

**“ Superare i
divari, favorire
la convergenza.
Come avvicinare
imprese sociali
e finanza a
impatto”**

SIA Social Impact Agenda per l'Italia, 2023.

Licenza CC BY-NC-SA



In caso di estrazione e utilizzo di parti della pubblicazione citare la fonte come segue: *“Superare i divari, favorire la convergenza. Come avvicinare imprese sociali e finanza a impatto”* Francesco Abbà, Flaviano Zandonai. SIA 2023

Contatti: segreteria@socialimpactagenda.it

Data di pubblicazione: aprile 2023.

La versione elettronica di questa pubblicazione è disponibile sul sito **www.socialimpactagenda.it**.

ISBN: 979-12-81373-03-7

SUPERARE I DIVARI, FAVORIRE LA CONVERGENZA. COME AVVICINARE IMPRESE SOCIALI E FINANZA A IMPATTO.

1

Position paper a cura di

Francesco Abbà | Flaviano Zandonai

¹ Le riflessioni proposte in questo contributo sono da ascrivere esclusivamente agli autori e non impegnano in nessun modo le organizzazioni a cui appartengono e con cui collaborano. Gli autori desiderano ringraziare Stefano Magnoni, membro del board di Fondazione Opes-LCEF per i suggerimenti rispetto all'impostazione e ai contenuti del paper assumendosi anche in questo caso piena responsabilità rispetto alla stesura finale del testo.



SOMMARIO



- 1** IMPRESA SOCIALE: I
TERMINI DELLA QUESTIONE p. 6
- 2** LE EVOLUZIONI RECENTI
NEL CAMPO DELL'IMPACT
INVESTING p. 8
- 3** POSSIBILI FATTORI DI
CONVERGENZA p. 12
- 4** ELEMENTI PER UN PIANO
D'AZIONE p. 16
- 5** BIBLIOGRAFIA p. 18



IMPRESA SOCIALE: I TERMINI DELLA QUESTIONE



IMPRESA SOCIALE: I TERMINI DELLA QUESTIONE

La riforma del Terzo Settore – ancorché tutt'oggi incompiuta e proprio sulle tematiche oggetto di questo contributo – ha consentito di ampliare significativamente il campo d'azione delle realtà operanti senza fine di lucro che decidono di “farsi impresa” per meglio perseguire le proprie finalità di interesse generale. Alla forma tradizionale e consolidata di impresa del Terzo Settore, ovvero la cooperativa sociale costituita ai sensi della Legge 381/91, si stanno infatti progressivamente affiancando differenti tipologie giuridiche e societarie raccolte sotto la qualifica di impresa sociale e caratterizzate dall'esercizio in via “stabile e continuativa” di attività di impresa che, nel variegato, e in divenire, elenco di ambiti settoriali individuati dalla normativa, realizza con tale modalità d'azione la volontà di perseguire “finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale” (Terzjus, 2022).

All'interno di questo quadro evolutivo le cooperative sociali e le altre forme di impresa sociale costituite a partire da società di capitali (srl principalmente) ma anche da forme cooperative non sociali condividono i problemi più tipici delle PMI italiane e, soprattutto, le due problematiche fondamentali che ne costituiscono il vero limite allo sviluppo: una marcata sottocapitalizzazione e una dipendenza eccessiva dal credito bancario (Barbetta, Aktas, 2022).

