 punti percentuali) chiudendo, come le cooperative conterranee, coi valori più alti rispetto agli altri enti. In ogni caso, escludendo i valori negativi, i consorzi possiedono ROA inferiori a quelli delle cooperative.

Valori molto bassi di tale indice possono rispecchiare altresì una bassa capacità di generazione di utili, e sottolineare una necessità di maggiori reinvestimenti anno per anno.

Tab. 36 – Cooperative/cooperative sociali

Provincia	Valore medio (%) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1,9%
Ravenna	3,6%
Rimini	-0,7%
<b>Totale</b>	<b>1,6%</b>

Tab. 37 – Consorzi

Provincia	Valore medio (€) (2013-2015)
Forlì-Cesena	1,3%
Ravenna	0,2%
Rimini	0,1%
<b>Totale</b>	<b>0,4%</b>

Con il contributo del programma EaSI - *Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



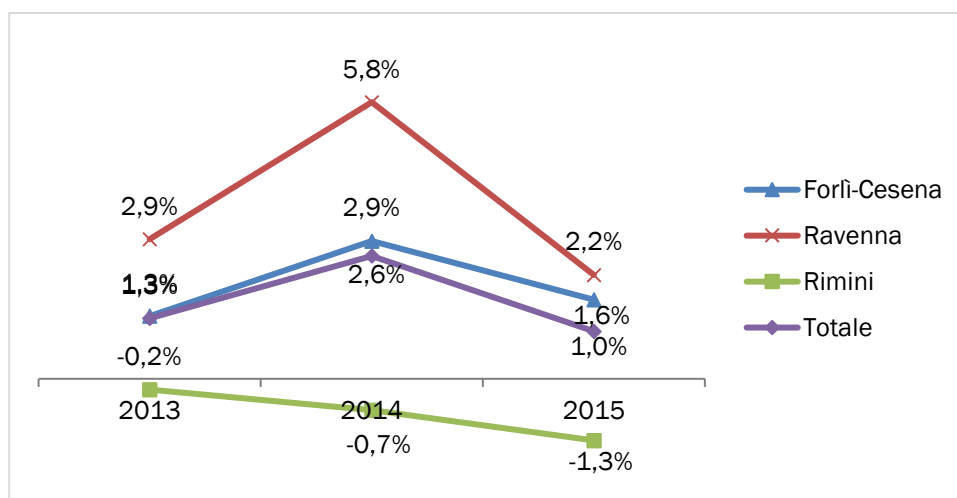


Fig. 36 – Cooperative/cooperative sociali

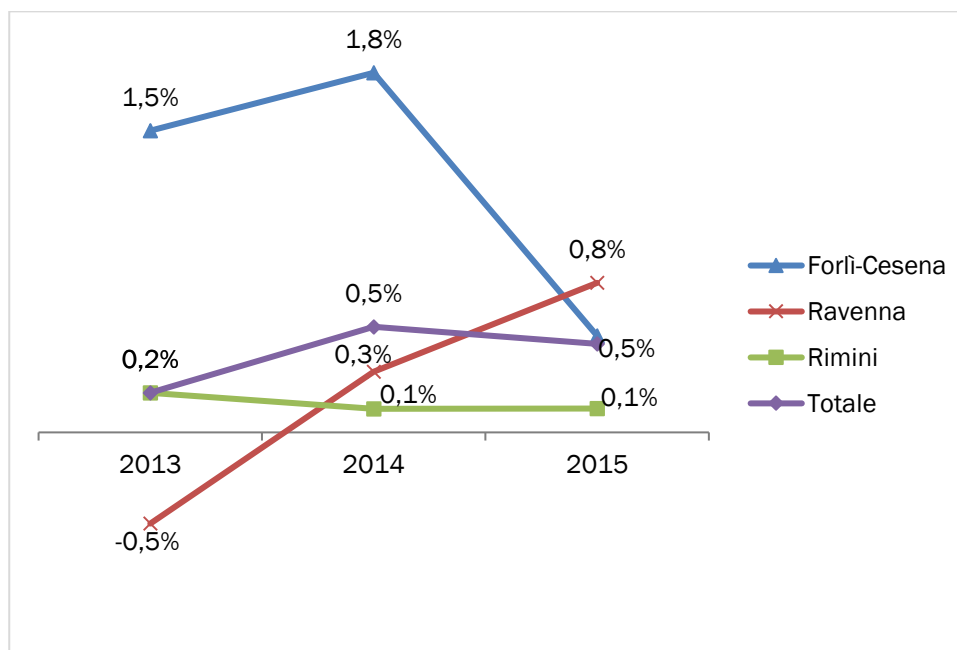


Fig. 37 – Consorzi

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).  
Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## Parte II – Questionari di indagine

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## Caratteristiche del campione

Il questionario di indagine è stato somministrato a 50 cooperative sociali e consorzi di cui n. 21 sono stati i rispondenti: 20 cooperative sociali e 1 consorzio (Figura 1).

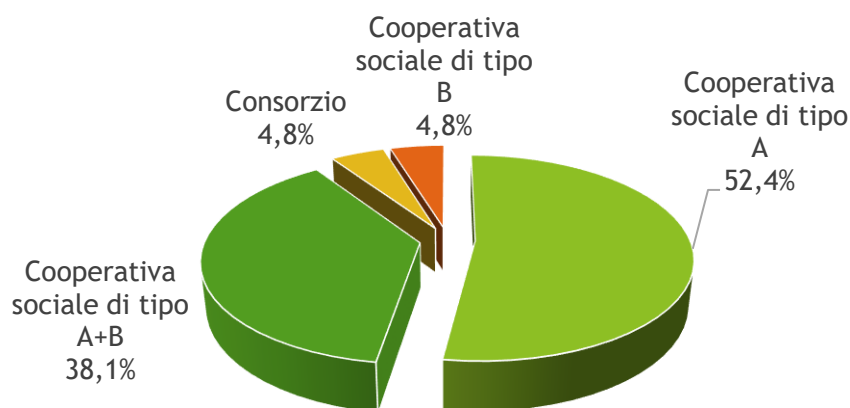


Fig. 1 – Suddivisione del campione per forma giuridica

Le **cooperative sociali** rispondenti sono per la maggior parte attive nei **settori** dell'assistenza residenziale e semi-residenziale (Tabella 1), mentre il **consorzio** offre servizi di assistenza alla partecipazione di gare pubbliche e alla commercializzazione dei prodotti e/o servizi, nonché ricopre la veste di *general contractor*.

Tab. 1 – Settori di attività delle cooperative sociali

Settori	%
Servizi assistenziali residenziali	21,4%
Servizi assistenziali semi-residenziali	19,6%
Servizi domiciliari	14,3%
Istruzione, servizi scolastici e servizi per la prima infanzia (0-6 anni)	12,5%
Agricoltura	3,6%
Industria/artigianato	3,6%
Servizi commerciali	3,6%
Servizi sanitari	1,8%
Altro*	19,6%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

\* Altre attività di assistenza sociale non residenziale, centri diurni, emergenza immigrazione, SPRAR, centro stampa, manutenzione verde, servizi alle imprese, pulizie, litografia, servizi cimiteriali, raccolta rifiuti, spazzamento, portierato, call center, servizi ambientali, servizi di accoglienza e inclusione sociale, servizi di disinfestazione, trasporto.

Con il contributo del programma EaSI - Employment and Social Innovation Programme dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Per le cooperative sociali del campione, le principali **categorie di beneficiari** sono disabili fisici, psichici e sensoriali, minori, pazienti psichiatrici e migranti (complessivamente 55,0%) (Tabella 2).

Tab. 2 – Beneficiari dei servizi erogati dalle cooperative sociali

Tipologie di beneficiari	%
Disabili fisici, psichici e sensoriali	15,5%
Minori (meno di 18 anni)	14,1%
Pazienti psichiatrici	14,1%
Migranti	11,3%
Anziani	9,9%
Detenuti ed ex detenuti	8,5%
Alcolisti	7,0%
Giovani (più di 18 anni)	7,0%
Tossicodipendenti	7,0%
Disoccupati	4,2%
Altro*	1,4%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

\* comunità, cittadinanza, aziende

Oltre 7 su 10 organizzazioni rispondenti sono attive da oltre 20 anni (Figura 2) e quasi 1 su 2 ha sede nella provincia di Forlì-Cesena (Figura 3).

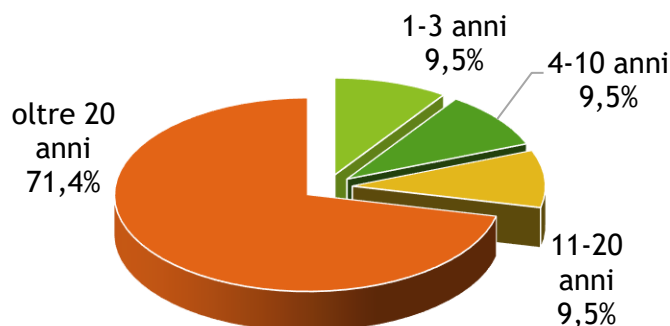


Fig. 2 – Anni di attività

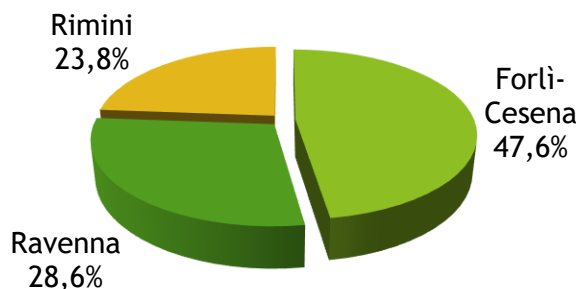


Fig. 3 – Provincia di appartenenza

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





# 1. GESTIONE FINANZIARIA CORRENTE

## 1.1. Composizione delle entrate

La composizione delle entrate sul triennio 2014-2016 (1) evidenziano una tendenza di spostamento da fonti pubbliche a fonti private (+15,5%) da parte della cooperazione sociale romagnola in aumento negli ultimi anni (Figura 4).

