

Venture Philanthropy e investimenti a impatto sociale in Europa 2012/2013

Indagine EVPA



Autori:

Dott.sa Lisa Hehenberger, *Research and Policy Director*, lhehenberger@evpa.eu.com
Anna-Marie Harling, *Senior Research Associate*

Ringraziamenti:

EVPA desidera ringraziare tutti coloro che hanno partecipato all'indagine investendo tempo e risorse per fornire i dati. I nomi delle organizzazioni che hanno fornito i dati per l'inchiesta sono elencati in Appendice. EVPA ringrazia in particolare Claudio Micco per il complesso lavoro di raccolta e di analisi dei dati svolto che è stato essenziale nella stesura del rapporto.

Supported by:

Qualtrics – Sophisticated Research Made Simple



This publication is supported under the EU Programme for Employment and Social Solidarity – PROGRESS (2007-2013). For more information see:
<http://ec.europa.eu/progress>

The information contained in this publication does not necessarily reflect the position or opinion of the European Commission.

With the financial support of the European Commission.



Parte 1: Introduzione 10

Scopo del rapporto 11

Che cos'è la venture philanthropy? 11

Ruolo di EVPA nell'evoluzione del settore 13

Metodologia e ambito dell'indagine 14

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine 16

1. Dati demografici delle organizzazioni di venture philanthropy e social investing che hanno partecipato all'indagine 17

2. Il posizionamento della venture philanthropy nel panorama di investimento 20

3. Le risorse della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa 23

4. Focus sulla venture philanthropy e sugli investimenti a impatto sociale 26

5. I dati salienti del processo di investimento della venture philanthropy 32

Parte 3: Conclusioni 40**Appendice 44**

Fonti 45

Elenco delle organizzazioni che hanno partecipato all'indagine 46

EVPA Knowledge Centre è gentilmente sponsorizzato da **Natixis Private Equity**



EVPA ringrazia: **Fondazione CRT**, **Impetus-PEF**, **Invest for Children** e **Noaber Foundation** per il sostegno al Knowledge Centre



EVPA ringrazia **Omidyar Network** e **BMW Foundation** per il supporto strutturale



OMIDYAR NETWORK™

BMW Foundation

Herbert Quandt

Venture Philanthropy e investimenti a impatto sociale in Europa 2012/2013

Indagine EVPA

Executive Summary

Aprile 2014

Il documento riportato in queste pagine è la terza indagine annuale sulla venture philanthropy e sugli investimenti a impatto sociale in Europa, condotta da EVPA. L'obiettivo del rapporto è quello di fornire dati indipendenti e sensibilizzare l'opinione pubblica sul tema della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale ("VP/SI") in Europa al fine di attrarre maggiori risorse per il settore. La disponibilità di dati relativi ad un periodo di tre anni ci consente di iniziare ad identificare alcune tendenze ed analizzare interessanti evoluzioni. È importante notare che le tendenze individuate sono rimaste invariate anche quando abbiamo ripetuto l'analisi solo sul campione di organizzazioni di venture philanthropy ("VPO - Venture Philanthropy Organisations") che avevano già partecipato all'indagine e quindi non dipendono dall'aggiunta di nuove e diverse tipologie di organizzazioni. I dati raccolti ci consentono inoltre di richiamare l'attenzione su interessanti e talvolta sorprendenti evidenze da cui emergono interrogativi sulla natura della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa che, come settore, sarà importante approfondire. Il nostro intento, partendo da questi interrogativi, è di avviare un dibattito che aiuti le organizzazioni di venture philanthropy a riflettere ulteriormente sulle pratiche adottate e su come riuscire ad operare in modo più efficace.

EVPA costituisce l'archivio principale dei dati relativi alla venture philanthropy e agli investimenti a impatto sociale in Europa. Il questionario di quest'anno è più breve e si concentra sulle variabili che verosimilmente cambiano di anno in anno, tralasciando domande sulle prassi più generali che hanno un'evoluzione più lenta. I dati finanziari forniti, se non diversamente specificato, si riferiscono all'esercizio fiscale terminato nel 2012. In caso di confronti con dati precedenti, si fa riferimento ai risultati delle indagini del 2012 e del 2011, i cui dati riguardano rispettivamente gli esercizi fiscali 2011 e 2010.

Definizione di Venture Philanthropy

La venture philanthropy opera per costruire una rete sempre più solida di organizzazioni partecipate con finalità sociali nel senso più ampio del termine¹ (SPO - Social Purpose Organisation), offrendo sia sostegno finanziario sia supporto non-finanziario al fine di incrementarne l'impatto sociale. L'approccio della venture philanthropy include l'utilizzo di un ampio ventaglio di strumenti finanziari (donazioni, equity, prestiti, obbligazioni, ecc.) e presta particolare attenzione all'obiettivo finale, ovvero il conseguimento di un impatto a livello sociale. Le caratteristiche principali della venture philanthropy includono l'alto grado di coinvolgimento dell'investitore, la costruzione delle capacità organizzative, il finanziamento su misura, il sostegno non finanziario, il coinvolgimento dei network, il sostegno pluriennale e una misurazione dell'impatto sociale.

Metodologia e ambito dell'indagine

L'indagine si è posta come obiettivo quello di analizzare l'attività delle organizzazioni di venture philanthropy e di quelle che investono nel sociale (VPO- Venture Philanthropy Organisation) con sede in Europa, secondo la definizione precedente, anche qualora l'attività di investimento avvenga in altri continenti. L'indagine è stata condotta tra luglio e settembre 2013 ed era rivolta a organizzazioni di venture philanthropy, membri o non membri di EVPA. Sono stati inviati 134 questionari e le risposte ricevute sono state 75 (le risposte ricevute sono state rispettivamente 61 nel 2012 e 50 nel 2011), di cui 20 provenienti

1. EVPA utilizza volutamente il termine inglese "societal" anziché "social" per conferire al termine il senso più ampio, poiché l'impatto può essere di tipo sociale, ambientale, medico o culturale. Nel testo italiano si intende quindi "sociale" in questa dimensione più inclusiva.

da organizzazioni non membri di EVPA. Benchè non si pretenda di aver fotografato l'intero settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa, si ritiene tuttavia che il campione preso in esame sia altamente rappresentativo.

Sintesi dei risultati dell'indagine

L'indagine EVPA del 2013 conferma molti dei risultati emersi dall'indagine del 2012 e mette ulteriormente in evidenza come il settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale sia in crescita, nonostante il difficile contesto economico. L'indagine pone inoltre alcuni interrogativi interessanti sull'evoluzione di questo settore in Europa, che dovrebbero essere oggetto di un'analisi più approfondita condotta, possibilmente, con la partecipazione di tutto il settore.

Executive Summary

Il settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale è in continua crescita. Il sostegno alle organizzazioni con finalità sociali attraverso l'approccio della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale continua ad aumentare, con oltre 2 miliardi e mezzo di euro investiti dall'inizio delle attività e un sostegno finanziario medio da parte della singola organizzazione di venture philanthropy che è aumentato di quasi il 20%, dal 2011 al 2012, attestandosi a quota 6,2 milioni di euro.

Si riscontra una tendenza in aumento del personale retribuito e di operatori pro-bono e una tendenza in diminuzione di volontari che non ricevono alcuna retribuzione². Dall'indagine è emerso che il numero totale dei dipendenti è salito a 1054 persone, dalle 753 dello scorso anno, e la media del personale impiegato è passata da 13 a 14 dipendenti. Il numero dei volontari è sceso a 594 persone, rispetto alle precedenti 634, e i collaboratori pro-bono sono passati da 617 a 884. Tradizionalmente le organizzazioni di venture philanthropy si avvalgono di servizi di consulenza e del supporto di collaboratori pro-bono offerti da vari tipi di organizzazioni presenti nel loro network, nonché delle prestazioni di un gruppo di volontari.