Tali limitazioni sono state fin qui “nascoste” dalla relativa facilità di accesso a risorse finanziarie a debito a costi favorevoli, grazie anche al supporto esercitato in epoca recente dalla garanzia pubblica gratuita e sostanzialmente illimitata. Ora però i limiti rischiano di rendersi più visibili a causa delle ben note tensioni dello scenario geopolitico che si scaricano su alcuni fattori come il costo dell'energia e, non da ultimo, del denaro preso a prestito. Elementi fortemente congiunturali ma di una magnitudine tale da lasciar presa-

gire strascichi strutturali di medio lungo periodo. Ecco quindi che gli elementi di criticità riassunti nei punti seguenti assumono una rilevanza del tutto particolare in quanto:

-  la debolezza delle strutture manageriali dell'imprenditoria cooperativa e sociale si rende evidente anche nel presidio e nel governo delle risorse di natura finanziaria;
-  il progressivo ridimensionamento della propensione all'investimento si traduce in un utilizzo della finanza soprattutto più orientato agli “affari correnti” più che allo sviluppo e all'innovazione (Intesa SanPaolo, Aiccon, 2021);
-  l'orientamento delle azioni di change management rispetto a processi di fusione e accorpamento legati soprattutto alla permanenza in mercati pubblici sempre più “depressi” in termini economici e di stimolo all'innovazione, sembra sottrarre risorse ed energie per l'avvio di nuove intraprese sociali in diversi settori e mercati (Istat, 2022);
-  la capacità di “fare sistema” rispetto a contesti territoriali e soprattutto a filiere di produzione si scontra con una certa debolezza dei modelli di rete attraverso i quali stringere i legami fra diverse imprese anche ai fini di sostenere investimenti comuni (Aiccon, Ubi comunità, 2020);
-  le limitazioni normative e regolamentari proprie dell'ordinamento di queste imprese (relativamente ai diritti amministrativi, ai vincoli alla remunerazione del capitale e alla circolazione dei titoli) influenzano ancor più pesantemente le possibilità di accedere al mercato dei capitali, a differenza di modelli concorrenti – come ad esempio le startup innovative – che invece sono costruiti proprio a questo scopo.



LE EVOLUZIONI RECENTI NEL CAMPO DELL'IMPACT INVESTING



LE EVOLUZIONI RECENTI NEL CAMPO DELL'IMPACT INVESTING

Negli ultimi anni, un'evoluzione di particolare interesse riguarda la progressiva strutturazione di un'offerta di risorse equity grazie alla nascita di fondi a impatto che oltre ad attrarre e moltiplicare l'interesse di investitori istituzionali e "capitali pazienti" all'investimento in imprese sociali, "etiche" e sostenibili possono, tra l'altro, contare sul cofinanziamento da parte di risorse pubbliche europee (Fei) (Social Impact Agenda per l'Italia, 2021). I fondi di impatto, almeno sino ad ora, non sembrano però manifestamente orientati verso la forma giuridica cooperativa e neanche dell'impresa sociale tout court, anzi, salvo alcune eccezioni (per quanto rilevanti), mostrano una certa ritrosia nei confronti di queste forme e qualifiche, a meno che non si opti, come si argomenterà successivamente, per la costituzione di "società veicolo" dove i fondi possono più agevolmente collocarsi in veste di coinvestitori.

I principali elementi ostativi in tal senso riguardano almeno due elementi tecnici: in primo luogo il tetto ai dividendi per gli investitori e in secondo luogo la ricerca di modalità di exit dall'investimento in capitale che tendono a confliggere da una parte con il vincolo della non lucratività (per quanto attenuato per alcune tipologie d'impresa sociale) e l'inalienabilità (asset lock) del patrimonio. Queste technicalità manifestano comunque una forte valenza "ideologica", perché sostanziano culture organizzative tipiche di questo modello imprenditoriale. Il fatto, ad esempio, che le imprese sociali, in particolare quelle a base cooperativa, si rappresentino come organizzazioni che "antepongono le persone al capitale" (European Commission, 2021a) introduce, forse non del tutto volontariamente, una discrasia rispetto all'utilizzo di risorse finanziarie, a meno che queste ultime non sia autogenerate dalle stesse imprese o

dal sistema finanziario direttamente riconducibile ai loro elementi identitari. D'altro canto, va comunque rilevato che l'influenza della cultura legata al finanziamento dell'ultima frontiera (ormai quasi del tutto "conquistata") di innovazione legata al digitale ha pesantemente caratterizzato anche in senso culturale i modelli d'impresa (startup) e delle loro infrastrutture di accompagnamento (incubatori, acceleratori) escludendo o relegando a un ruolo marginale tutte le possibili "eccezioni alla regola", come quelle cooperative, di natura collettiva e con assetti di governance non determinati dal possesso di quote di capitale (Barco Serrano et al., 2019).