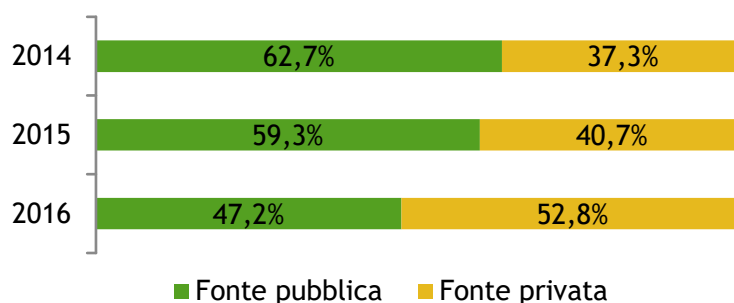
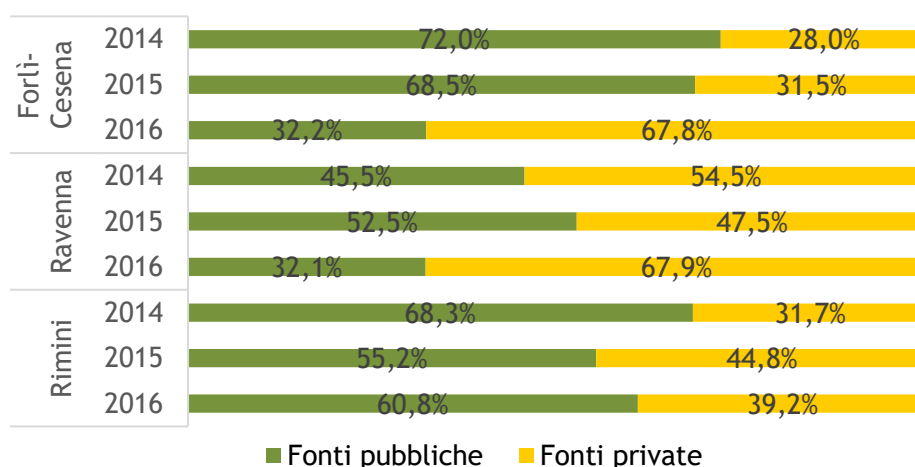


Fig. 4 – Composizione delle entrate

Ciò è particolarmente vero per le realtà operanti sulle province di Forlì-Cesena e Ravenna, mentre quelle riminesi evidenziano una tendenza opposta (Figura 5). La crescente rilevanza delle entrate di natura privata è riscontrabile anche dalla lettura dei dati rispetto alle tipologie giuridiche dei soggetti che compongono il campione: le cooperative sociali, in particolar modo quelle di inserimento lavorativo (tipo B), mostrano percentuali maggiori di entrate provenienti da fonte privata, mentre i consorzi fanno rilevare la tendenza opposta (Figura 6).



(1) I dati relativi al 31 dicembre 2016 sono disponibili solo per 11 su 21 rispondenti per tutte le informazioni contenute nella Parte II del documento.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).



Fig. 5 – Composizione delle entrate per provincia di appartenenza

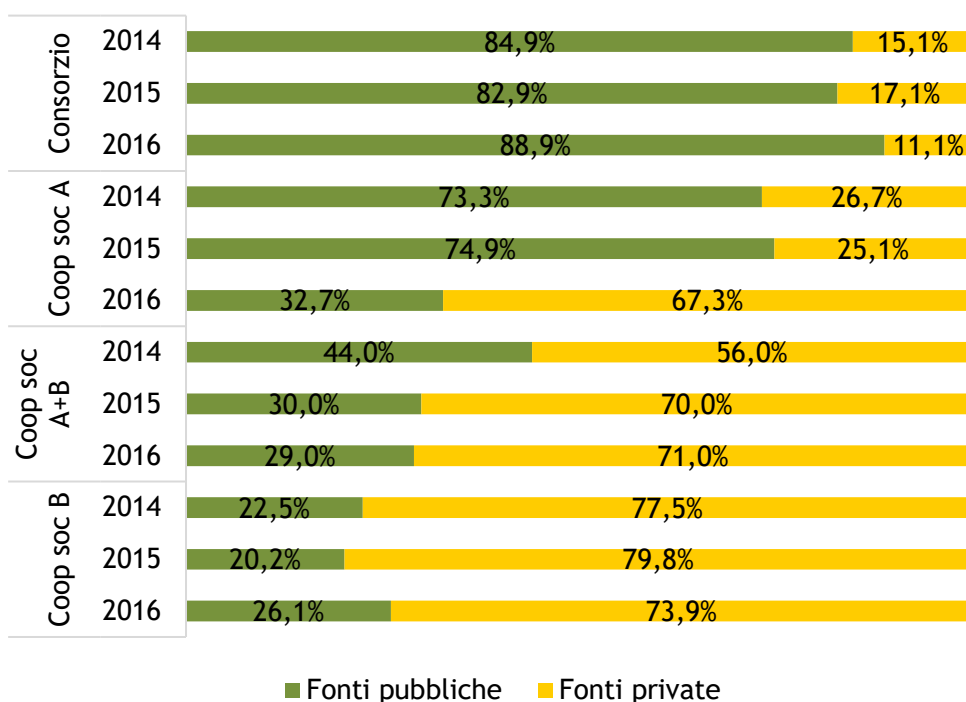


Fig. 6 – Composizione delle entrate per forma giuridica

Sono soprattutto i “ricavi da enti pubblici per servizi/prodotti a seguito di gara” a costituire la percentuale più rilevante all’interno delle entrate da fonte pubblica in tutti e tre gli anni di osservazione (Figura 7), mentre relativamente alle entrate di natura privata la voce principale riguarda i ricavi derivanti da vendita di prodotti/servizi a persone giuridiche (imprese o fondazioni) (Figura 8). Rilevante osservare le basse/nulle percentuali relative alle voci di entrata “Donazioni da persone fisiche” e “Contributi 5X1000”, a testimonianza di uno scarso sostegno attraverso questi strumenti da parte delle comunità di appartenenza alle attività della cooperazione sociale locale.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell’Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



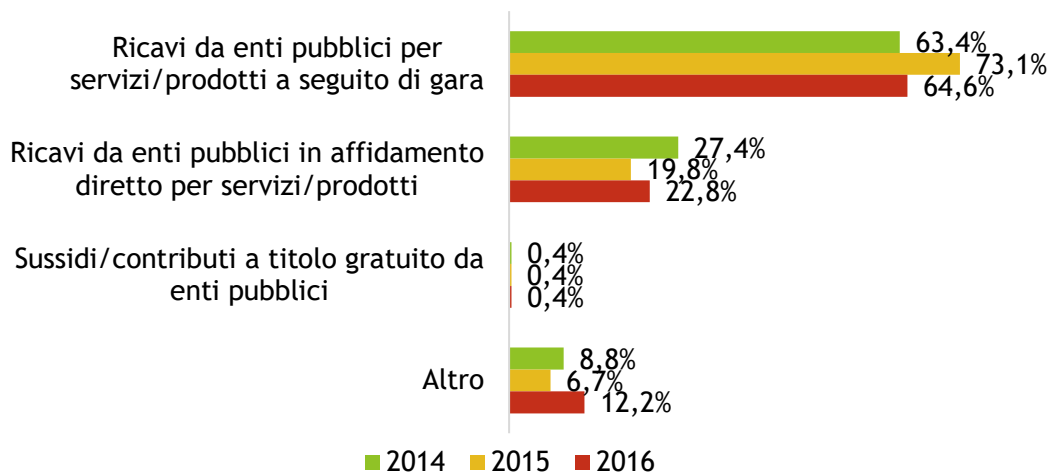


Fig. 7 – Composizione delle entrate da fonte pubblica

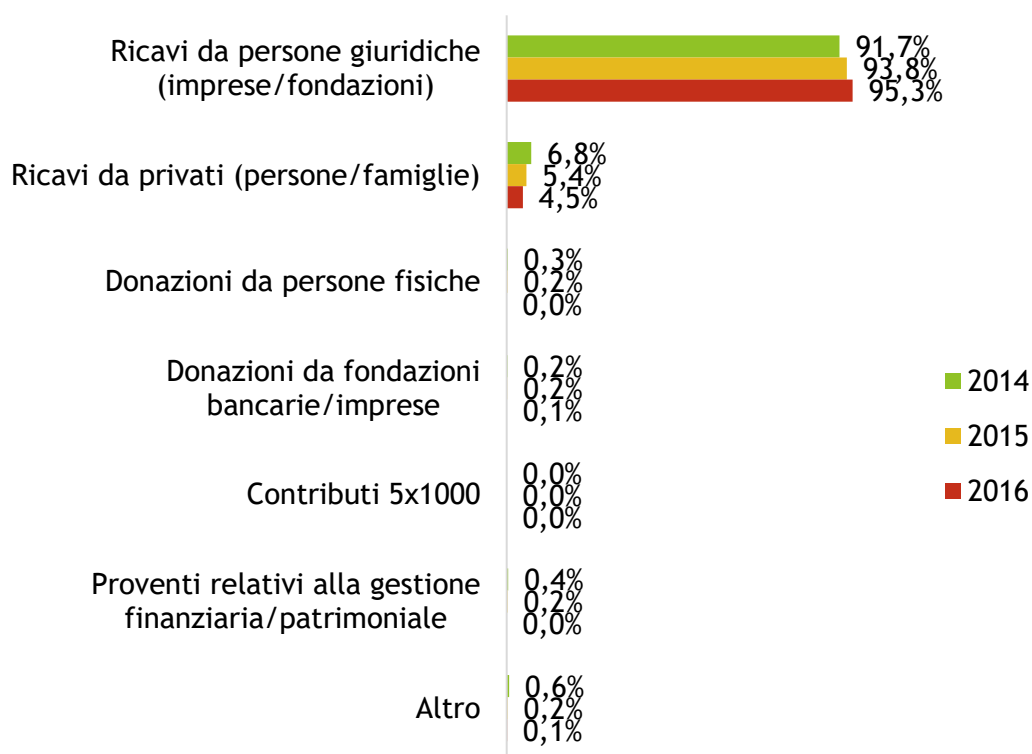


Fig. 8 – Composizione delle entrate da fonte privata

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.2. Rapporti con gli istituti di credito

L'85,7% dei rispondenti dichiara di avere rapporti con più di una banca (Figura 9): mediamente il numero di istituti di credito con cui le cooperative sociali hanno rapporti è pari a 4,1.

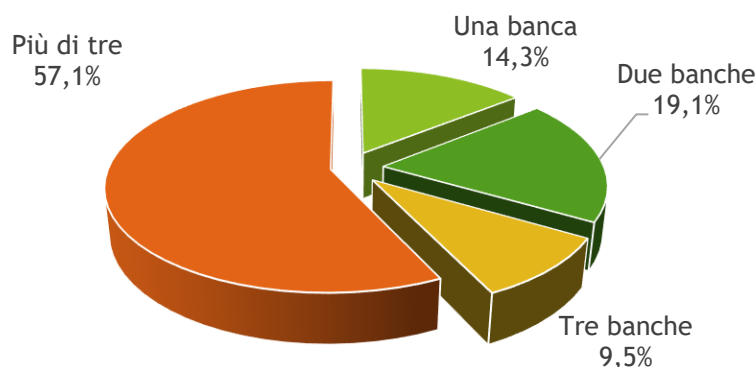


Fig. 9 – Numero istituti di credito con cui si hanno rapporti

Sono soprattutto le cooperative di inserimento lavorativo e i consorzi a presentare il maggior numero di rapporti con le banche (più di 3 banche: 100,0%; Tabella 3), mentre il 54,5% delle cooperative sociali di tipo A dichiarano di avere al massimo rapporti con 2 banche.

Tab. 3 – Numero di istituti di credito con cui si hanno rapporti per forma giuridica

NUMERO DI RAPPORTI	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
Una banca	0,0%	18,1%	12,5%	0,0%
Due banche	0,0%	36,4%	0,0%	0,0%
Tre banche	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%
Più di tre banche	100,0%	45,5%	62,5%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Inoltre, il numero di rapporti con gli istituti di credito aumenta al crescere degli anni di attività dei rispondenti: infatti, il 93,3% dei soggetti più longevi (oltre 20 anni di attività) intrattiene rapporti con due o più banche (Tabella 4).