Se si considera il budget annuale delle organizzazioni di venture philanthropy (tenendo conto degli investimenti e delle spese generali), si nota che questo continua ad essere piuttosto ridotto, con il 58% dei partecipanti all'indagine che dispone di budget inferiori a 2,5 milioni di euro.

L'impatto sociale dell'investimento continua ad essere l'obiettivo primario della maggioranza delle organizzazioni di venture philanthropy, ma in tempi di carenza di risorse, il capitale reinvestito assume un'importanza sempre maggiore. L'indagine si è rivolta ad organizzazioni che prediligono un ritorno sociale dell'investimento piuttosto che un ritorno finanziario oppure a organizzazioni che danno la stessa priorità al ritorno finanziario e al ritorno sociale (escludendo quindi le organizzazioni che si pongono come obiettivo prioritario il ritorno finanziario). In un'ottica triennale, le organizzazioni di venture philanthropy che danno priorità al ritorno sociale ma che accettano un ritorno finanziario sono in aumento, così come le organizzazioni di venture philanthropy che pongono sullo

2. Gli operatori pro-bono offrono un sostegno più mirato e di livello superiore alle organizzazioni partecipate rispetto a quanto offerto dai volontari che forniscono un supporto di carattere più generale.

Aprile 2014

stesso piano il ritorno finanziario e il ritorno sociale, mentre sta diminuendo il numero di organizzazioni di venture philanthropy che mirano unicamente a un ritorno sociale. In pratica, ciò significa che l'importanza relativa delle donazioni sta diminuendo mentre aumenta quella di obbligazioni, prestiti ed equity.³ Alla domanda sulle previsioni di ritorno sull'investimento, si è riscontrata una distribuzione relativamente omogenea delle risposte tra le organizzazioni che prevedono un ritorno positivo (33%), quelle che prevedono di recuperare il capitale (35%) e quelle che prevedono un ritorno negativo (32%). Il 12% delle organizzazioni di venture philanthropy che nel 2012 ha effettuato exit, ha ottenuto utili positivi (che vanno dal 4% al 35%, rispecchiando potenzialmente i diversi settori e ripartizioni geografiche in cui si applicano la venture philanthropy e gli investimenti a impatto sociale), il 39% ha registrato un rimborso completo del capitale, mentre per il restante 39% non vi è stato alcun rimborso di capitale. E' tuttora in corso la discussione su quale possa essere considerato un ritorno "ragionevole" degli investimenti di venture philanthropy.

Le organizzazioni di venture philanthropy continuano a sostenere un'ampia gamma di settori e beneficiari. Nell'esercizio fiscale 2012, il settore che ha ricevuto maggiori finanziamenti è stato quello dell'inclusione finanziaria⁴ (17%), seguito da istruzione (15%), ambiente (14%) e sanità (13%). I bambini e i giovani restano i principali beneficiari delle organizzazioni di venture philanthropy ma, dato l'aumento generalizzato delle percentuali, è importante chiedersi se le organizzazioni con finalità sociali stiano raggiungendo un numero maggiore di beneficiari diversi con un singolo intervento. In linea con il 2011, la maggior parte dei finanziamenti continua a essere destinato all'Europa occidentale e all'Africa, ma nel 2012 si è registrato un aumento dei finanziamenti verso l'America Latina.

Le organizzazioni di venture philanthropy europee continuano a investire in una gamma diversificata di organizzazioni⁵, ma l'obiettivo principale degli investimenti di venture philanthropy resta l'impresa sociale, a cui è stato destinato il 35% dei finanziamenti nell'esercizio fiscale 2012. Le organizzazioni di venture philanthropy che hanno partecipato all'indagine hanno individuato quasi 6.500 potenziali opportunità di investimento e sostenuto 438 organizzazioni e 1028 soggetti privati nel 2012, raddoppiando quasi il numero di nuovi interventi rispetto al 2011.

3. Importanza sia in termini di finanziamenti totali sia in termini di % di organizzazioni di venture philanthropy che utilizzano lo strumento

4. Inclusione finanziaria e accesso alla finanza (microfinanza, microassicurazione, servizi di educazione finanziaria, banking).

5. Quest'analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

Il finanziamento su misura è una realtà: oltre il 50% dei partecipanti finanzia organizzazioni ad impatto sociale combinando donazioni, prestiti, obbligazioni ed equity. Ciononostante, le donazioni rimangono lo strumento principale di finanziamento in termini di euro spesi.

Confermando i risultati riscontrati negli ultimi due anni, le organizzazioni di venture philanthropy europee continuano ad assumersi rischi investendo in organizzazioni di recente costituzione. Appare evidente un orientamento alle best practice della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale, laddove si tende sempre di più a destinare i finanziamenti alla copertura delle spese generali (67% dei finanziamenti nel 2012). Ciononostante, emerge chiaramente che il finanziamento dei costi di progetto non sta scomparendo del tutto.

Una preoccupazione degna di nota è il fatto che le organizzazioni di venture philanthropy abbiano ridotto la durata media del proprio impegno. Sebbene la maggior parte delle organizzazioni di venture philanthropy segua un approccio di investimento pluriennale, con il 63% impegnate a sostenere le organizzazioni partecipate per un periodo compreso tra i 2 e i 6 anni, si osserva un aumento significativo del numero di organizzazioni di venture philanthropy che investono per meno di 2 anni (si è passati dal 9% del 2011 al 23% del 2012). Per capire le ragioni di questa tendenza occorre un'analisi più approfondita del fenomeno.

Altro motivo di preoccupazione è costituito dal fatto che il sostegno non finanziario, considerato una parte fondamentale dell'approccio di venture philanthropy, non riesca crescere quanto il sostegno finanziario. I dati dell'indagine per il 2012 mostrano che il sostegno non finanziario rappresenta solo il 5% della spesa totale complessiva (rispetto al 10% del 2011 e al 17% del 2010). Nel presente rapporto esaminiamo alcune possibili spiegazioni di questa tendenza.

Tendenze principali e domande oggetto di dibattito sulle pratiche di venture philanthropy e investimento a impatto sociale

Nelle pagine seguenti riassumiamo le principali conclusioni dell'indagine e poniamo l'accento su alcune questioni aperte con l'intento di stimolare il dibattito ed esortare le organizzazioni di venture philanthropy a riflettere ulteriormente sulle pratiche adottate e su come riuscire ad operare in modo più efficace.

1. Tendenze principali

- **Aumento del sostegno finanziario:** nonostante la difficile situazione generata dalla crisi economica, l'indagine mette chiaramente in evidenza la continua crescita del settore di venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale. Il sostegno finanziario medio fornito dalle organizzazioni di venture philanthropy alle partecipate è cresciuto di quasi il 20%, attestandosi a quota 6,2 milioni di euro, dal 2011 al 2012.
- **Aumento del personale:** mentre molte organizzazioni hanno ridotto il numero di dipendenti, le organizzazioni di venture philanthropy hanno assunto nuovo personale con un numero totale di dipendenti che sale da 753 a 1054 e una media del personale impiegato che passa da 13 a 14 dipendenti. Questa tendenza sembra indicare che le organizzazioni di venture philanthropy stanno rafforzando i loro team per offrire un supporto sempre maggiore alle partecipate.
- **Rappresentazione dell'intera gamma:** le organizzazioni di venture philanthropy si suddividono in modo piuttosto omogeneo in organizzazioni che prevedono rispettivamente un ritorno finanziario negativo, il rimborso del capitale o un ritorno finanziario positivo, con l'impatto sociale che rappresenta rispettivamente l'unico obiettivo, l'obiettivo principale o un obiettivo posto allo stesso livello del ritorno finanziario.