L'apporto di risorse equity nel campo dell'impresa sociale non è comunque legato solo all'avvento di fondi d'investimento dedicati, ma anche, e fin qui soprattutto, alla strumentazione finanziaria del movimento cooperativo, oltre ai Fondi Mutualistici ex Legge 59/92, costituiti dalle principali associazioni di rappresentanza che – per loro natura ed esplicita disposizione normativa – possono operare unicamente con riferimento alle imprese cooperative aderenti alla medesima associazione promotrice. Tra questi si colloca anche la presenza di un investitore istituzionale quale Cooperazione Finanza Impresa (Cfi) votato all'investimento di risorse a titolo di equity e/o di "quasi equity" a favore delle imprese cooperative. Anche tale soggetto, tuttavia, può muoversi unicamente all'interno di un perimetro limitato da una serie di vincoli derivanti dalla legislazione istitutiva quali: l'operatività rivolta unicamente alla soglia dimensionale delle PMI e la focalizzazione sul fattore lavoro come elemento preponderante di creazione di valore al fine di "giustificare" il suo investimento.

Se si sposta l'attenzione dal versante dell'offerta a quello della domanda, nono-



stante un trend generale che in questi ultimi anni è risultato tendenzialmente “piatto” come ricordato in precedenza, inizia in realtà a registrarsi un nuovo dinamismo connesso a una progressiva maggiore consapevolezza rispetto al ruolo del “fattore capitale”. Tale inversione di tendenza, registrata almeno in parte dalla nuova edizione dell'Osservatorio su finanza e terzo settore di Intesa Sanpaolo ed Aiccon (2022), pur essendo ancora difficile da valutare in termini di consistenza e di durezza potrebbe essere ricondotta alla maturazione di progetti di investimento capital (e spesso tech) intensive, realizzati direttamente da imprese cooperative e sociali attraverso la nascita di società (con o senza qualifica d'impresa sociale) che sono promosse a tale scopo (Venturi, Zandonai, 2016).

Rispetto a questa evoluzione recente non è indifferente il progressivo strutturarsi, almeno in alcuni contesti settoriali e territoriali, di “ecosistemi” per fare incontrare domanda e offerta e per accelerare progetti d'impresa a impatto sociale equity-oriented. Si tratta di iniziative in gran parte determinate da attori che si collocano sul versante dell'offerta, ad esempio da parte di enti filantropici che lanciano programmi di capacity building volti a migliorare la “readiness” del terzo settore e delle sue imprese sociali rispetto ad investimenti che possono essere sostenuti anche attraverso risorse finanziarie e l'accesso a sistemi di competenza provenienti principalmente da ambiti e culture legate all'innovazione tecnologica oltre che a quella sociale (Calderini, Gerli, 2020). D'altro canto, il movimento cooperativo e il terzo settore si trova in una fase storica complessa rispetto agli ecosistemi d'innovazione “propriari”, riconvertendoli da strutture di sviluppo focalizzati su risorse endogene a sistemi di relazione in grado di intercettare in modo significativo i macro processi dell'innovazione mainstream (digitalizzazione, green economy, ecc.) che peraltro oggi rappresentano le priorità anche di piani di politica pubblica mission – oriented come il Pnrr (Chiaf, Montesi, 2022).

Per effetto di questi fattori il rischio è lo stallo della dinamica di crescita del settore con fondi e altri apportatori di risorse a impatto che faticano a impiegare le risorse raccolte da una parte e dall'altra imprese cooperative e sociali che appaiono in difficoltà nell'esplicitare la loro domanda di risorse per coprire investimenti anche attraverso l'apporto di capitali in equity.