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Tab. 4 – Numero di istituti di credito con cui si hanno rapporti per anni di attività

NUMERO DI RAPPORTI	ANNI DI ATTIVITÀ			
	1-3 anni	4-10 anni	11-20 anni	Più di 20 anni
Una banca	0,0%	50,0%	50,0%	6,7%
Due banche	50,0%	50,0%	0,0%	13,3%
Tre banche	0,0%	0,0%	0,0%	13,3%
Più di tre banche	50,0%	0,0%	50,0%	66,7%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Indagando il tema dei rapporti con gli istituti di credito da un punto di vista qualitativo, invece, 9 rispondenti su 10 dichiarano un buon livello di soddisfazione derivante dalla relazione con le banche di riferimento (Figura 10). Ciò è vero soprattutto per le cooperative sociali di inserimento lavorativo (100,0% “soddisfatto”) e le cooperative sociali miste (A+B, 75,0% “soddisfatto”), mentre i consorzi esprimono una totale insoddisfazione derivante dai rapporti con le banche (100,0% “insoddisfatto”) (Tabella 5). Sono, infine, le realtà di più recente costituzione (1-3 anni, 100,0%; 4-10 anni, 100,0%) ad evidenziare i maggiori livelli di soddisfazione nei rapporti con gli istituti di credito (Tabella 6).

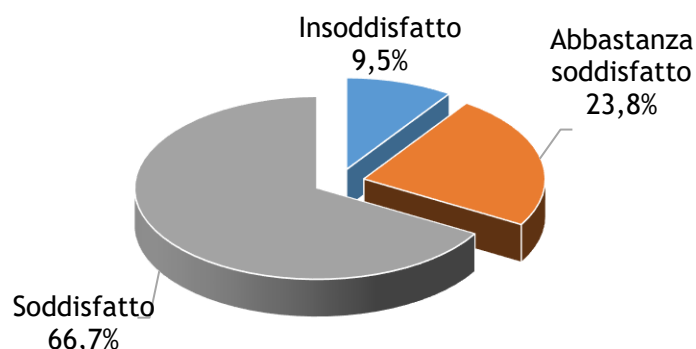


Fig. 10 – Livello di soddisfazione dei rapporti con gli istituti di credito

Tab. 5 – Livello di soddisfazione dei rapporti con gli istituti di credito per forma giuridica

LIVELLO DI SODDISFAZIONE	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
Insoddisfatto	100,0%	0,0%	12,5%	0,0%
Abbastanza soddisfatto	0,0%	36,4%	12,5%	0,0%
Soddisfatto	0,0%	63,6%	75,0%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

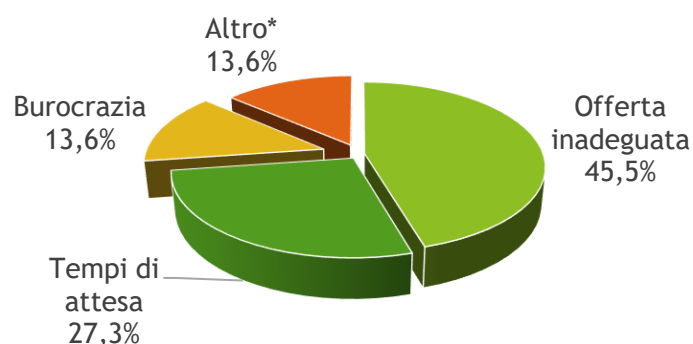
Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Tab. 6 – Livello di soddisfazione dei rapporti con gli istituti di credito per anni di attività

LIVELLO DI SODDISFAZIONE	ANNI DI ATTIVITÀ			
	1-3 anni	4-10 anni	11-20 anni	Più di 20 anni
Insoddisfatto	0,0%	0,0%	0,0%	13,3%
Abbastanza soddisfatto	0,0%	0,0%	50,0%	26,7%
Soddisfatto	100,0%	100,0%	50,0%	60,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Le principali difficoltà riscontrate nel rapporto con gli istituti di credito da parte dei soggetti rispondenti sono state la mancanza di un’offerta percepita come adeguata (45,0%) e i tempi di attesa (27,3%) (Figura 11). Rispetto alla prima motivazione indicata, nonostante la moltitudine di soggetti bancari che, con differenti livelli di complessità del proprio sistema di offerta, nel panorama italiano si rivolge ai soggetti del Terzo settore, quasi 1 cooperativa sociale/consorzio su 2 non ritiene che gli strumenti/servizi offerti dagli istituti creditizi siano consoni a rispondere al proprio fabbisogno finanziario.



\* Aggravio condizioni, altre scelte, scarsa fiducia

Fig. 11 – Difficoltà riscontrate nel rapporto con gli istituti di credito

Sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A ad indicare la mancanza di un’offerta adeguata quale principale (54,5%) difficoltà riscontrata nel rapporto con le banche, problematicità riscontrata anche da oltre 4 su 10 cooperative miste (A+B) (Tabella 7). Le cooperative di inserimento lavorativo e i consorzi, invece, individuano altre difficoltà nel rapporto con le banche quale, ad esempio, l’aggravio delle condizioni da parte degli istituti di credito nei loro confronti.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell’Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



Tab. 7 – Difficoltà riscontrate nel rapporto con gli istituti di credito per forma giuridica

DIFFICOLTÀ RISCONTRATE	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
Offerta inadeguata	0,0%	54,5%	44,4%	0,0%
Tempi di attesa	0,0%	27,3%	33,3%	0,0%
Burocrazia	0,0%	9,1%	22,3%	0,0%
Altro*	100,0%	9,1%	0,0%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\* Aggravio condizioni, altre scelte, scarsa fiducia

### 1.3. Richieste di finanziamento

Il 57,1% dei rispondenti dichiara di aver ottenuto l'intero ammontare dell'importo richiesto da un istituto di credito negli ultimi tre anni (Figura 12). La principale ragione per cui l'importo richiesto è stato parzialmente o per nulla erogato (42,9%), invece, riguarda la mancanza di *cash flow* adeguato alla richiesta sottomessa alle banche.

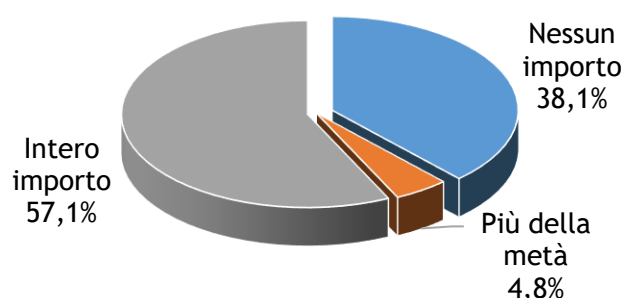


Fig. 12 – Importo del finanziamento concesso

Rispetto alle diverse forme giuridiche dei rispondenti, sono soprattutto i consorzi (100,0%) e le cooperative sociali miste (75,0%) ad avere ottenuto l'intero ammontare del finanziamento concesso (Tabella 8). L'importo del finanziamento concesso, inoltre, cresce all'aumentare della longevità dell'organizzazione rispondente (Tabella 9), ad evidenziare come la capacità delle cooperative sociali di strutturarsi adeguatamente rispetto alle richieste di finanziamento sottoposte alle banche (e relativi importi domandati) siano direttamente proporzionali alla loro longevità.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Tab. 8 – Importo del finanziamento concesso per forma giuridica

IMPORTO FINANZIAMENTO CONCESSO	FORMA GIURIDICA			
	<i>Consorzio</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A+B</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo B</i>
Nessun importo	0,0%	54,5%	25,0%	0,0%
Più della metà	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Intero importo	100,0%	45,5%	75,0%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tab. 9 – Importo del finanziamento concesso per anni di attività

IMPORTO FINANZIAMENTO CONCESSO	ANNI DI ATTIVITÀ			
	<i>1-3 anni</i>	<i>4-10 anni</i>	<i>11-20 anni</i>	<i>Più di 20 anni</i>
Nessun importo	50,0%	50,0%	50,0%	33,3%
Più della metà	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Intero importo	0,0%	50,0%	50,0%	66,7%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





## 1.4. Strumenti finanziari cooperativi e mutualistici

Complessivamente la percezione da parte delle cooperative sociali romagnole rispondenti in termini di adeguatezza degli strumenti finanziari cooperativi è bassa per tutte le tipologie indicate (Tabella 10).

Tab. 10 – Adeguatezza degli strumenti finanziari cooperativi

LIVELLO DI ADEGUATEZZA	Fondo mutualistico - intervento in capitale di rischio	Fondo mutualistico - erogazione mutui agevolati	Fondo mutualistico - contributi a fondo perduto	Fondo mutualistico - convenzioni con strutture finanziarie finalizzate alla moltiplicazione di risorse	Fondo mutualistico - microcredito	Cooperazione Finanza Impresa (CFI)
Per niente adeguato	38,9%	16,7%	22,2%	22,2%	22,2%	22,2%
Insufficientemente adeguato	16,7%	16,7%	22,2%	22,2%	33,3%	22,2%
Né adeguato né inadeguato	38,9%	44,4%	22,2%	33,4%	33,3%	38,9%
Sufficientemente adeguato	0,0%	11,1%	16,7%	22,2%	11,2%	11,2%
Del tutto adeguato	5,5%	11,1%	16,7%	0,0%	0,0%	5,7%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Al contempo, anche gli strumenti propri del mondo cooperativo in termini di copertura dei fabbisogni finanziari tramite canali mutualistici è caratterizzato da un basso grado di utilizzo all'interno del campione osservato (Figura 13): il 38,1% ha utilizzato in passato il *prestito sociale* (di cui il 62,5% sono cooperative sociali di tipo A), solo il 15,0% si è avvalso della Figura del *socio finanziatore* <sup>(2)</sup> (di cui il 66,7% sono cooperative sociali di tipo A+B) e il 28,6% di quella del *socio sovventore* <sup>(3)</sup> (di cui l'83,3% rappresentato da cooperative sociali di tipo A+B) (Tabella 11). Anche in questo

(2) Il socio finanziatore si caratterizza per l'apporto alla cooperativa di capitale di rischio.

(3) In cooperativa si diventa socio sovventore sottoscrivendo un fondo di sviluppo tecnologico o di ristrutturazione aziendale.



caso, sono le realtà più longeve ad evidenziare un maggior uso di tali tipologie di strumenti finanziari (Tabella 12).