Aprile 2014

- *Finanziamenti per la costruzione delle capacità organizzative*: la percentuale di finanziamenti destinati alle spese generali è in aumento, di conseguenza sono di più le partecipate in grado di costruire una capacità interna, caratteristica chiave dell'approccio di venture philanthropy.

2. Domande oggetto di dibattito

- *Sostegno pluriennale*: secondo i principi della venture philanthropy le organizzazioni con finalità sociali necessitano di finanziamenti e sostegno alla gestione per parecchi anni affinché si verifichi un cambiamento radicale, pertanto il sostegno pluriennale assume un'importanza fondamentale. Dato che un numero sempre crescente di organizzazioni di venture philanthropy si impegna per un periodo inferiore ai due anni, possiamo parlare di un cambiamento di strategia da parte delle organizzazioni di venture philanthropy o di un sintomo rivelatore di un contesto in cui è sempre più difficile reperire finanziamenti?
- *Sostegno non finanziario*: dato l'elevato grado di coinvolgimento che caratterizza la venture philanthropy e gli investimenti a impatto sociale, ci si potrebbe aspettare un maggior sostegno non finanziario rispetto a quanto emerge dai dati dell'indagine. Il sostegno non finanziario sta realmente diminuendo oppure quanto è emerso è da imputare semplicemente al fatto che, per molti, il sostegno non finanziario è difficile da quantificare, considerata soprattutto la presenza di esperti che offrono servizi gratuiti e di volontari, nonché la possibilità che a volte le giornate di lavoro del personale non siano conteggiate tra le spese?

EVPA si impegna a portare avanti la ricerca e la promozione delle best practice nell'ambito degli elementi fondamentali che costituiscono il modello di venture philanthropy e di investimento a impatto sociale e ribadisce l'importanza di un approccio collaborativo per dare impulso al settore. Quanto agli interrogativi sollevati dall'indagine e/o alle riflessioni o ai commenti supplementari, saremmo lieti di conoscere l'opinione dei lettori riguardo a ciò che, a loro avviso, è alla base di queste potenziali tendenze. Eventuali commenti o suggerimenti possono essere inviati all'inizirizzo lhehenberger@evpa.eu.com.

Parte 1: Introduzione

Aprile 2014

Scopo del rapporto

Questo è il terzo rapporto⁶ sulla venture philanthropy e sugli investimenti a impatto sociale in Europa (“VP/SI”) pubblicato dalla European Venture Philanthropy Association. Lo scopo del rapporto è quello di fornire dei dati statistici fondamentali circa il settore e di sensibilizzare l’opinione pubblica nei confronti di un settore in rapida trasformazione, col fine ultimo di attrarre ulteriori risorse per il settore stesso.

Il rapporto si basa su un’indagine condotta dal Knowledge Centre EVPA che ha rilevato i dati statistici fondamentali di 75 organizzazioni europee di venture philanthropy e di investimento a impatto sociale. È la terza indagine di questo tipo che conduciamo e riflette il nostro desiderio di ripeterla ogni anno affinché il rapporto EVPA diventi un punto di riferimento fondamentale per il settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa.

Il rapporto è strutturato come segue. Inizia con una definizione di venture philanthropy e investimento a impatto sociale, la sua comparsa, il ruolo di EVPA e la metodologia dell’indagine. Vengono poi presentati i risultati dell’indagine, comprese le seguenti sezioni:

1. Dati demografici delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno partecipato all’indagine
2. Posizionamento della venture philanthropy nel panorama di investimento
3. Risorse della venture philanthropy / degli investimenti a impatto sociale in Europa
4. Focus sulla venture philanthropy / sugli investimenti a impatto sociale
5. Dati salienti del processo di investimento della venture philanthropy
 - a. Valutazione del flusso di operazioni e degli investimenti
 - a. Investimento
 - a. Exit

Il rapporto presenta infine le principali conclusioni sulla base dei risultati dell’indagine. Grazie ai dati raccolti nell’arco di tre anni possiamo richiamare l’attenzione su risultati interessanti e a volte sorprendenti da cui emergono interrogativi sulla natura della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa che, come settore, è necessario approfondire. Partendo da questi interrogativi, l’intento è quello di stimolare un dibattito che aiuti le organizzazioni di venture philanthropy a riflettere ulteriormente sulle pratiche adottate e su come riuscire ad operare in modo più efficace.

6. Si rammenta che è possibile scaricare le nostre due precedenti indagini di settore:

“The European Venture Philanthropy Industry 2010/2011” all’indirizzo http://evpa.eu.com/industry_data2010_2011/

e “European Venture Philanthropy and Social Investment 2011/2012” all’indirizzo <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

Che cos’è la venture philanthropy?

La venture philanthropy opera per costruire una rete sempre più solida di organizzazioni partecipate con finalità sociali, nel senso più ampio del termine (SPO- Societal Purpose Organisation), offrendo sia sostegno finanziario sia supporto non-finanziario, al fine di incrementarne l’impatto sociale. EVPA intende utilizzare la parola sociale nel senso più ampio del termine poiché l’impatto sulla società può essere di tipo sociale, ambientale, medico o culturale. L’approccio della venture philanthropy include l’utilizzo di un ampio ventaglio di strumenti finanziari (donazioni, equity, obbligazioni, ecc.) e presta particolare attenzione all’obiettivo finale, ovvero il conseguimento di un impatto a livello sociale. Le

Parte 1: Introduzione

caratteristiche principali della venture philanthropy riguardano un alto grado di coinvolgimento, la costruzione delle capacità organizzative, un finanziamento su misura, un sostegno non finanziario, un coinvolgimento delle reti, un sostegno pluriennale e una misurazione delle performance.

Le caratteristiche fondamentali della venture philanthropy sono le seguenti:

- **Alto grado di coinvolgimento** - Relazione diretta e partecipe tra il management delle organizzazioni con finalità sociali e i venture philanthropist
- **Costruzione delle capacità organizzative** - Costruzione della capacità operativa e di funzionamento delle organizzazioni presenti nel proprio portafoglio attraverso il finanziamento dei costi operativi e di funzionamento fondamentali piuttosto che dei singoli progetti
- **Finanziamento su misura** - Utilizzo combinato di una serie di meccanismi di finanziamento che rispondono specificamente alle esigenze dell'organizzazione supportata
- **Sostegno non finanziario** - Fornitura di servizi a valore aggiunto quali la pianificazione strategica volti a rafforzare il management
- **Coinvolgimento nelle reti** - Accesso facilitato alle reti che offrono quel ventaglio di competenze e risorse, spesso complementari, utili alle organizzazioni partecipate
- **Supporto pluriennale** - Sostegno ad un numero limitato di organizzazioni per 3 - 5 anni, per poi ritirarsi quando le organizzazioni diventano finanziariamente o operativamente sostenibili
- **Misurazione delle performance** - Enfasi sulla buona pianificazione delle attività, sulle ricadute sociali misurabili⁷, sul raggiungimento delle tappe fondamentali e su elevati livelli di accountability e trasparenza finanziaria

Il grafico seguente serve a chiarire il ruolo dell'organizzazione di venture philanthropy / investimento a impatto sociale nella costruzione di organizzazioni partecipate con finalità di tipo sociale più solide. L'organizzazione di venture philanthropy / investimento a impatto sociale funge da veicolo, incanalando i fondi di investitori e coinvestitori e fornendo un sostegno non finanziario alle varie organizzazioni partecipate. Il sostegno non finanziario è fornito dalle organizzazioni di venture philanthropy stesse, ma anche da organizzazioni esterne e da soggetti privati. Le organizzazioni partecipate sviluppano a loro volta molteplici progetti che possono essere focalizzati su particolari settori come sanità, istruzione, ambiente, cultura, ricerca in campo medico, ecc. I beneficiari finali sono solitamente gruppi che occupano una posizione in qualche modo svantaggiata nella società, tra cui disabili, donne, bambini, ecc. Occorre infine misurare l'impatto sociale analizzando come è migliorata la vita dei beneficiari grazie alle azioni delle organizzazioni partecipate e spingersi oltre valutando il contributo offerto dall'organizzazione di venture philanthropy a tale miglioramento. Le organizzazioni di venture philanthropy generano impatto sociale costruendo organizzazioni partecipate più solide in grado di aiutare meglio i propri beneficiari e raggiungere un maggior livello di efficienza attraverso le proprie attività. Gli investitori che prediligono la venture philanthropy / gli investimenti a impatto sociale sono solitamente più interessati al ritorno sociale dell'investimento, piuttosto che al ritorno finanziario.

