

# Finanza e impresa sociale.

Francesco Abbà | Cgm Finance

“ Servono programmazione e competenza per gestire sia l'angoscia da scarsità che l'euforia da abbondanza. ”

## Come si finanzia l'impresa sociale?

### 1. LA PROPRIA GESTIONE ECONOMICA

I processi produttivi generano ricchezza

### 2. LA PROPRIA BASE SOCIALE

Il finanziatore proprietario dell'impresa

### 3. L'INTERVENTO DI SOGGETTI ESTERNI

Uno spettro sempre più ampio e variegato di soggetti "specializzati"

## Cosa viene finanziato di solito?



Supporto, avvio e consolidamento nuove imprese sociali e ibridi organizzativi, con mix di fonti finance, equity, grant.



Acquisto di beni strumentali settore ambientale, agricoltura sociale, ristorazione.



Operazioni immobiliari, rigenerazione urbana, housing sociale, residenze disabili, RSA.



Settore sanitario privato, convenzioni con sistemi accesso legati a welfare aziendale.

## Chi si finanzia?

- > Il soggetto, storia, rete, reputazione, piazzamento.
- > La capacità di generare reddito dell'operazione.
- > I partner, donatori, imprese, committenti pubblici.
- > Il sistema delle garanzie.
- > La rendicontazione e misurazione, l'impatto.
- > La capacità gestionale, l'affidabilità della dirigenza.

Non privilegiare la dimensione progettuale, costruisci una pianificazione precisa delle dimensioni economico, finanziarie e patrimoniali.

## Il management del finanziamento.

Le imprese sociali devono farsi conoscere nel miglior modo perchè rende realistica la valutazione della banca.

La banca non conosce completamente l'operatore del terzo settore che finanzia.

Finanziare un'impresa sociale non richiede solo competenze tecnico-specialistiche. Occorre avere il polso dell'organizzazione.

## Punti di forza. Punti di debolezza.

### CREDITO AL NON PROFIT

- \* Affidabili, difficilmente falliscono, onorano il debito.
- \* Mix efficace di debito, prestito sociale e finanza specialistica.
- \* Prudenti, poco inclini a iniziative imprenditoriali a rischio.
- \* Di solito non distribuiscono utili, ma reinvestono.
- \* Imprese anticicliche, durature e resilienti, ciclo di vita lungo.
- \* Settori potenzialmente ad alta domanda pagante.
- \* Possono costruire filiere con altri settori.



- \* Poco dotate di specifica struttura per la gestione finanziaria.
- \* Poca pianificazione e programmazione.
- \* Cultura imprenditoriale avversa al rischio.
- \* Mancanza di risorse.
- \* Scarsa prevedibilità dei flussi finanziari.
- \* Assenza di modelli di crescita.
- \* Forte polarizzazione tra pochi big player e una moltitudine di soggetti «fragili» dal punto di vista economico-finanziario.



Maybe.

## L'ecosistema sfavorevole.

Pochi incentivi, agevolazioni finanziarie, misure pubbliche per l'imprenditoria sociale.

Titoli di solidarietà (riforma del Terzo Settore) strumento depotenziato.

Pochi strumenti per accesso al credito (Fondi di garanzia per le PMI).

Poche imprese fanno scaling.

Stretto legame con politiche pubbliche (gare d'appalto) che condizionano le logiche d'investimento.

Nessun meccanismo che promuove l'accesso al mercato di capitali.

Nessuna misura per rafforzare la cultura imprenditoriale.

Pochi "facilitatori" (business angel, incubatori, fondi, investitori) che accelerano imprese sociali.

Nessuna metrica condivisa per valutazione d'impatto e efficacia sociale delle attività.