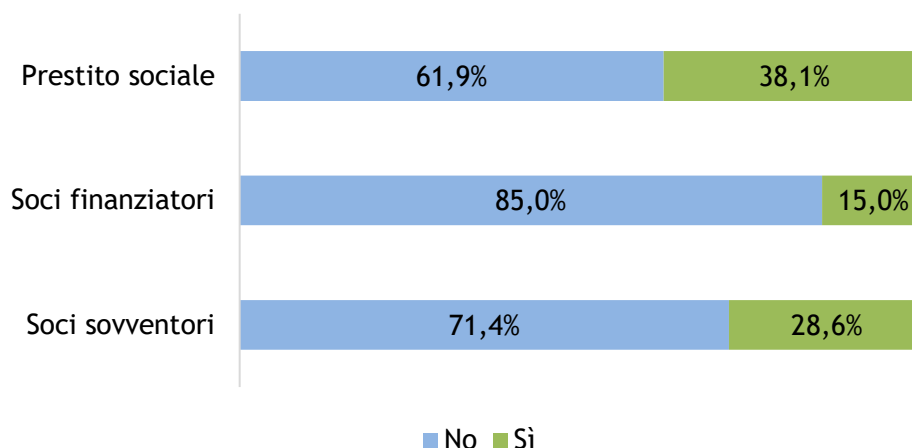


Fig. 13 – Utilizzo degli strumenti finanziari mutualistici

Tab. 11 – Utilizzo degli strumenti finanziari mutualistici per forma giuridica

TIPOLOGIA STRUMENTO	FORMA GIURIDICA				Totale
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B	
Prestito sociale	0,0%	62,5%	37,5%	0,0%	100,0%
Soci finanziatori	0,0%	0,0%	66,7%	33,3%	100,0%
Soci sovventori	0,0%	0,0%	83,3%	16,7%	100,0%

Tab. 12 – Utilizzo degli strumenti finanziari mutualistici per anni di attività

TIPOLOGIA STRUMENTO	ANNI DI ATTIVITÀ				Totale
	1-3 anni	4-10 anni	11-20 anni	Più di 20 anni	
Prestito sociale	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Soci finanziatori	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%	100,0%
Soci sovventori	16,7%	0,0%	16,7%	66,6%	100,0%

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1.5. Capitale sociale e patrimonio

Il 40,9% del capitale sociale delle realtà rispondenti si compone di *quote sociali* e il 36,4% di *azioni di partecipazione cooperativa* (Figura 14).

Più in generale, la percezione dell'adeguatezza della propria patrimonializzazione rispetto alle sfide future da parte delle rispondenti è positiva per oltre 7 realtà su 10 (Figura 15). Ciò è vero indipendentemente dalla tipologia giuridica dei soggetti rispondenti (Tabella 13) che dalla loro longevità in termini di attività (Tabella 14).

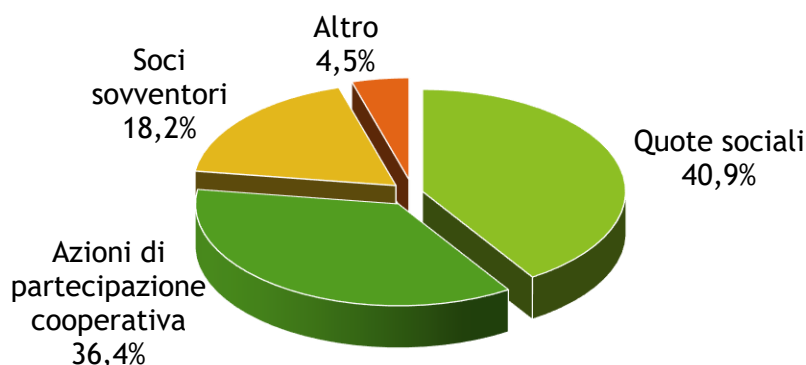


Fig. 14 – Composizione del capitale sociale

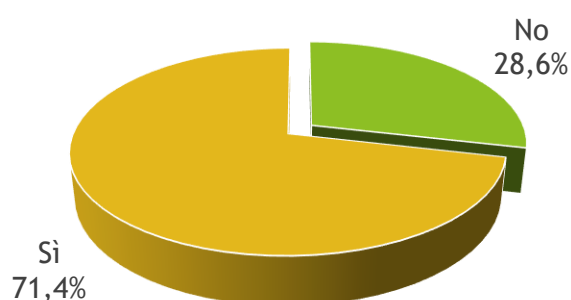


Fig. 15 – Adeguatezza della patrimonializzazione

Tab. 13 – Adeguatezza della patrimonializzazione per forma giuridica

ADEGUATEZZA	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
No	0,0%	36,4%	25,0%	0,0%
Sì	100,0%	63,6%	75,0%	100,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tab. 14 – Adeguatezza della patrimonializzazione per anni di attività

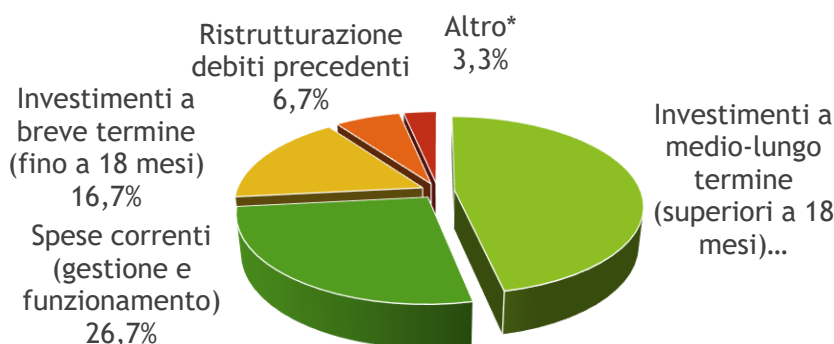
Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

ADEGUATEZZA	ANNI DI ATTIVITÀ			
	1-3 anni	4-10 anni	11-20 anni	Più di 20 anni
No	0,0%	50,0%	50,0%	26,7%
Sì	100,0%	50,0%	50,0%	73,3%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

## 1.6. Impieghi dei finanziamenti ottenuti

Il 63,4% dei finanziamenti ottenuti negli ultimi tre anni sono stati impiegati per coprire investimenti di medio-lungo termine (superiori a 18 mesi, 46,7%) e di breve termine (fino a 18 mesi, 16,7%) (Figura 16). Rispetto alle forme giuridiche dei rispondenti, ciò è vero in particolar modo le cooperative sociali di inserimento lavorativo (100,0% “investimenti a medio-lungo termine”), le cooperative sociali miste (68,8% “investimenti a medio-lungo e breve termine”) e le cooperative sociali di tipo A (58,3% “investimenti a medio-lungo e breve termine”) (Tabella 15).



\* copertura perdite società partecipata

Fig. 16 – Impieghi dei finanziamenti ottenuti

All'interno degli impieghi per investimenti (di breve e medio-lungo periodo) degli ultimi tre anni, gli importi ottenuti sono stati adoperati principalmente per l'acquisto di infrastrutture materiali (44,4%) e di ICT (18,5%), quest'ultima quale componente sempre più fondamentale non solo per la gestione corrente ma anche per lo sviluppo delle imprese sociali (Figura 17).

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



Tab. 15 – Impieghi dei finanziamenti ottenuti per forma giuridica

IMPIEGHI	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
Spese correnti (gestione e funzionamento)	100,0%	41,7%	12,5%	0,0%
Ristrutturazione debiti precedenti	0,0%	0,0%	12,5%	0,0%
Investimenti a breve termine (fino a 18 mesi)	0,0%	16,7%	18,8%	0,0%
Investimenti a medio-lungo termine (superiori a 18 mesi)	0,0%	41,6%	50,0%	100,0%
Altro*	0,0%	0,0%	6,2%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\* copertura perdite società partecipata

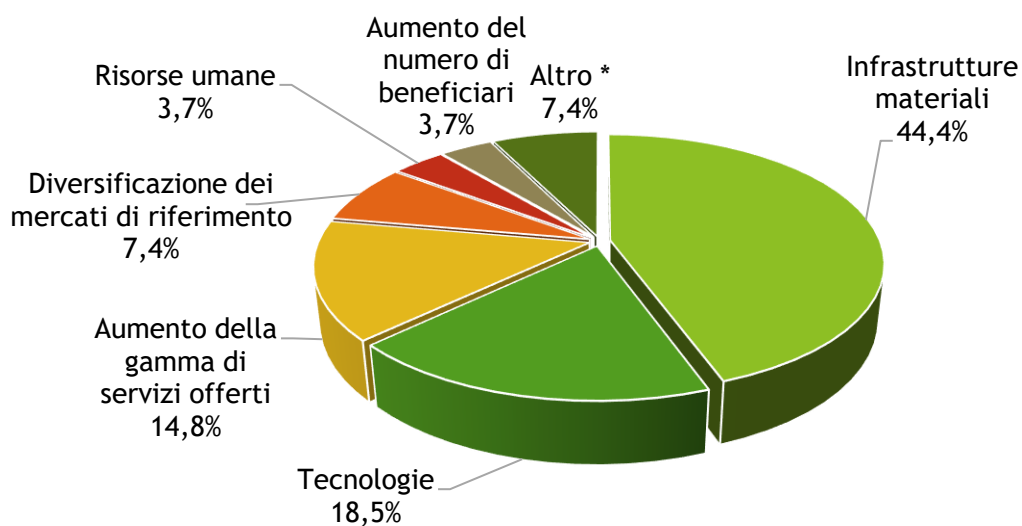


Fig. 17 – Impieghi dei finanziamenti per investimenti ottenuti

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

## 2. FABBISOGNI FINANZIARI FUTURI

### 2.1. Propensione all'investimento

Più della metà delle realtà rispondenti hanno manifestato l'intenzione di effettuare investimenti nel corso del 2017 (Figura 18). Tra questi sono soprattutto le cooperative sociali miste (A+B, 75,0%, Tabella 16) e le realtà attive da 4-10 anni (100,0%, Tabella 17) ad avere espresso tale intenzione. Al contrario, le cooperative di inserimento lavorativo e i consorzi dichiarano di non avere in previsione investimenti per l'anno corrente, così come le realtà in fase di start-up (1-3 anni di attività).

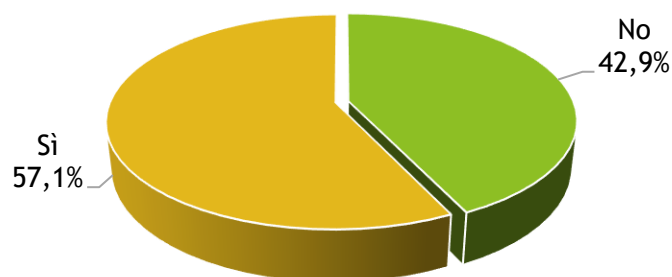


Fig. 18 – Previsione investimenti per il 2017

Tab. 16 – Previsione investimenti per il 2017 per forma giuridica

PREVISIONE INVESTIMENTI	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
No	100,0%	45,5%	25,0%	100,0%
Sì	0,0%	54,5%	75,0%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tab. 17 – Previsione investimenti per il 2017 per anni di attività

PREVISIONE INVESTIMENTI	ANNI DI ATTIVITÀ			
	1-3 anni	4-10 anni	11-20 anni	Più di 20 anni
No	100,0%	0,0%	50,0%	40,0%
Sì	0,0%	100,0%	50,0%	60,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2.2. Copertura dei fabbisogni finanziari per investimenti

Il principale canale cui le cooperative sociali/consorzi rispondenti che prevedono di effettuare investimenti ritengono di far ricorso è quello bancario (quasi il 58%), cui segue l'autofinanziamento (circa il 32%) (Figura 19). Ciò è vero sia per le cooperative sociali di miste (2 su 3) che per quelle di tipo A (1 su 2) (Tabella 17).