7. "A Practical Guide to Measuring & Managing Impact" di EVPA fornisce maggiori dettagli su un processo in 5 fasi di best practice per misurare i risultati.

Aprile 2014

Venture Philanthropy – costruire organizzazioni partecipate più solide



Ruolo di EVPA nell'evoluzione del settore⁸

Fondata nel 2004, EVPA vuole essere la dimora naturale, nonché il network catalizzatore ad alto valore di una rete costituita da un numero crescente di venture philanthropist ed investitori sociali (VPO) europei. La base associativa EVPA copre una gamma completa di attività di venture philanthropy e investimenti a impatto sociale e include fondi di venture philanthropy, investitori sociali, fondazioni, fondi di impact investing, società di private equity e società di servizi professionali, consulenti filantropici, banche e scuole di business. I membri di EVPA lavorano insieme nei vari settori per promuovere e plasmare il futuro della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale in Europa e oltre i suoi confini. Attualmente l'associazione conta più di 170 membri provenienti da 23 paesi, la maggior parte con sede in Europa, ma anche al di fuori dell'Europa, negli Emirati Arabi e in Asia, a dimostrare come il settore si stia rapidamente sviluppando oltre i confini del vecchio continente.

Oltre ad essere un semplice "strumento", la venture philanthropy si sta affermando come un nuovo settore di attività? Produttivo? Di mercato?, circondato da un intero sistema di supporto, tra cui società di servizi di consulenza e scuole di business con programmi specializzati in venture philanthropy e investimenti a impatto sociale. Con il crescente sviluppo della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale, il ruolo di consolidamento del settore svolto da EVPA diventa sempre più importante e richiede pertanto l'elaborazione di best practice, linee guida e infrastrutture di mercato.

EVPA funge da archivio principale dei dati relativi al settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa. Quest'indagine è in assoluto lo studio più importante di venture philanthropy e investimento a impatto sociale in Europa. Ormai siamo giunti al terzo anno e l'indagine è diventata un punto di riferimento in Europa e oltre i suoi confini. Il suo scopo è quello di fornire dati statistici indipendenti sul settore in esame, capire le tendenze e sensibilizzare l'opinione pubblica nei confronti di questo settore per attrarre nuove risorse. È anche un importante strumento per spiegare la

8. Questa sezione si basa sul Codice di condotta di EVPA: http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf

Parte 1: Introduzione

venture philanthropy e l'investimento a impatto sociale ad un pubblico di non addetti ai lavori, compresi i politici. L'indagine di quest'anno è un'"attività di aggiornamento" relativamente più breve con l'obiettivo di identificare i cambiamenti fondamentali che stanno avvenendo di anno in anno in questo settore. Ogni due o tre anni verrà condotto uno studio più dettagliato in ambiti specifici.

A partire dal 2011, EVPA ha condotto un'indagine annuale tra i propri membri sulle loro attività di venture philanthropy / investimento a impatto sociale al fine di:

- ottenere dati statistici fondamentali;
- pubblicare un rapporto con l'obiettivo di far conoscere il lavoro delle organizzazioni di venture philanthropy / investimento a impatto sociale;
- focalizzare meglio i servizi di EVPA in base alle esigenze dei membri

Dati affidabili su venture philanthropy / investimento a impatto sociale in Europa utili per le organizzazioni di venture philanthropy / investimento a impatto sociale al fine di:

- migliorare le pratiche attraverso esercizi di benchmarking;
- attrarre risorse, sia finanziarie sia professionali;
- far sentire la propria voce nelle relazioni con i governi

Metodologia e ambito dell'indagine

La presente indagine è stata elaborata dal Knowledge Centre di EVPA. Le domande si ponevano come obiettivo quello di fornire una panoramica del settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale, per riuscire a comprenderne meglio l'attività quotidiana. Molte domande contenute nella prima e nella seconda indagine sono state ripetute, mentre altre sono state eliminate al fine di un aggiornamento più sintetico. Pertanto, in alcuni casi è stato possibile parlare dei cambiamenti verificatisi di anno in anno, ma non in tutti. Inoltre, nel riportare i dati che indicano la tendenza del settore, è opportuno osservare come di anno in anno il campione non sia sempre esattamente identico, come indicato qui di seguito in dettaglio. È tuttavia importante notare che le tendenze individuate sono rimaste invariate anche quando l'analisi è stata ripetuta sul solo campione di organizzazioni di venture philanthropy che avevano già partecipato all'indagine e quindi tali tendenze non dipendono dall'aggiunta di nuove e diverse tipologie di organizzazioni di venture philanthropy. L'indagine è stata condotta utilizzando Qualtrics®, strumento che consente di inserire direttamente online le risposte, che risultano immediatamente accessibili a EVPA.

L'obiettivo dell'indagine era quello di analizzare l'attività delle organizzazioni di venture philanthropy (VPO) con sede in Europa, anche qualora l'attività di investimento avvenga in altri continenti. L'indagine è stata condotta tra luglio e settembre 2013 ed era rivolta ai membri ordinari di EVPA, organizzazioni la cui attività principale è la venture philanthropy, e ai membri associati di EVPA, attivi nel grant-making e negli investimenti a impatto sociale nell'ambito della loro attività filantropica o di investimento. Per esempio, alcune fondazioni che hanno partecipato all'indagine possiedono un "fondo" separato di venture philanthropy o di investimento a impatto sociale. In questi casi, abbiamo chiesto

Aprile 2014

ai partecipanti di rispondere alle domande solo in riferimento al fondo di venture philanthropy o di investimento a impatto sociale. L'indagine si rivolgeva anche ad organizzazioni non membri di EVPA, ma con sede in Europa e impegnate in attività di venture philanthropy con le seguenti priorità in termini di ritorno: mirano unicamente a un ritorno sociale, danno la priorità al ritorno sociale ma accettano il ritorno finanziario oppure mettono sullo stesso piano il ritorno sociale e quello finanziario. Utilizzando il metodo del campionamento a valanga, abbiamo chiesto a tutti i partecipanti di fornire esempi di altre organizzazioni di venture philanthropy al di fuori di EVPA al fine di catturare la percentuale più ampia possibile di popolazione di venture philanthropy in Europa.

Sono stati inviati 134 questionari e le risposte ricevute sono state 75 (nel 2012 le risposte furono 61 e nel 2011 50), di cui 20 di organizzazioni non associate a EVPA.

Il questionario è stato inviato a luglio 2013 e l'indagine si è conclusa a settembre dello stesso anno. Successivamente sono state effettuate telefonate e inviate email di approfondimento, che hanno consentito di raggiungere la percentuale di risposte finale del 56%. Delle 75 organizzazioni che hanno risposto al questionario, 43 avevano già partecipato all'indagine nel 2012 e 32 l'hanno fatto per la prima volta. 30 dei partecipanti hanno preso parte a tutte le indagini condotte (nel 2011, 2012 e 2013).