POSSIBILI FATTORI DI CONVERGENZA



POSSIBILI FATTORI DI CONVERGENZA

All'interno del contesto schematicamente delineato nelle pagine precedenti, assume particolare rilevanza ed utilità la definizione di un percorso finalizzato ad accrescere la connessione tra l'offerta di risorse d'investimento (equity e quasi equity), le esigenze di investimento che, va ricordato, scaturiscono da sfide di "interesse generale" e le caratteristiche organizzative e di governance delle imprese sociali (in particolare di quelle di natura cooperativa).

Se è vero, come è vero, che l'ordinamento normativo in materia di cooperazione e, anche se in misura più limitata, d'impresa sociale costituisce una limitazione – regolamentare e in senso lato culturale – all'investimento di capitali in tali imprese, è altrettanto vero che le innovazioni prodotte dall'ultima riforma del diritto societario – in particolare, la disponibilità anche per le imprese cooperative costituite con la tipologia della società per azioni di tutta la strumentazione finanziaria accessibile a questo modello societario – consentono di definire e costruire modelli di investimento e di relazione tra l'impresa cooperativa e l'investitore idonei a "sfruttare" fino alla sua massima estensione l'ordinamento cooperativo vigente (Fici, 2021).

Tali modelli e strumenti di intervento sono poco noti e, soprattutto, poco "tipizzati" e, quindi, marginalmente utilizzati per colmare il divario esistente. Ovviamente tale linea d'azione, oltre a moltiplicare le possibilità di utilizzo del regime normativo esistente, costituisce la base più idonea per contribuire ad individuare modifiche mirate alla normativa in materia di cooperazione, per facilitare l'accesso di queste imprese a risorse equity.

Parallelamente a tale "tipizzazione" giuridico-finanziaria, appare necessario precisare e ricostruire il quadro conoscitivo della finanza d'investimento cooperativa, precisandone

il perimetro d'azione e di efficacia, sia con riferimento alle caratteristiche proprie dell'offerta, sia guardando alle caratteristiche delle imprese beneficiarie (dimensioni, ambiti di attività, ciclo evolutivo, ecc.), che, infine, alla strumentazione finanziaria che concretamente può essere messa in campo da tale investitore (equity, quasi equity, finanza agevolata a lungo termine).

Al tempo stesso pare necessario ricostruire il quadro conoscitivo per quanto riguarda la domanda. Sembra rilevante, in particolare, aggiornare i dati disponibili sui "veicoli ibridi" delle imprese cooperative (che spesso assumono un ruolo sempre più rilevante come nuovi modelli di rete), ma, ancor più, individuare settori di attività / ambiti di azione / sfide sociali all'interno dei quali l'offerta di risorse equity può rappresentare un fattore differenziale positivo a prescindere dai modelli organizzativi e giuridici che possono essere destinatari delle risorse. Questa rilevazione dal lato della domanda non può prescindere da un approfondimento e riflessione sui processi di capacity building dell'imprenditoria cooperativa e sociale, in modo da individuare i principali nodi critici in termini di efficacia e di efficienza (Unioncamere, 2021). L'obiettivo, di natura squisitamente politico culturale oltre che tecnica, riguarda la sfida di risultare "attrattivi" ai capitali d'investimento a partire da una diversa valorizzazione degli elementi di peculiarità che caratterizzano le imprese sociali cooperative e che possono essere trasferiti anche all'interno di soggetti societari diversi, contribuendo così a quella funzione di trasformazione dei modelli di economia mainstream che la Commissione europea cita esplicitamente nel Piano d'azione per l'economia sociale, in particolare nei contesti dell'economia di prossimità (European Commission, 2021b).