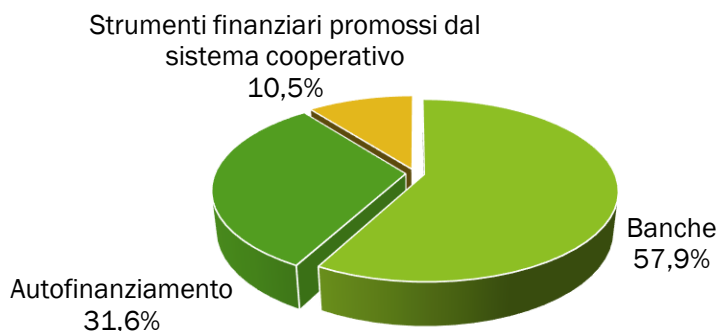


Fig. 19 – Fonti di copertura dei fabbisogni finanziari per investimenti

Tab. 17 – Fonti di copertura dei fabbisogni finanziari per investimenti per forma giuridica

FONTI DI COPERTURA	FORMA GIURIDICA	
	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B
Banche	50,0%	66,7%
Autofinanziamento	30,0%	33,3%
Strumenti promossi dal sistema cooperativo	20,0%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tra coloro i quali, invece, hanno individuato l'autofinanziamento come principale fonte di copertura del proprio fabbisogno finanziario per investimenti, la principale voce è relativa agli avanzi di gestione (57,1%, Figura 20), indicato principalmente dalle cooperative sociali miste (75,0%, Tabella 18). Le cooperative sociali di tipo A, invece, indicano equamente tutte e tre le voci di autofinanziamento.

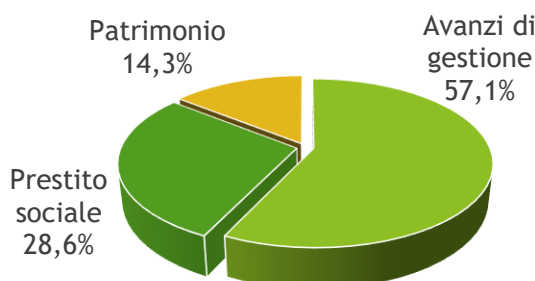


Fig. 20 – Voci di autofinanziamento

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Tab. 18 – Voci di autofinanziamento per forma giuridica

VOCI AUTOFINANZIAMENTO	FORMA GIURIDICA	
	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B
Avanzi di gestione	33,4%	75,0%
Prestito sociale	33,3%	0,0%
Patrimonio	33,3%	25,0%
Altro	0,00%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

## 2.3. Previsione di aumento del capitale sociale

Quasi 3 su 5 rispondenti non prevedono aumenti di capitale sociale per l'anno in corso (Figura 21). Tra coloro i quali, invece, dichiarano che nel 2017 aumenteranno il capitale sociale (quasi il 43%), la principale modalità attraverso cui si prevede di intervenire è una crescita dimensionale dell'organizzazione attraverso l'ampliamento della propria base associativa (6 su 10 organizzazioni) (Figura 22).



Fig. 21 – Previsione di aumento del capitale sociale

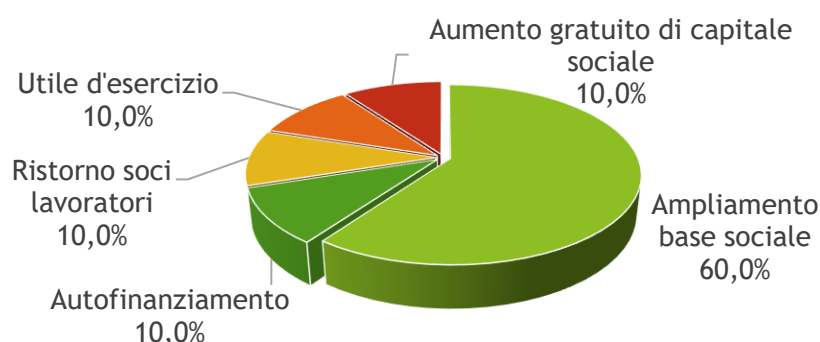


Fig. 22 – Modalità di aumento del capitale sociale

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2.4. Incentivi all'investimento

Al fine di supportare la crescita in termini di capacità di investimento delle cooperative sociali, i soggetti rispondenti hanno individuato nell'istituzione di un fondo di garanzia *ad hoc* lo strumento più coerente a tal fine (35,1%) (Figura 23).

Rilevante per le cooperative del campione anche la possibilità di rendere più ampia un'offerta di finanza specifica per il mondo della cooperazione sociale (24,3%). Tale evidenza conduce ad una duplice interpretazione: da un lato, la possibilità di una conoscenza ancora insufficiente del sistema di offerta di finanza specializzata per il Terzo settore che, ad oggi, è sempre più ampia all'interno del panorama bancario italiano; dall'altro, nonostante la crescente varietà dal lato dell'offerta, una percezione di persistente inadeguatezza degli attuali strumenti di offerta di finanza specializzata o di una difficoltà legata direttamente ai rapporti con gli istituti di credito ancorché eroganti servizi specifici per la cooperazione sociale o, più in generale, il Terzo settore.

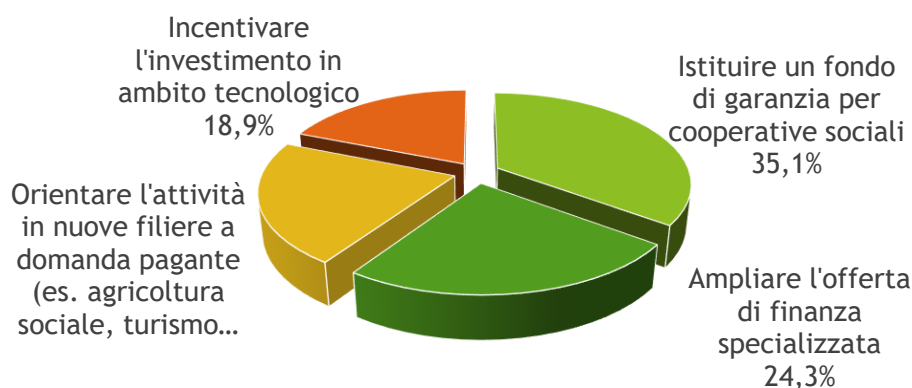


Fig. 23 – Strumenti per la crescita degli investimenti della cooperazione sociale

L'istituzione di un fondo di garanzia per le cooperative sociali è indicato quale principale incentivo ad investire a prescindere dalla forma giuridica delle rispondenti (Tabella 19); tuttavia, forte è la propensione dei consorzi verso la possibilità di orientare l'attività in nuove filiere a domanda pagante (es. agricoltura sociale, turismo sociale, abitare sociale, cultura) e quello della cooperazione sociale di inserimento lavorativo verso l'opportunità di incentivare l'investimento in ambito tecnologico.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

Tab. 19 – Strumenti per la crescita degli investimenti della cooperazione sociale per forma giuridica

INCENTIVI AD INVESTIRE	FORMA GIURIDICA			
	Consorzio	Cooperativa sociale di tipo A	Cooperativa sociale di tipo A+B	Cooperativa sociale di tipo B
Istituire un fondo di garanzia per cooperative sociali	50,0%	31,5%	35,7%	50,0%
Ampliare l'offerta di finanza specializzata	0,0%	26,3%	28,6%	0,0%
Orientare l'attività in nuove filiere a domanda pagante (es. agricoltura sociale, turismo sociale, abitare sociale, cultura)	50,0%	21,1%	14,3%	0,0%
Incentivare l'investimento in ambito tecnologico	0,0%	21,1%	21,4%	50,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

## 2.5. Nuovi strumenti di finanziamento per le imprese sociali

Negli ultimi anni, l'attenzione rivolta alle imprese sociali e alla comprensione delle modalità attraverso cui supportarne lo sviluppo in Europa e in Italia è cresciuta notevolmente. Tra le componenti del cd. "ecosistema" delle imprese sociali troviamo anche la finanza, all'interno della quale stanno nascendo strumenti più o meno specifici per sostenere i soggetti dell'imprenditorialità sociale nelle diverse fasi del loro ciclo di vita.

Alcuni di questi strumenti sono rinvenibili anche all'interno del testo di *riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e del servizio civile universale* (l. n. 106/2016): la finanza ad impatto sociale ovvero nuovi strumenti di finanziamento per investimenti in ambito sociale o ambientale il cui rendimento per l'investitore è in parte commisurato al raggiungimento obiettivi di impatto; le agevolazioni fiscali su investimenti da parte di privati (persone fisiche o giuridiche) in capitale sociale delle imprese sociali ossia lo strumento (i cui parametri saranno declinati nel decreto attuativo sull'impresa sociale che concretizzerà le modifiche contenute nella l. n. 106/2016) attraverso cui beneficeranno di agevolazioni fiscali sia persone fisiche che giuridiche che investiranno nel capitale sociale delle imprese sociali tramite detrazioni e deduzioni fiscali sull'importo del finanziamento; il *crowdfunding* ovvero il finanziamento attraverso piattaforme virtuali che, in maniera collettiva, permettono di sostenere progetti/attività

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



di organizzazioni non profit (ma non solo) mediante un'attività di raccolta fondi al fine di raggiungere un ammontare complessivo di finanziamento prestabilito.

Rispetto a tutti e tre gli strumenti citati, la maggior parte dei rispondenti al questionario di indagine ha dato parere positivo in termini di percezione della loro utilità (Figura 24). In tal senso, più di 7 soggetti su 10 (soprattutto consorzi e cooperazione sociale di inserimento lavorativo; Tabella 20) ritiene che il *crowdfunding* possa essere uno strumento utile allo sviluppo futuro delle imprese sociali italiane. Le agevolazioni fiscali su investimenti di privati in capitale sociale delle imprese sociali, invece, è lo strumento dei tre proposti di cui i rispondenti in minor misura colgono l'utilità rispetto al fine prefissato (28,6%). Infine, la finanza ad impatto sociale è lo strumento su cui le cooperative sociali del campione hanno destato più perplessità in termini di possibile utilità: 1 su 3, infatti, non esprime la propria opinione in merito (e, in particolare, i consorzi; Tabella 20), probabilmente per una ancora prematura conoscenza di questa forma di finanza di cui nel panorama italiano si è solo recentemente cominciato a dibattere.