Nella seguente tabella sono riportati i dati statistici relativi all'indagine:

Dati statistici raccolti nel corso delle indagini	2013	2012	2011
Membri EVPA a cui è stato inviato il questionario (membri ordinari e membri impegnati in attività di venture philanthropy e di investimento a impatto sociale)	71	74	55
Membri EVPA che hanno completato il questionario	55	53	46
Percentuale di risposte dei membri EVPA	77%	72%	84%
Totale dei questionari inviati (incluse le organizzazioni non membri di EVPA)	134	102	65
Totale dei questionari completati	75	61	50
Percentuale di risposte totale	56%	60%	77%

La percentuale di risposte è stata soddisfacente per questo tipo di studio, sebbene decisamente maggiore per i membri EVPA che per i non membri. Non si pretende di aver qui fotografato l'interno settore della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa, tuttavia si ritiene che il campione preso in esame sia altamente rappresentativo.

Parte 2:

Presentazione dei risultati dell'indagine

Aprile 2014

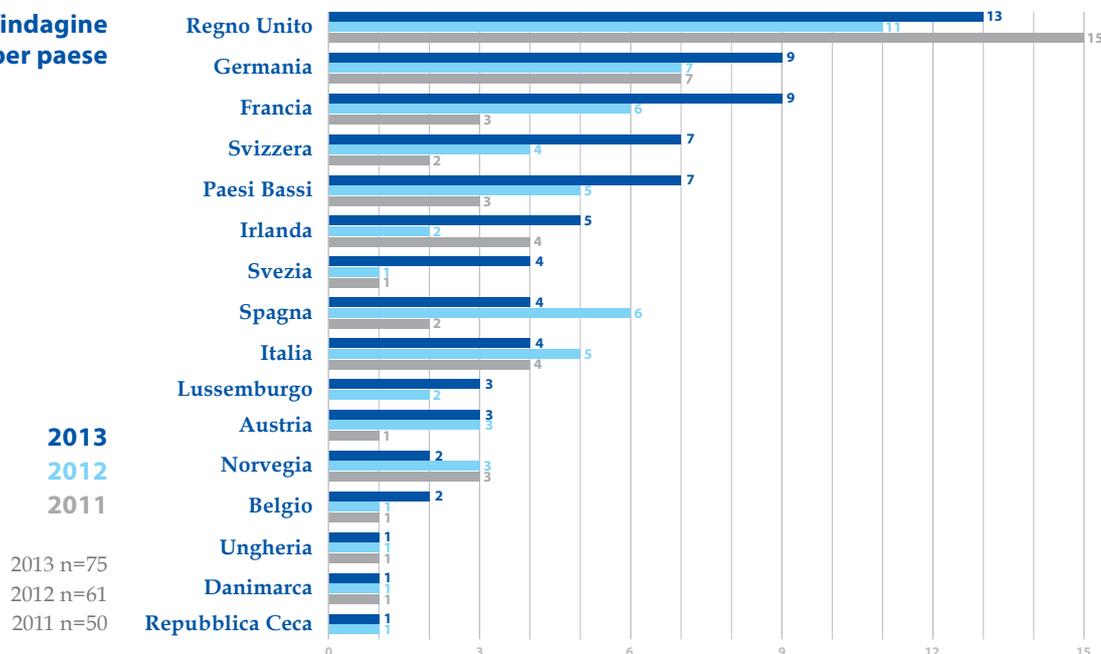
Hanno partecipato all'indagine 75 investitori e grant-maker europei che utilizzano l'approccio della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale. La maggior parte dei dati finanziari forniti, ove non diversamente specificato, si riferisce all'esercizio fiscale terminato nel 2012.

1. Dati demografici delle organizzazioni di venture philanthropy e social investing che hanno partecipato all'indagine

Paese di origine

Regno Unito, Francia e Germania rimangono ai primi posti in termini di sedi legali delle organizzazioni di venture philanthropy. In linea con le indagini precedenti, la maggior parte dei partecipanti all'indagine ha sede nell'Europa occidentale, con Regno Unito (19%), Francia (12%) e Germania (12%) ai primi posti, mentre solo due partecipanti provengono dall'Europa orientale. Svizzera e Paesi Bassi hanno tuttavia registrato un aumento del numero di partecipanti all'indagine rispetto agli anni precedenti. L'obiettivo dell'indagine era quello di descrivere l'attività delle organizzazioni che hanno sede in Europa, anche nel caso in cui l'attività di investimento avvenga in altri continenti. Il grafico seguente indica la distribuzione dei partecipanti all'indagine per paese di origine, rispetto al 2013, 2012 e 2011.

Partecipanti all'indagine per paese



Anni di attività delle organizzazioni di venture philanthropy

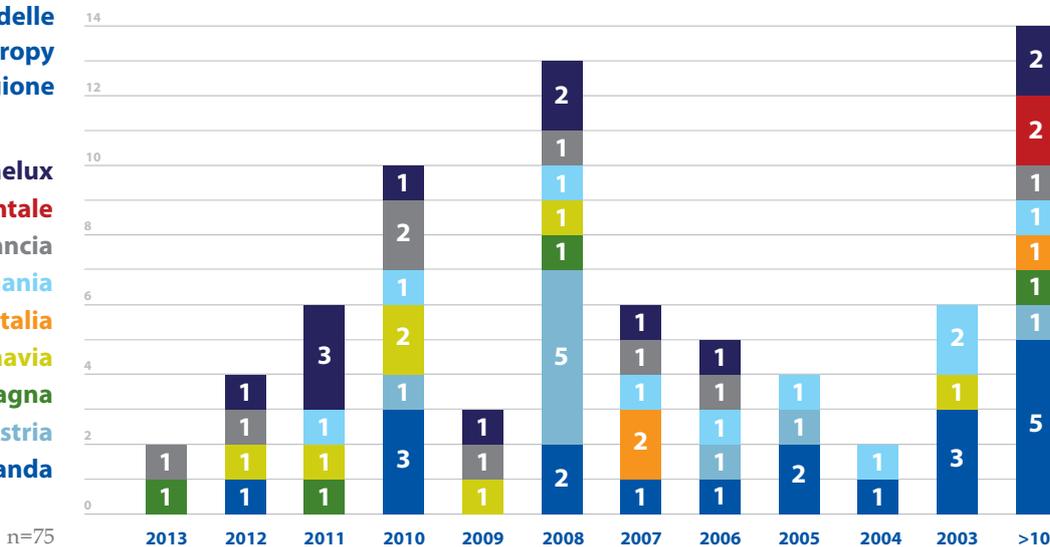
L'indagine ha chiesto ai partecipanti di specificare da quanti anni conducono attività di venture philanthropy. In alcuni casi non è stato facile rispondere a questa domanda, considerate le molteplici modalità con cui un'organizzazione può iniziare a svolgere attività di venture philanthropy, utilizzando solo alcuni degli aspetti qualificanti di tale approccio oppure applicando il modello nella sua totalità. L'età media di operatività delle

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

organizzazioni è di 7,5 anni. Sebbene si ritenga che il movimento della venture philanthropy in Europa risalga a circa dieci anni fa, alcuni partecipanti hanno dichiarato di svolgere questa attività da più tempo. Abbiamo notato un picco nella nascita delle organizzazioni di venture philanthropy nel 2008 e poi ancora nel 2010, che dà conto del campione leggermente diverso di partecipanti rispetto all'anno scorso (in cui i picchi erano stati nel 2007 e nel 2011). Gli esordi che si registrano con continuità nel 2011, 2012 e 2013 testimoniano la vitalità di questo settore in Europa.