Sempre dal punto di vista della domanda occorre interrogarsi sugli effetti della domanda di risorse a titolo di equity indotti dagli andamenti del mercato del credito bancario. Negli ultimi anni l'abbondante liquidità disponibile, la rilevante estensione della garanzia pubblica, i bassi tassi di interesse praticati soprattutto alla clientela primaria hanno amplificato le possibilità per le imprese cooperative e sociali di accesso a "buona" finanza a debito soprattutto a sostegno di processi di investimento anche rilevanti (si pensi ai settori rigenerazione urbana, housing, servizi per anziani). Ciò ha contribuito non solo a "deprimere" il nascente mercato dell'equity, ma soprattutto a mettere in secondo piano i processi di patrimonializzazione delle imprese sociali, riducendo la domanda sia sotto il profilo qualitativo (percezione del bisogno di patrimonializzazione) che quantitativo (equity come mero supporto alle operazioni di debito). All'interno di questo quadro si sono sviluppate soprattutto alcune nicchie, come ad esempio le risorse di equity in una logica "autorizzativa", intesa come raggiungimento della soglia di capitale minimo necessario ad accedere a determinati mercati, o regimi di attività "protetti" dalla normativa vigente. Ma lo scenario, come si ricordava in apertura sta mutando e probabilmente in modo consistente e nel medio periodo e quindi non è difficile prospettare una "stretta" al credito bancario (per l'aumento dei tassi e per la progressiva dismissione delle garanzie pubbliche) che rimetterà al centro l'offerta di risorse equity legata non solo alla possibilità di effettuare investimenti ma anche di contribuire al consolidamento di patrimoni che potrebbero consentire alle imprese sociali di "navigare" in un contesto problematico come quello attuale e, probabilmente, futuro.

Infine, rispetto al fronte dell'"offerta sul mercato" (intendendo per tale termine l'offerta al di fuori del perimetro proprio della strumentazione finanziaria cooperativa e dell'economia sociale) gli approfondimenti dovrebbero riguardare:

-  il monitoraggio del mercato equity dei nuovi fondi "di finanza d'impatto", guardando alle loro dotazioni e soprattutto alle caratteristiche dei soggetti beneficiari (modelli organizzativi e giuridici, settori di attività, ecc.);
-  le strategie dei diversi operatori attivi in tale segmento con riferimento alle preferenze settoriali, tematiche, ecc. di ciascuno, ma anche e soprattutto in relazione agli obiettivi di rendimento attesi e alle condizioni di durata dell'investimento, di garanzie richieste;
-  le attese dei diversi soggetti in relazione alle modalità desiderate di exit dall'investimento, non tanto in relazione alla sua scadenza temporale, quanto piuttosto in relazione alla controparte che lo deve assicurare e alle modalità di valorizzazione dell'investimento alla scadenza;
-  la relazione esistente tra le risorse di origine filantropica e l'accesso alle risorse finanziarie;
-  le possibili sinergie tra risorse apportate da soggetti istituzionali e quelle raccolte attraverso piattaforme digitali da parte di singoli donatori e soprattutto investitori; un ambito, quello delle risorse finanziarie "dal basso", che da una parte appare nelle corde dei modelli cooperativi ma anche al tempo stesso ne sfida le peculiarità, soprattutto su investimenti di vasta portata e ad ampio raggio;
-  l'effettiva consistenza e integrità dell'impatto sociale all'interno di piani d'impresa che devono essere in grado di scalare il loro social business model al fine di remunerare le attese di rendimento dei fondi; la presenza di innovazioni nei sistemi di offerta, come l'iniziativa Restart Italia, basati su inediti blend di risorse equity e risorse grant;
-  ultimo, ma non per ultimo, la possibilità di verificare la praticabilità e l'interesse alla costruzione di nuovi veicoli di investimento dedicati all'impresa cooperativa e sociale, riprendendo e sviluppando analoghe iniziative avviate nei decenni scorsi.