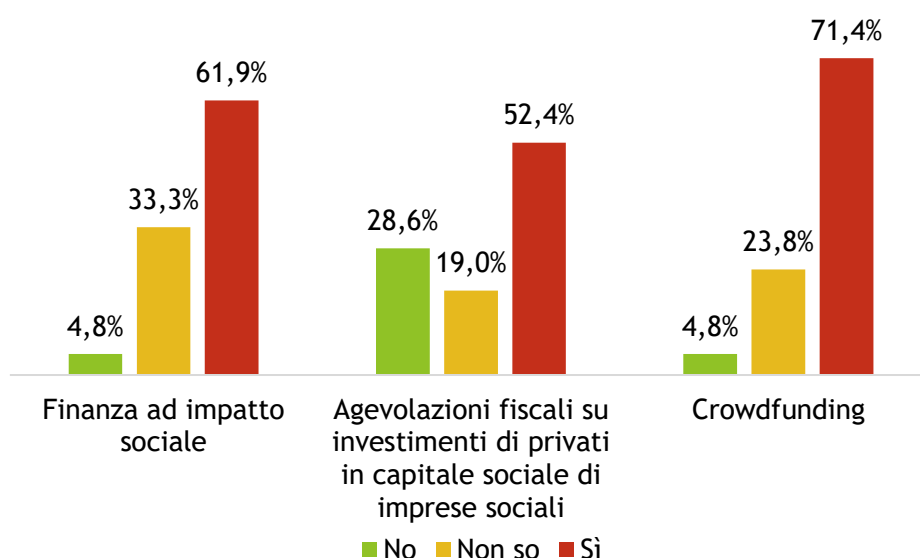


Fig. 24 – Nuovi strumenti di finanziamento per le imprese sociali

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



Tab. 20 – Nuovi strumenti di finanziamento per le imprese sociali per forma giuridica

FINANZA AD IMPATTO SOCIALE	FORMA GIURIDICA			
	<i>Consorzio</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A+B</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo B</i>
No	0,0%	0,0%	12,5%	0,0%
Non so	100,0%	36,4%	25,0%	0,0%
Sì	0,0%	63,6%	62,5%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

AGEVOLAZIONI FISCALI SU INVESTIMENTI DI PRIVATI IN CAPITALE SOCIALE DELLE IMPRESE SOCIALI	FORMA GIURIDICA			
	<i>Consorzio</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A+B</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo B</i>
No	0,0%	36,4%	25,0%	0,0%
Non so	0,0%	18,2%	25,0%	0,0%
Sì	100,0%	45,4%	50,0%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

CROWDFUNDING	FORMA GIURIDICA			
	<i>Consorzio</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo A+B</i>	<i>Cooperativa sociale di tipo B</i>
No	0,0%	0,0%	12,5%	0,0%
Non so	0,0%	27,3%	25,0%	0,0%
Sì	100,0%	72,7%	62,5%	100,0%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## Parte III – Focus group

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 1. Focus group: elementi chiave e metodologia

Il *focus group* è una discussione attentamente pianificata per ottenere informazioni su una specifica area di interesse (Krueger, 1994) (4), nel nostro caso specifico il *fabbisogno di strumenti finanziari per sostenere lo sviluppo delle imprese sociali*.

Il *focus group* è uno strumento di ricerca qualitativa che permette, tra gli altri, di raggiungere i seguenti obiettivi (Migliorini, Rania, 2001) (5):

- aggiungere profondità di analisi all'interpretazione di risultati quantitativi;
- confermare o testare un'ipotesi di lavoro;
- assumere informazioni complesse riguardo motivazioni, attitudini, abitudini, esperienze, conoscenze, aspettative del target osservato.

Tre sono le soggettualità che compongono il *focus group*:

- 1- il **moderatore** (intervistatore) che faciliterà la discussione all'interno del gruppo;
- 2- l'**osservatore/gli osservatori** la cui funzione è quella di annotare le dinamiche e le informazioni principali che emergono dall'interazione tra i componenti del gruppo, nonché di analizzare le reazioni verbali e non verbali dei partecipanti e trascrivere commenti e dialoghi durante l'interazione;
- 3- i **partecipanti** al *focus group*.

Lo schema di conduzione di un *focus group* è il seguente:

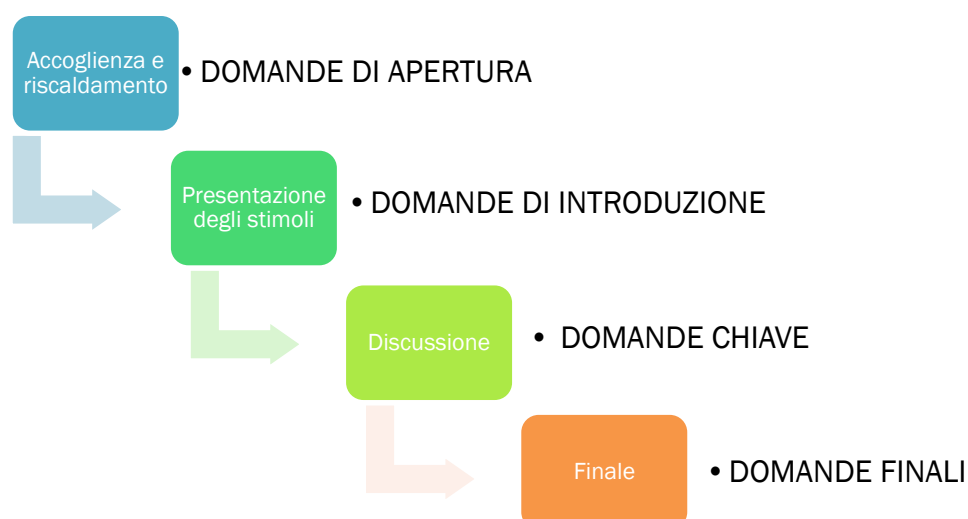
- a. fase di “**accoglienza e riscaldamento**”: è la fase in cui il moderatore si presenta al gruppo e illustra il motivo per cui le persone sono state convocate, esplicita gli obiettivi della ricerca e dispone i partecipanti;
- b. fase di “**presentazione degli stimoli**”: è la fase in cui il moderatore introduce il tema generale della discussione invitando i soggetti a riflettere sulle esperienze pregresse;
- c. fase di “**discussione**”: il moderatore può richiedere la modalità di risposta “verbale pura” o utilizzare la tecnica scritta (es. post-it);
- d. fase “**finale**”: il moderatore sottopone ai partecipanti alcune domande aperte per permettere loro di esprimere la propria opinione.

---

(4) Krueger, R.A. (1994), *Focus group. A Practical Guide for Applied Research*, Sage Publications, Newbury Park.

(5) Migliorini, L., Rania, N. (2001), *I focus group: uno strumento per la ricerca qualitativa*, Animazione Sociale, febbraio.





## 2. Focus group del progetto FIT4SE: obiettivi attesi e argomenti di discussione

### 2.1. Obiettivi attesi

Il *focus group* realizzato all'interno del WP1 del progetto FIT4SE si propone come strumento di ricerca volto ad approfondire i fabbisogni finanziari del campione ristretto di imprese sociali romagnole coinvolte nel progetto.

In particolar modo, rispetto ad alcune tematiche significative per il progetto, il *focus group* aveva l'obiettivo di far emergere:

1. i *gap* esistenti tra domanda e offerta di finanza per le imprese sociali;
2. proposte per colmare i divari esistenti (di cui al punto 1).

### 2.2. Struttura del focus group

Il *focus group* si è aperto con la spiegazione del progetto di ricerca, delle ragioni per cui è stato realizzato il *focus group* e degli obiettivi attesi (*Fase 1: "Accoglienza e introduzione"*).

In un secondo momento sono stati presentati i principali argomenti, su cui si è successivamente sviluppato il *focus group*, individuati tra le tematiche indagate con il questionario di indagine cui i partecipanti hanno risposto (*Fase 2: "Presentazione del*

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

*Work Plan e principali temi di ricerca*). A questo momento è poi seguita una riflessione sulle sfide connesse agli investimenti da parte delle imprese sociali, volta a mettere in luce gli elementi chiave sia relativi al lato della domanda (imprese sociali) che a quello dell’offerta (banche e altri finanziatori). In seguito alla seconda fase, è stata data la parola ai partecipanti per raccogliere le prime riflessioni in merito agli argomenti di discussione.

Successivamente, ogni tema individuato ed esplicitato nella Fase 2 è stato sviluppato più approfonditamente (*Fase 3: “Discussione dei temi”*) per permettere, attraverso l’interazione con i partecipanti, di comprendere le ragioni dell’esistenza di *gap* tra domanda e offerta, ossia:

- esistenza o meno di determinati strumenti all’interno dell’offerta attuale rivolta alle imprese sociali;
- sistema di offerta esistente composto da strumenti non adeguati a rispondere ai fabbisogni finanziari delle imprese sociali;
- incapacità dal lato della domanda di comprendere e implementare gli strumenti esistenti all’interno del sistema di offerta attuale.

Infine, sulla base di quanto emerso nella *Fase 3*, sono stati coinvolti ulteriormente i partecipanti al fine di individuare e far emergere proposte volte a colmare gli scostamenti esistenti tra domanda e offerta di finanza per le imprese sociali (*Fase 4: “Proposte”*).

FASE	FIGURE COINVOLTE	TEMPI
<b>1. Accoglienza e introduzione</b>	Moderatore	10:00 – 10:15
<b>2. Presentazione del WP e principali temi di ricerca</b>	Moderatore	10:15 – 10:45
<b>3. Focus group: discussione dei temi</b>	Esperto esterno Partecipanti	10.45 – 12:15
<b>4. Proposte</b>	Moderatore Esperto esterno Partecipanti	12:15 – 13:00

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell’Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





## 2.3. Modalità di reclutamento dei partecipanti

I partecipanti al *focus group* sono stati scelti dal capofila del progetto FIT4SE, Legacoop Romagna, in base al loro grado di maturità finanziaria e longevità.

Delle 16 cooperative sociali e consorzi selezionati, 12 hanno preso parte all'incontro. Come si può vedere dalla Tabella di seguito, il ruolo rivestito dai partecipanti all'interno delle cooperative fa riferimento, per la maggior parte dei casi, all'area amministrativa e di gestione delle finanze.

NOME COOPERATIVA SOCIALE	PRESENZA FOCUS GROUP	REFERENTE PRESENTE AL FOCUS GROUP
ACQUARELLO Soc. Coop. Sociale	NO	-
C.I.L.S. - Coop. Inserim. Lav. Sociali	SI	Galassi Giuliano (Presidente)
CAD - Coop. Assistenza Domiciliare soc. coop.	SI	Nora Verni (Controllo Gestione)
DIALOGOS Soc. Coop. Sociale	NO	-
FOR.B. soc. coop.va sociale impresa sociale Onlus	SI	Simone Marzocchi (Direttore e Resp. Finanza)
FORMULA SOLIDALE Cooperativa Sociale onlus	SI	Francesco Zoffoli (Vicepresidente con delega Amministrazione)
TRAGITTI Soc. Coop.	SI	Laura Masotti (Vicepresidente)
IL CERCHIO - COOPERATIVA SOCIALE SOCIETA' COOPERATIVA	SI	Maria Grazia Cortesi (Direttrice)
LO STELO SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	NO	Daniela Sintoni (Amministrativa)
PERSONE IN MOVIMENTO COOPERATIVA SOCIALE	SI	Simona Peroni (Amministrativa) Sara Montanari (Amministrativa)
SAN VITALE SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	SI	Lorella Marchini (Direttrice) Elisa Donati (Resp. Amministrazione)
ZEROCENTO SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	SI	Barbara Zanotti (Direttore amministrativo)
COOP134 cooperativa sociale	SI	Domenico Diotallevi (Resp. Amministrazione e Finanza)
Cooperativa Sociale CENTO FIORI	SI	Domenico Diotallevi (Resp. Amministrazione e Finanza)
LUCE SUL MARE Soc. Coop. Sociale a r.l. Onlus	NO	-
FARE COMUNITA' società cooperativa consortile sociale	SI	Laura Zambrini (Progettazione)
<b>TOTALE</b>	<b>12</b>	

## 2.4. Realizzazione del focus group

Il *focus group* è stato realizzato nella giornata di venerdì 17 marzo 2017, dalle h. 10.00 alle h. 13.00 presso la Scuola di Economia, Management e Statistica dell'Università di Forlì, sede legale ed operativa di AICCON, partner di progetto e responsabile del WP1 - Ricerca.