Anno di fondazione delle attività di venture philanthropy per paese / regione

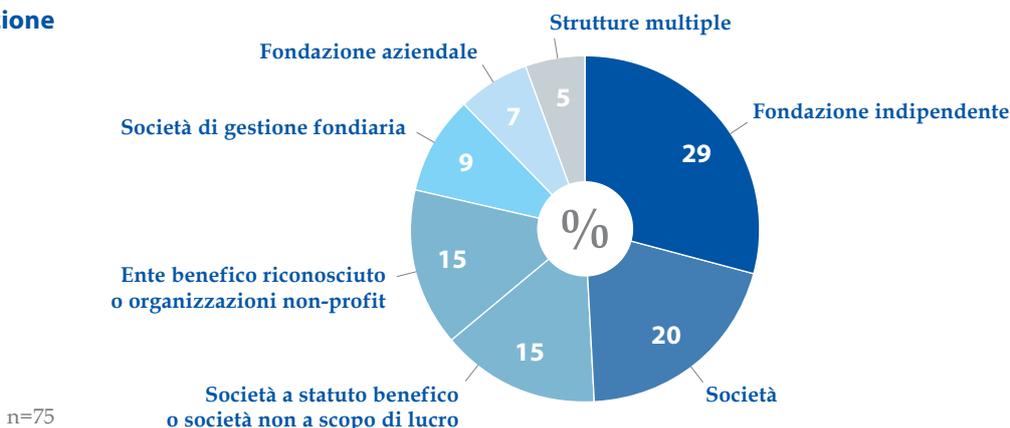
- Benelux
- Europa orientale
- Francia
- Germania
- Italia
- Scandinavia
- Spagna
- Svizzera e Austria
- Regno Unito e Irlanda



Struttura dell'organizzazione

La scena è ancora dominata dalle strutture organizzative di tipo non-profit. In linea con i risultati degli ultimi due anni, la maggior parte (66%) delle organizzazioni di venture philanthropy europee è strutturata come fondazioni, fiduciarie o enti benefici, sebbene ciascun paese abbia strutture proprie con caratteristiche leggermente diverse le une dalle altre. Le altre forme sono società, fondi o strutture multiple.

Struttura dell'organizzazione



Aprile 2014

Su 75 partecipanti, il 39% dispone di dotazioni patrimoniali (endowment) che consentono una certa prevedibilità del budget per il finanziamento delle proprie attività di anno in anno. Il resto sono enti senza dotazioni patrimoniali che devono impegnarsi con continuità ad attività di fundraising.

Struttura delle dotazioni patrimoniali

n=75
numeri in %



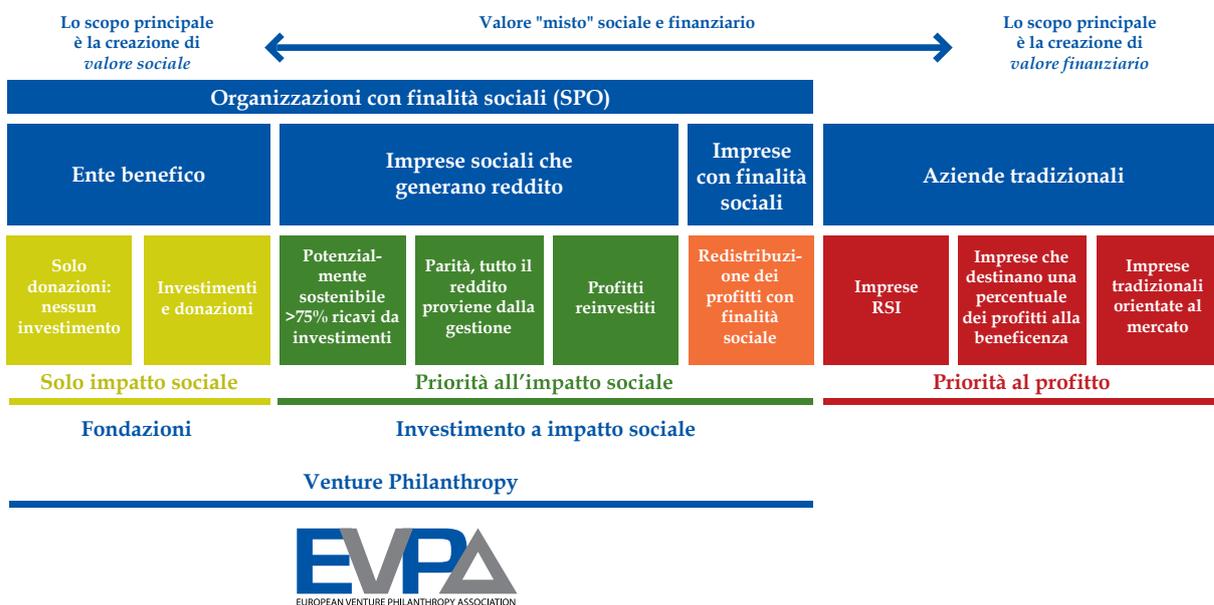
Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

2. Il posizionamento della venture philanthropy nel panorama di investimento

La venture philanthropy è uno degli strumenti a disposizione degli investitori a impatto sociale e della filantropia. In Europa nell'ultimo decennio si è sviluppata come approccio che implica un elevato grado di coinvolgimento negli investimenti a impatto sociale e nel grant-making nei confronti di organizzazioni con finalità sociali (SPO), dagli enti benefici e organizzazioni non-profit fino alle imprese con finalità sociali. L'approccio della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale comprende l'utilizzo di tutto il ventaglio di strumenti finanziari (donazioni, equity, obbligazioni, ecc.), ma presta particolare attenzione all'obiettivo finale, ovvero il conseguimento di un impatto a livello sociale. Nel grafico⁹ sotto riportato, le strategie di tipo "solo impatto sociale" prevedono un ritorno sociale dell'investimento e un ritorno finanziario negativo. Le strategie che "priorità all'impatto sociale" mirano ad un ritorno sociale dell'investimento, ma anche a generare un ritorno finanziario.

Le strategie che danno la priorità alle componenti finanziarie, laddove il ritorno finanziario è massimizzato e l'impatto sociale è secondario, non sono comprese nella definizione di EVPA di venture philanthropy e investimento a impatto sociale. Il termine "investimento a impatto sociale", impact investment, come è ormai internazionalmente denominato, relativamente nuovo, tende a includere, e a porre su un piano di parità, entrambe le strategie di priorità all'impatto sociale e di priorità alle componenti finanziarie, sebbene il termine sia utilizzato per descrivere un'ampia gamma di strategie di investimento. Nelle pagine successive, si presentano i dati emersi dall'indagine, che evidenziano il posizionamento delle organizzazioni europee di venture philanthropy all'interno del grafico.

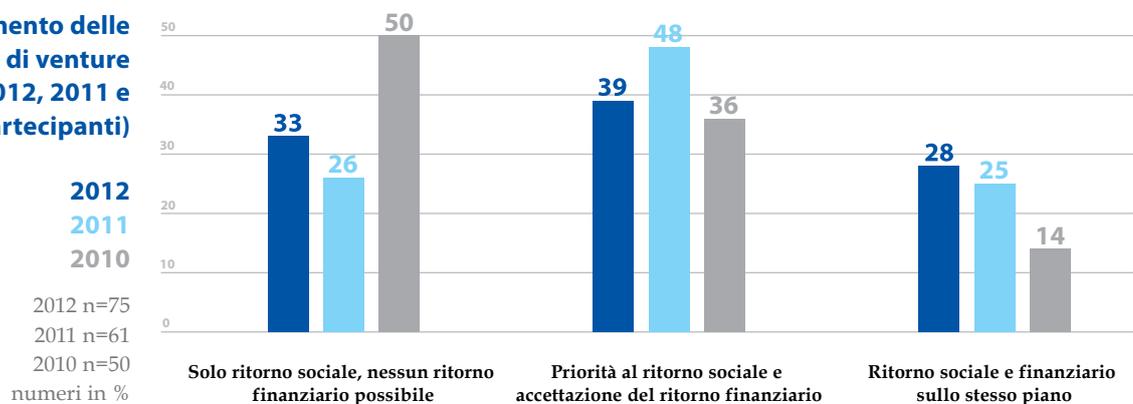
9. Adattato da John Kingston, CAF Venturesome, di Pieter Oostlander, Shaerpa e EVPA.