ELEMENTI PER UN PIANO D'AZIONE



ELEMENTI PER UN PIANO D'AZIONE

Le analisi e le proposte contenute in questo documento avevano l'obiettivo di favorire una convergenza più efficace tra gli attori del mercato equity creando la giusta "trazione" nei confronti dell'imprenditoria cooperativa e sociale in termini di capacità evolutiva e di propensione all'investimento e al cambiamento organizzativo. Al tempo stesso mirano a supportare una più efficace allocazione delle risorse ai soggetti dell'offerta di capitali, accedendo a un più ampio ventaglio di opportunità espresse da una domanda reale che oggi risulta in buona parte latente e inespressa.

L'intento di fondo è di contribuire alla costruzione di un più efficace modello di accompagnamento alle imprese cooperative e sociali focalizzato sulla sinergia tra diversi apportatori di risorse, anche attraverso l'apprendimento dalle buone pratiche fin qui realizzate. In sintesi l'aspettativa è di sciogliere i seguenti nodi dello sviluppo:

-  la creazione di valore nell'impresa sociale, soprattutto in forma cooperativa: come può essere attrattivo per la finanza di impatto anche se presenta aspetti di maggiore complessità lungo tutte le fasi della procedura d'investimento (due diligence, ingresso e permanenza nella compagine societaria, modalità di exit) e, per vincoli societari, genera ritorni finanziari inferiori;
-  la valutazione e la trasferibilità delle azioni nelle imprese sociali cooperative e del loro possibile incremento di valore perché è intorno a questa aspettativa che si gioca il carattere dinamico e fluido del venture capital, anche con finalità sociale;
-  il ruolo dei fondi mutualistici cooperativi per la creazione di un più ampio mercato di equity sociale, anche al fine di temperare il ruolo di operatori mainstream propensi ad adottare approcci in tema d'impatto sociale più centrati sulle performance del prodotto / servizio piuttosto che sulla dimensione organizzativa e di governance.

L'obiettivo concreto è quindi di elaborare, a partire da questo position paper e dalla discussione che auspichiamo ne nasca, un vero e proprio piano d'azione che consenta di rafforzare un ecosistema di accompagnamento che risulti più efficace nell'"orientare il traffico" tra le diverse risorse equity e di altra natura (grant, debito, garanzia) in particolare per quanto riguarda i seguenti aspetti:

-  ruolo dei servizi non finanziari in termini di capacity building (accelerazione dei processi d'investimento) e di gestione del cambiamento organizzativo;
-  determinazione della giusta taglia dell'investimento in termini di ammontare, attesa di rendimento e tempi di permanenza del fondo rispetto alla capacità di assorbimento delle imprese sociali;
-  grado di flessibilità rispetto alla scelta dei vettori giuridico – organizzativi (in particolare per quanto riguarda le forme cooperative);
-  peso specifico delle dimensioni di impatto sociale dell'investimento (soprattutto in termini di turn-around sulla comunità).

Le convinzioni espresse muovono dalla considerazione che le soluzioni finanziarie disponibili per le imprese cooperative e sociali, in particolare quelle offerte da operatori di impact investing, assumono valore e significato nella misura in cui riescono ad "accorciare la distanza" tra tali imprese e i loro percorsi di sviluppo e modernizzazione competitiva. Tale risultato è meglio raggiungibile non enfatizzando o valorizzando aprioristicamente un singolo canale/strumento ma amplificando la complementarietà e l'interazione tra l'intera gamma della strumentazione disponibile, facendo interagire con i bisogni espressi dalle imprese strumenti di equity e quasi equity dedicati o "a mercato", strumenti di accompagnamento e di garanzia, strumenti di debito, risorse filantropiche laddove disponibili.

The image features a white background with several thin, parallel diagonal lines. There are three teal lines, three purple lines, and one yellow line, all slanted from the top-left towards the bottom-right. The word 'BIBLIOGRAFIA' is centered in a bold, black, sans-serif font.