La conduzione del *focus* è avvenuta con tempi cadenzati e secondo la traccia di lavoro predefinita nella metodologia sopra descritta (Parte III, § 2.2). All'incontro erano

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



presenti: un conduttore/moderatore (Paolo Venturi, Direttore AICCON) con il compito di gestire la discussione; un esperto di finanza sociale (Francesco Abbà, Presidente CGM Finance) che ha dato una chiave di lettura del contesto finanziario in cui operano le imprese sociali, approfondito le tematiche emerse dalla prima fase di ricerca e stimolato la discussione tra i partecipanti; una ricercatrice (Sara Rago, Coordinatrice Area Ricerca AICCON) e un'osservatrice (Sara Goldoni, Coordinatrice Progettazione Europea AICCON).

Una sintesi dei risultati emersi dall'elaborazione dei questionari di indagine è stata proiettata durante il *focus group* e una copia cartacea della stessa è stata fornita ai partecipanti per consentire loro di seguire più attentamente la parte di presentazione della ricerca.

#### **2.4.1. Fase 1: Accoglienza e introduzione**

Paolo Venturi, in qualità di moderatore, ha aperto i lavori dettagliando l'organizzazione della mattinata e presentando Francesco Abbà, Presidente di GCM Finance quale esperto esterno, e Sara Rago, coordinatrice dell'Area Ricerca di AICCON. Ha poi invitato i rappresentanti delle cooperative sociali a presentarsi a loro volta.

#### **2.4.2. Fase 2: Presentazione del Work Plan e principali temi di ricerca**

Sono stati brevemente illustrati (presentazione a cura di Sara Rago) i dati emersi dall'elaborazione dei questionari di indagine inviati alle cooperative nel mese di febbraio 2017, da cui sono state estrapolate 4 tematiche che hanno guidato la discussione dei partecipanti:

1. la relazione con gli istituti di credito;
2. la valutazione dell'efficacia degli strumenti finanziari cooperativi;
3. l'utilizzo e gli impieghi dei finanziamenti ottenuti;
4. gli investimenti: barriere e incentivi.

Commentando i dati, Francesco Abbà ha suggerito ai partecipanti di analizzare lo stato delle cooperative stesse rispetto ai propri fabbisogni finanziari e pianificare una strategia prima di richiedere un finanziamento: domandarsi innanzitutto quanto è rilevante il tema della finanza sociale all'interno della propria cooperativa e, per quel che riguarda il rapporto con i finanziatori, in quale fase del ciclo di vita la cooperativa si trova per modulare al meglio l'approccio.

Questa prima "autoanalisi" può portare una cooperativa a dirottare il suo investimento su risorse a supporto ai finanziamenti, piuttosto che a prendere in considerazione altri



tipi di istituzioni come un fondo di garanzia o i nuovi strumenti di finanza cooperativa (quali ad esempio “Genera” (6) o “Sefea” (7) ).

In secondo luogo l’esperto ha posto il problema del *rating*: solo uno dei partecipanti presenti conosceva il *rating* della propria cooperativa, elemento che risulta invece essenziale nel momento in cui ci si deve relazionare con il soggetto finanziatore.

L’esperto ha infine fatto notare che, in generale, il contesto in cui le cooperative si muovono è composto da un’offerta (strumenti finanziari) sempre più variegata, mentre la domanda (cooperative sociali) non sembra capace di coglierla a pieno.

### 2.4.3. Fase 3: Discussione dei temi

#### Tema 1: Relazione con gli istituti di credito

Nonostante i questionari di indagine abbiano mostrato come l’offerta degli strumenti finanziari da parte degli istituti di credito risulti inadeguata da parte delle cooperative sociali, la maggior parte dei partecipanti all’incontro hanno riferito un buon rapporto con gli stessi.

Il dato si può dire connesso alla dimensione medio-grande e alla longevità delle cooperative sociali presenti al *focus group*, che in larga misura sono organizzazioni ben patrimonializzate, che posseggono la titolarità degli immobili in cui realizzano le proprie attività e che hanno sostenuto e sostengono a tutt’oggi investimenti per il loro sviluppo. A fronte di una importante strutturazione e, quindi, solidità delle cooperative sociali presenti al *focus group*, proprio le caratteristiche che concorrono a definirle in tal senso sono anche quelle che maggiormente le penalizzano rispetto alla classificazione da parte delle istituzioni di credito nei loro confronti: essendo classificate nella categoria “imprese di grandi dimensioni” e non più PMI, le cooperative sociali hanno lamentato l’impossibilità di accedere, ad esempio, al sistema di offerta di finanziamenti di CFI.

Interessante, rispetto al tema dello sviluppo delle cooperative sociali e nel rapporto con gli istituti di credito, l’evidenza emersa relativa al fatto che alcune delle realtà presenti al *focus group* siano sempre più vocate ad implementare strategie *market oriented* che consentano loro di non essere strettamente ed unicamente legate alla logica dell’accreditamento e delle commesse pubbliche per poter svolgere la propria attività.

I punti che più sono stati dibattuti all’interno della discussione sul “Tema 1” sono i seguenti:

---

(6) [www.generaimprese.it](http://www.generaimprese.it)

(7) [www.bancaetica.it/sefea](http://www.bancaetica.it/sefea)



- *Classificazione*: adeguare gli strumenti di finanziamento/intermediari finanziari al sistema di classificazione delle cooperative sociali e alle loro peculiarità;
- *Tempistiche e comunicazione*: spesso i tempi decisionali della cooperativa (che sono peculiarmente più lunghi rispetto a quelli di un'impresa for profit) non combaciano con quelli dell'istituto di credito e viceversa. Una maggiore rapidità decisionale delle cooperative e flessibilità da parte delle banche renderebbe più veloce tutto l'iter. Altro ostacolo riportato è relativo alla difficile comunicazione tra i due soggetti: il linguaggio sociale e quello creditizio non sempre sembrano compatibili.

## Tema 2: Valutazione dell'efficacia degli strumenti finanziari cooperativi

L'aspetto che più emerge rispetto al tema dell'efficacia degli strumenti finanziari cooperativi è l'inadeguatezza degli stessi in termini di *alto livello di burocratizzazione* e *tempi di risposta* troppo lunghi.

I partecipanti hanno infatti riportato testimonianze negative al riguardo, denunciando in particolare la mancanza di differenziazione, da parte degli strumenti finanziari cooperativi, del rapporto in base alle dimensioni della cooperativa che richiede il finanziamento (ad esempio, la tipologia dei piani finanziari che viene richiesta a chi fa domanda di finanziamento è la stessa per tutte le cooperative, senza distinguere la dimensione, la fase del ciclo di vita in cui si trovano, la loro longevità, ecc.).

Una plausibile spiegazione emersa in tal senso è data dall'esempio di Coopfond, che storicamente si è concentrata sul supporto alle cooperative di produzione e lavoro e a far fronte alla ristrutturazione post-crisi, a discapito di un basso e poco efficace sostegno verso le cooperative sociali, anche rispetto al loro iter di richiesta dei finanziamenti.

Francesco Abbà ha quindi sottolineato quanto risulti importante riuscire ad accorciare le distanze tra il mondo delle cooperative, i finanziatori e gli investitori al fine di ridurre i tempi tra le richieste di finanziamenti e la loro eventuale erogazione.

## Tema 3 e 4: “Utilizzo e finalità dei finanziamenti” e “Investimenti: barriere e incentivi”

Poiché contigui, i due temi sono stati spontaneamente presi in esame in modo congiunto dai partecipanti al *focus group*.

Come già evidenziato, le cooperative partecipanti presentano tutte un buon grado di solidità finanziaria. Dal questionario è emerso che molte di loro utilizzano i finanziamenti ricevuti per coprire spese correnti (26,7%), ma una percentuale ancora più alta (46,7%) per sostenere investimenti a medio e lungo termine. Approfondendo



quest'ultimo aspetto, è emerso che tali investimenti servono principalmente ad acquistare nuovi immobili necessari all'espletamento delle attività delle cooperative. Il grado di innovazione delle voci di impiego dei finanziamenti ottenuti risulta, quindi, abbastanza contenuto.

Sul tema degli investimenti, il moderatore ha offerto alcuni spunti di riflessione: a) l'investimento in capitale umano e ICT e, conseguentemente, l'attenzione che deve essere posta in fase di *recruitment* e, successivamente, in quella della formazione del personale; b) l'importanza della ricostruzione del rapporto con la comunità in cui la cooperativa sociale è nata e in cui opera, in particolare per quel che riguarda la progettualità, per "governare" strumenti di finanziamenti propri del Terzo settore, come il 5x1000, o sviluppare tematiche in cui la relazione con la comunità è essenziale (ad esempio, il tema del "Dopo di noi"); c) l'importanza di utilizzare l'*equity* come strumento di investimento non finalizzato esclusivamente alla patrimonializzazione, ma anche a supporto dell'entrata in nuovi mercati da parte delle cooperative sociali.

#### 2.4.4. Fase 4: "Proposte"

In conclusione è stato chiesto alle cooperative presenti di suggerire proposte rispetto ai temi trattati, con l'obiettivo di individuare ipotesi di soluzioni volte a colmare i *gap* esistenti tra domanda e offerta di finanza sociale. Le principali evidenze sono state le seguenti:

- istituire un fondo differenziato per le piccole cooperative, da un lato, e per quelle di grandi dimensioni, dall'altro, e, più in generale, creare un sistema di offerta differenziato rispetto alle dimensioni dei soggetti dal lato della domanda;
- pensare a finanziamenti (es. *plafond*) per lo sviluppo tarati rispetto ad indicatori specifici in grado di evidenziare i tratti peculiari della cooperazione sociale;
- ideare strumenti di finanziamento in cui gli istituti di credito possano parzialmente sostituirsi alla Pubblica Amministrazione nella copertura dei costi dei servizi erogati in accreditamento;
- facilitare l'accesso agli strumenti finanziari (cooperativi e non);
- garantire un approccio più "personalizzato" all'accesso al credito per il mondo della cooperazione sociale;
- maggior sostegno in termini di supporto e consulenza da parte delle associazioni di rappresentanza su temi della finanza, attraverso la costituzione di reti informali tra le cooperative volte a superare le difficoltà e a facilitare maggiormente l'individuazione di processi di innovazione;

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



- individuare, all'interno della propria cooperativa, una strategia a lungo termine che non sia solamente legata alle commesse pubbliche;
- trovare partner finanziari che accompagnino le cooperative una volta ottenuto il finanziamento;
- incentivare una misurazione dei fabbisogni finanziari delle cooperative (*check up* interno) in grado di mettere in luce punti di forza e di debolezza al fine di individuare tra gli strumenti finanziari esistenti quelli più opportuni rispetto ai propri obiettivi di sviluppo.