Aprile 2014

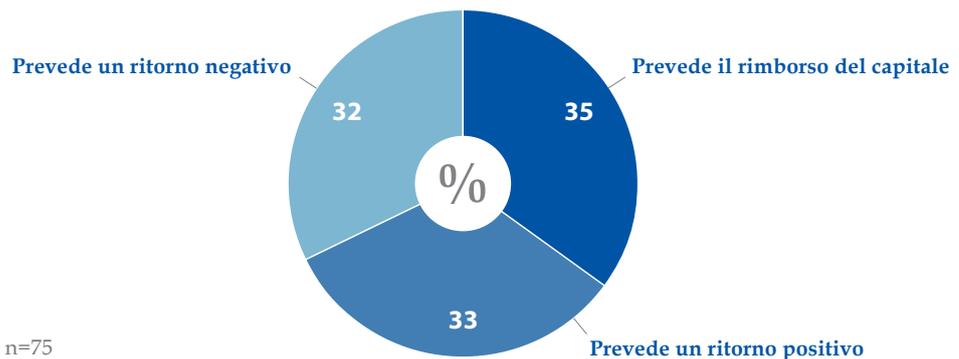
Il ritorno sociale è lo scopo principale; il ritorno finanziario resta importante. L'indagine si è rivolta a organizzazioni che prediligono il ritorno sociale rispetto a quello finanziario o ad organizzazioni che danno la stessa priorità al ritorno finanziario e al ritorno sociale (escludendo quindi le organizzazioni che si pongono come obiettivo prioritario il ritorno finanziario). In una prospettiva triennale, sembra in aumento il numero di organizzazioni di venture philanthropy per le quali il ritorno sociale è una priorità, ma che accettano un ritorno finanziario (dal 36% nel 2010 al 48% nel 2011 e al 39% nel 2012), così come le organizzazioni di venture philanthropy che pongono il ritorno sociale e finanziario sullo stesso piano (dal 14% nel 2010, al 25% nel 2011 e al 28% nel 2012).¹⁰ Tutto questo a scapito delle organizzazioni di venture philanthropy che mirano solo a un ritorno sociale (dal 50% nel 2010 al 26% nel 2011 e al 33% nel 2012). Tuttavia, tre anni di dati costituiscono un periodo ancora troppo breve per tracciare una tendenza. È quindi prematuro trarre conclusioni definitive. Ciononostante, lo schema è coerente con la considerazione che, sebbene il ritorno sociale rimanga l'obiettivo primario della maggior parte delle organizzazioni di venture philanthropy, in tempi di carenza di risorse, la possibilità di reinvestire il capitale assume un'importanza sempre maggiore.

Priorità di investimento delle organizzazioni di venture philanthropy nel 2012, 2011 e 2010 (in % dei partecipanti)



Alla domanda sul ritorno finanziario previsto dai propri investimenti di venture philanthropy, si è riscontrata una distribuzione relativamente omogenea delle risposte tra le organizzazioni di venture philanthropy che prevedono un ritorno positivo (33%), quelle che prevedono di recuperare il capitale (35%) e quelle che prevedono un ritorno negativo (32%).

Riepilogo delle previsioni di ritorno delle organizzazioni di venture philanthropy partecipanti all'indagine

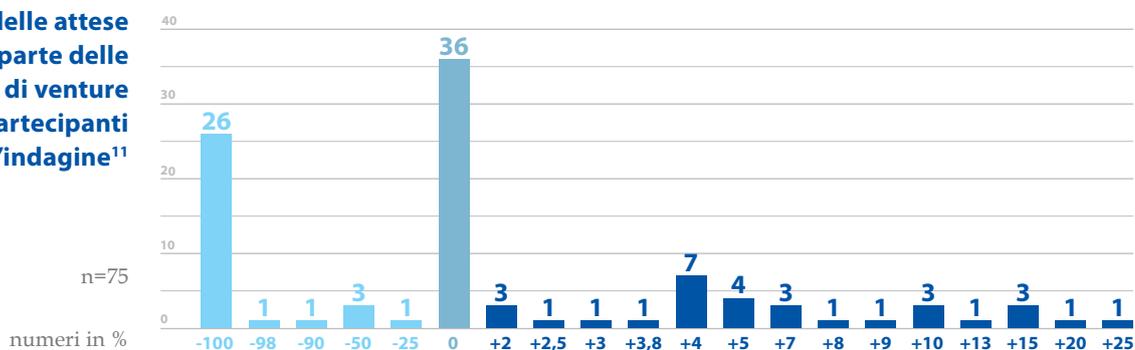


10. Quest' analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

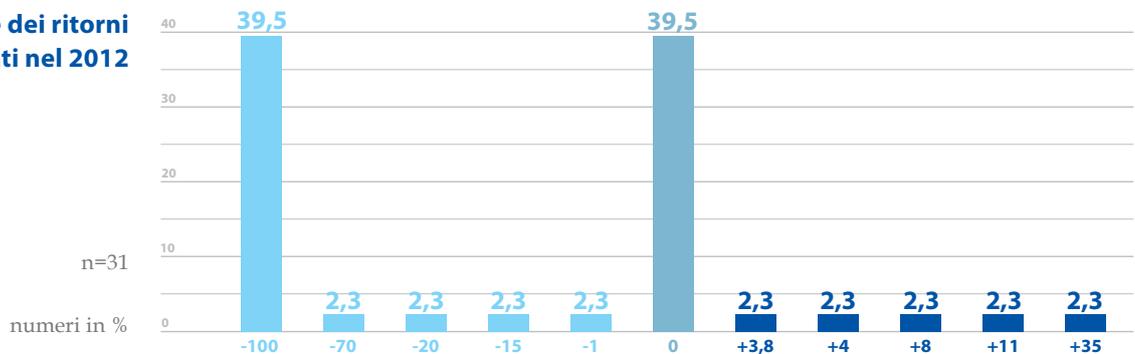
Per le organizzazioni di venture philanthropy che prevedevano un ritorno positivo dai loro investimenti, il ritorno previsto in percentuale varia dall'1% al 25%, ad indicare un aumento nella distribuzione di ritorni positivi previsti rispetto ai risultati dell'anno precedente.

Dettaglio delle attese di ritorno da parte delle organizzazioni di venture philanthropy partecipanti all'indagine¹¹



È stato successivamente chiesto ai partecipanti se avessero realizzato alcuni dei loro investimenti nell'ultimo esercizio fiscale e se sì, con quale ritorno medio. Dei 31 partecipanti che hanno risposto a questa domanda, il 39% ha ricevuto il totale rimborso del capitale e il 39% nessun rimborso del capitale. Del 12% che nel 2012 aveva realizzato ritorni positivi, la percentuale varia dal 4% al 35%. Dato l'esiguo campione di quei partecipanti che hanno ricevuto un ritorno positivo nel 2012, non possiamo trarre conclusioni definitive a questo proposito. Sembra tuttavia che ciò rifletta le specificità geografiche e settoriali di applicazione della venture philanthropy.