BIBLIOGRAFIA



- Abbà F., Addarii F., Zandonai F. (2021), "L'impatto che manca alla finanza impact", Vita, 24 febbraio, 2021.
- Abbà F., Venturi P., Zandonai F. (2019), "Dalla negoziazione alla convergenza. Linee guida per un uso intelligente della finanza nell'impresa sociale", Aiccon – I quaderni dell'economia civile n. 7.
- Aiccon, Ubi Comunità, Report 2020 Filiere Inclusive e Coesive, Forlì, Aiccon, 2020.
- Barbetta G.P., Aktas K. (2022), "The Effect of Giving Credit to Social Enterprises: Evidence from Italy", Italian Economic Journal – research paper.
- Barco Serrano S., Bodini R., Roy M., Salvatori G. (2019), Meccanismi finanziari per ecosistemi innovativi dell'economia sociale e solidale. Sintesi, Ginevra, ILO.
- Borzaga C., Musella M. (a cura di) (2020), L'impresa sociale in Italia. Identità, ruoli e resilienza, Rapporto Iris Network, Trento.
- Calderini M, Gerli F. (2020), "Innovazione, sfide sociali e protagonismo dell'imprenditoria ad impatto: un ripensamento degli ecosistemi d'innovazione per una nuova generazione di politiche", Impresa Sociale, pp. 10-19, n.3 / 2020.
- Chiaf E., Montesi F. (2022), "Pnrr e Impact Investing; sfide e opportunità", paper SIA.
- European Commission (2020), Social Enterprise finance market. Analysis and recommendations for delivery options, Bruxelles.
- European Commission (2021a), Building an economy that works for people: an action plan for the social economy, Bruxelles.
- European Commission (2021b), Scenarios toward co-creation of a transition pathway for a more resilient, sustainable and digital Proximity and Social Economy industrial ecosystem, Bruxelles, Commission Staff Working Document, SWD(2021), 982 final.
- Fici A., Rossi E., Sepio G., Venturi P. (2020), Dalla parte del Terzo Settore. La Riforma letta dai suoi protagonisti, Bari-Roma, Laterza.
- Fici A. (2021), "L'impresa sociale strumentale", Impresa Sociale, 30/12/2021.
- Intesa SanPaolo, Aiccon (a cura di) (2021), Osservatorio su finanza e terzo settore. X edizione. Indagine sui fabbisogni finanziari. Cooperazione e impresa sociale, Luglio 2021.
- Intesa SanPaolo, Aiccon (a cura di) (2022), Osservatorio su finanza e terzo settore. XI edizione. Indagine sui fabbisogni finanziari. Cooperazione e impresa sociale, Ottobre 2022.
- Istat (a cura di) (2022), Struttura e profili del settore non profit, Roma, 14 ottobre 2022.
- Social Impact Agenda per l'Italia (a cura di) (2021), "Le 10 raccomandazioni di Social Impact Agenda per l'Italia", Roma.
- Social Impact Investment Task Force (a cura di) (2014), La finanza che include: gli investimenti ad impatto sociale per una nuova economia, Rapporto italiano della Social Investment Task Force istituita in ambito G8.
- Terzjus (a cura di) (2022), Dal non profit al terzo settore. Una riforma in cammino, 2° Rapporto sullo stato e le prospettive del diritto del terzo settore in Italia, Roma.
- Tombari M. (a cura di) (2019), Pubblico, territoriale, aziendale. Il welfare del Gruppo cooperativo Cgm, Milano, Esté.
- Unioncamere (a cura di) (2021), Sistema informativo Excelsior. Imprese sociali. I fabbisogni professionali e formativi delle imprese sociali, indagine 2021, Roma, Unioncamere.
- Venturi P., Zandonai F. (2016), Imprese ibride. Modelli d'innovazione sociale per rigenerare valore, Milano, Egea editore.



Social Impact Agenda per l'Italia

Sede Legale: Via Bruxelles, 59 00198, Roma Tel. +39.06.3243000
E-mail: segreteria@socialimpactagenda.it Codice Fiscale: 97879100580

www.socialimpactagenda.it