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



# Allegato – Questionario di indagine

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



# PROGETTO FIT4SE - Financial Tools for Social Enterprises

## Questionario di indagine

Il seguente questionario di indagine è parte del progetto di ricerca promosso da Legacoop Romagna, realizzato con il supporto scientifico di AICCON, volto a comprendere i comportamenti attuali rispetto al tema finanziario delle imprese sociali e i relativi fabbisogni finanziari non colmati. A tal fine, oltre all'anagrafica iniziale, le domande contenute nel questionario sviluppano 2 dimensioni attraverso cui si intende osservare l'oggetto di analisi: gestione finanziaria corrente e fabbisogni finanziari futuri. È possibile completare il questionario durante più sessioni di compilazione: tuttavia, vi invitiamo a prenderne visione prima (documento in allegato all'email inviata in data 6 febbraio) per accertarvi di essere in possesso di tutte le informazioni richieste. Qualora necessitate di supporto alla compilazione, vi preghiamo di contattare Sara Rago (AICCON) via email ([sara.rago@unibo.it](mailto:sara.rago@unibo.it)) oppure telefonicamente (0543/374644) nei seguenti giorni:

- martedì 7/02 (orario 14-16)
- mercoledì 8/02 (orario 14-16)
- martedì 14/02 (orario 14-16)
- giovedì 16/02 (orario 14-16)
- venerdì 17/02 (orario 14-16)

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





## 1. DATI ANAGRAFICI

### D1\_Ragione sociale

(Informazione richiesta soltanto ai fini della rilevazione. I risultati saranno pubblicati in forma anonima)

### D2\_Forma giuridica

- Cooperativa sociale di tipo A
- Cooperativa sociale di tipo B
- Cooperativa sociale di tipo A+B
- Consorzio
- Impresa cooperativa
- Altro (specificare)

### D3\_Provincia di appartenenza

- Forlì-Cesena
- Ravenna
- Rimini

### D4\_Anno di costituzione

### D5\_Settore/i di attività (COMPILAZIONE DA PARTE DI TUTTI I RISPONDENTI ESCLUSI I CONSORZI)

(possibili più risposte)

- Agricoltura
- Industria/artigianato
- Istruzione, servizi scolastici e servizi per la prima infanzia (0-6 anni)

Con il contributo del programma EaSI - Employment and Social Innovation Programme dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



- Servizi assistenziali residenziali
- Servizi assistenziali semi-residenziali
- Servizi commerciali
- Servizi domiciliari
- Servizi sanitari
- Altro (specificare)\_\_\_\_\_

**D6\_Beneficiari dei servizi (COMPILAZIONE DA PARTE DI TUTTI I RISPONDENTI ESCLUSI I CONSORZI)**  
(possibili più risposte)

- Alcolisti
- Anziani
- Detenuti ed ex detenuti
- Disabili fisici, psichici e sensoriali
- Disoccupati
- Giovani (più di 18 anni)
- Migranti
- Minori (fino a 18 anni)
- Pazienti psichiatrici
- Tossicodipendenti
- Altro (specificare)\_\_\_\_\_

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



**D7\_ Servizi offerti (SOLO PER I CONSORZI)**

- Promozione dell'immagine della cooperativa
- Promozione di nuovi servizi
- Assistenza nella partecipazione a gare pubbliche
- Assistenza alla commercializzazione dei prodotti e/o servizi
- Assistenza al reclutamento del personale
- Assistenza all'acquisto di forniture
- Assistenza contabile, consulenza fiscale, svolgimento pratiche amministrative
- Organizzazione e gestione di interventi di formazione
- Organizzazione scambi di informazioni, esperienze tra cooperative
- Supporto all'elaborazione di strategie politiche
- Centro operativo servizio civile
- Elaborazione e coordinamento progetti
- Formazione
- Trasmissione di conoscenze relative ai processi di produzione (Marketing e innovazione dei prodotti)
- General contracting*
- Altro (specificare) \_\_\_\_\_

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



## 2. GESTIONE FINANZIARIA CORRENTE

**D8\_ Con riferimento ai dati di bilancio al 31 dicembre 2014-2015-2016, fatto 100 il totale delle entrate, si prega di indicarne la composizione: (Inserire il valore "0" in tutte le caselle delle ultime due colonne se non si dispone delle informazioni relative all'anno 2016)**

	Importo (€) [2014]	% [2014]	Importo (€) [2015]	% [2015]	Importo (€) [2016]	% [2016]
<b>a) da fonte pubblica</b>						
a.1. ricavi da enti pubblici per servizi/prodotti a seguito di gara						
a.2. ricavi da enti pubblici in affidamento diretto per servizi/prodotti						
a.3. sussidi/contributi a titolo gratuito da enti pubblici						
a.4. altro (specificare)						
<b>b) da fonte privata</b>						
b.1. ricavi da persone giuridiche (imprese/fondazioni)						
b.2. ricavi da privati (persone/famiglie)						
b.3. donazioni da persone fisiche						
b.4. donazioni da fondazioni bancarie/imprese						
b.5. contributi 5x1000						
b.6. proventi relativi alla gestione finanziaria/patrimoniale						
b.7. altro (specificare)						

**D9\_ Con quante banche (istituti) siete in rapporto?** \_\_\_\_\_

**D10\_ In una scala da 1 a 5, qual è il livello di soddisfazione complessivo rispetto ai rapporti con le vostre banche di riferimento? (dove 1 indica "per nulla soddisfatto" e 5 "molto soddisfatto")**

①                      ②                      ③                      ④                      ⑤

Con il contributo del programma EaSI - *Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



**D11\_ Fatto 100 l'ammontare di finanziamento richiesto alle banche negli ultimi 3 anni, quanto vi è stato concesso? \_\_\_\_\_%**

- Nessuna richiesta (PASSARE ALLA D13)

**D12\_(se D11 diverso da 100%) Per quale motivo? (possibili più risposte)**

- Merito creditizio (problemi passati di rimborso)
- Cash flow insufficiente
- Garanzie insufficienti
- Mancanza di garanzie
- Difficoltà a pianificare/fornire piani
- Mancanza di esperienza
- Importo richiesto troppo elevato
- Altro (specificare)\_\_\_\_\_

**D13\_ Quali sono state le principali difficoltà riscontrate nel rapporto con gli istituti di credito? (possibili più risposte)**

- Burocrazia connessa all'attivazione del rapporto con gli istituti di credito
- Tempi di attesa troppo lunghi
- Mancanza di un'offerta di strumenti adeguati
- Altro (specificare)\_\_\_\_\_

**D14\_ In una scala da 1 a 5, come valuta i seguenti strumenti finanziari cooperativi rispetto alla loro adeguatezza nel sostenere finanziariamente la vostra organizzazione? (dove 1 indica "per niente adeguato" e 5 "completamente adeguato")**

Fondo mutualistico – intervento in capitale di rischio	①	②	③	④	⑤
Fondo mutualistico – erogazione mutui agevolati	①	②	③	④	⑤
Fondo mutualistico – contributi a fondo perduto	①	②	③	④	⑤
Fondo mutualistico – convenzioni con strutture finanziarie finalizzate alla moltiplicazione delle risorse disponibili destinate alle cooperative	①	②	③	④	⑤
Fondo mutualistico – microcredito	①	②	③	④	⑤
Cooperazione Finanza Impresa (CFI)	①	②	③	④	⑤

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



**D15\_ La cooperativa si è mai avvalsa dei seguenti strumenti di finanziamento?**

Prestito sociale

Sì

No

Soci finanziatori

Sì

No

Soci sovventori

Sì

No

**D16\_ Indicare la composizione del capitale sociale:**

Soci sovventori	
Azioni di partecipazione cooperativa	
Altro (specificare)	
<b>Totale</b>	<b>100</b>

**D17\_ Ritiene che la patrimonializzazione della sua cooperativa sia adeguata rispetto alle sfide da perseguire?**

- Sì  
 No

**D18\_ Fatto 100 l'ammontare dei finanziamenti complessivi degli ultimi 3 anni, quali sono state le modalità di impiego?**

Spese correnti (spese di funzionamento e gestione)	
Ristrutturazione di debiti precedenti	
Investimenti a breve termine (fino a 18 mesi)	
Investimenti a medio-lungo termine (superiori a 18 mesi)	
Altro _____	
<b>Totale</b>	<b>100</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



**D19\_ Fatto 100 il totale dei finanziamenti per investimenti (sia a breve che medio-lungo termine) ottenuti negli ultimi 3 anni, quali dei seguenti ambiti sono stati oggetti di investimento e con che percentuale?**

Risorse umane	
Tecnologie	
Infrastrutture materiali	
Aumento del numero di beneficiari	
Diversificazione dei mercati di riferimento	
Aumento della gamma di servizi offerti	
Altro _____	
<b>Totale</b>	<b>100</b>

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.



### 3. FABBISOGNI FINANZIARI FUTURI

**D20\_** Prevedete di effettuare investimenti nel corso del 2017?

- Sì
- No (PASSARE ALLA D23)

**D21\_** Fatto 100 il fabbisogno finanziario per investimenti nel 2017, come ritiene verrà coperto? (SOLO PER CHI HA RISPOSTO “SÌ” ALLA D20)

Banche	
Autofinanziamento	
Strumenti finanziari promossi dal sistema cooperativo	
Altro (specificare) _____	
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>

**D22\_** Fatto 100 il totale dell'importo previsto coperto tramite autofinanziamento, come si scompone nelle seguenti voci? (SOLO PER CHI HA RISPOSTO “SÌ” ALLA D20 e PREVEDE LA VOCE “AUTOFINANZIAMENTO” ALLA D21)

Avanzi di gestione	
Patrimonio	
Prestito sociale	
Altro (specificare) _____	
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>

**D23\_** Al fine di aumentare la domanda di investimenti da parte del mondo della cooperazione sociale, su quale delle seguenti opzioni ritiene sarebbe più importante agire? (*max. 2 risposte*)

- Ampliare l'offerta di finanza specializzata
- Istituire un fondo di garanzia per cooperative sociali
- Incentivare l'investimento in ambito tecnologico
- Orientare l'attività in nuove filiere a domanda pagante (es. agricoltura sociale, turismo sociale, abitare sociale, cultura)
- Altro (specificare) \_\_\_\_\_

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.





**D24\_** Per il 2017, la cooperativa ha in previsione di aumentare il proprio capitale sociale?

Sì

No

**D24bis\_** Se SI, in che modo? \_\_\_\_\_

**D25\_** Ritieni utili, per lo sviluppo dell'imprenditorialità sociale, i seguenti strumenti (il cui utilizzo sarà incentivato anche attraverso i decreti attuativi la l. n. 106/2016 di riforma del Terzo settore)?

Finanza ad impatto sociale

Sì

No

Agevolazioni fiscali su investimenti da parte di privati  
(persone fisiche e giuridiche) in capitale sociale delle  
imprese sociali

Sì

No

Crowdfunding

Sì

No

**CONTATTI DELLA PERSONA CHE HA COMPILATO IL QUESTIONARIO**

Cognome e nome \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Con il contributo del programma *EaSI - Employment and Social Innovation Programme* dell'Unione Europea (ref. num. VP/2016/007/0013).

Le informazioni contenute in questa pubblicazione non riflettono necessariamente la posizione ufficiale della Commissione Europea.