Distribuzione dei ritorni medi realizzati nel 2012



11. Poiché le cifre sono arrotondate, il totale può non corrispondere al 100%.

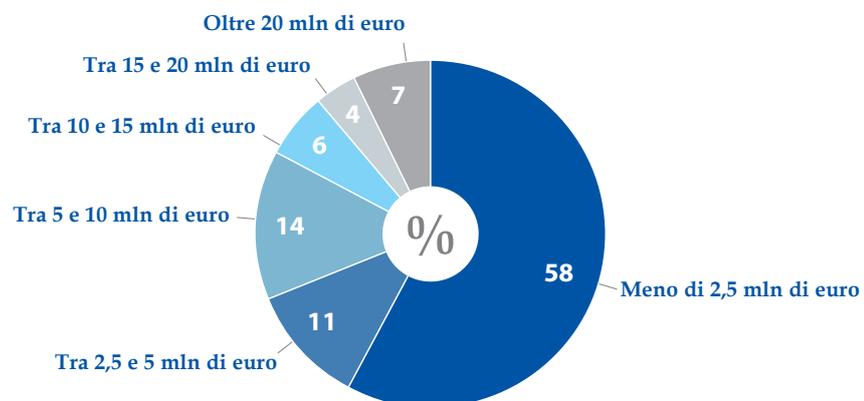
Aprile 2014

3. Le risorse della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale in Europa

Capitale finanziario

Molte organizzazioni europee di venture philanthropy hanno budget annui ancora inferiori a 2,5 milioni di euro. In linea con i risultati dello scorso anno, la maggior parte delle organizzazioni (58%) ha stanziato meno di 2,5 milioni di euro per la venture philanthropy (in un bilancio complessivo che comprende investimenti e spese generali) nell'ultimo esercizio fiscale, l'importo medio stanziato è stato di 7,2 milioni di euro e il valore mediano di 1,5 milioni. Solo una piccola percentuale (7%) ha avuto un budget superiore a 20 milioni di euro. La domanda specifica rivolta era relativa all'importo stanziato per una strategia di venture philanthropy in un esercizio fiscale, piuttosto che alla dimensione della dotazione patrimoniale o del finanziamento, per evitare che solo una piccola percentuale di dotazioni venga spesa ogni anno.

Dimensione del budget per la venture philanthropy nell'ultimo esercizio fiscale

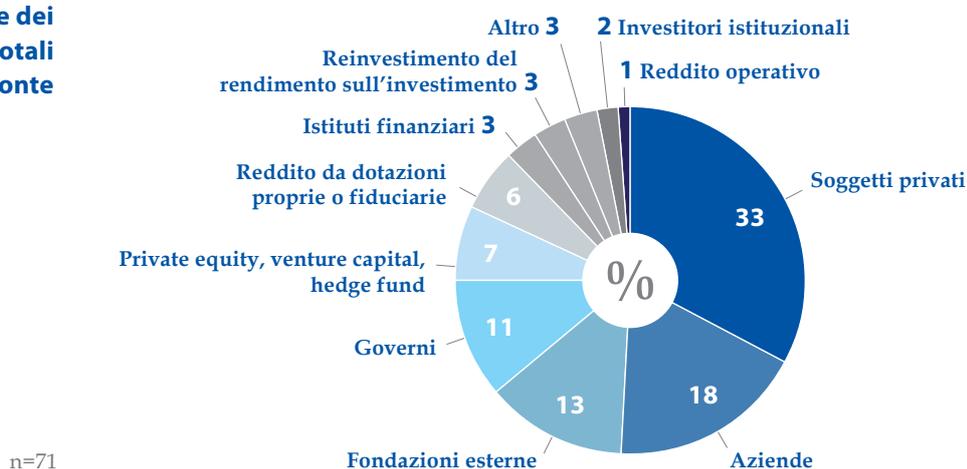


I soggetti privati sono la principale fonte di finanziamento¹². Quest'anno, i donatori e gli investitori privati rappresentano la principale fonte di finanziamento per le attività di venture philanthropy e il loro contributo è pari al 33% del totale. Si tratta di un incremento significativo rispetto ai dati dell'anno scorso, in cui gli stessi rappresentavano il 16%. Private equity, venture capital, hedge fund, che con il 17% rappresentavano l'anno scorso la principale fonte di finanziamento, sono calati al 7%.

12. Quest'analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Distribuzione dei finanziamenti totali disponibili per fonte



È interessante notare che il sostegno finanziario erogato dalle fondazioni è raddoppiato in termini percentuali passando dal 6% dello scorso anno al 13% di quest'anno, ad indicare la crescente importanza della venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale per questi finanziatori. Le aziende hanno rafforzato la loro posizione, passando dal 14% al 18% e diventando così la seconda voce per importanza, mentre i governi hanno ridotto la loro quota dal 14% all'11%.

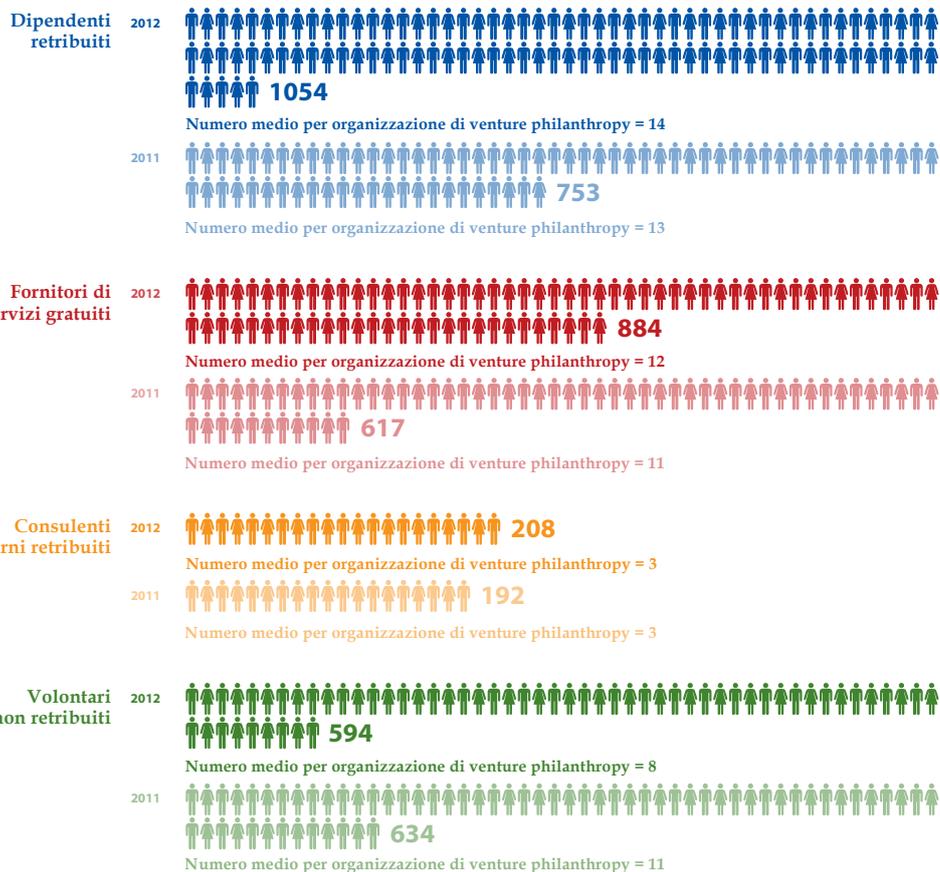
Capitale umano

Le organizzazioni di venture philanthropy continuano a consolidare la propria capacità interna e a fare meno affidamento sui volontari non retribuiti. La venture philanthropy combina i finanziamenti con il supporto non finanziario e quindi una delle risorse fondamentali è costituita dal capitale umano. L'indagine ha evidenziato che il numero totale di personale retribuito è salito a 1054 persone, dalle 753 dello scorso anno, e che la media del personale impiegato è passata da 13 a 14 dipendenti.

Il totale dei volontari è sceso a 594 persone, dalle 634 dell'indagine dello scorso anno. Tuttavia, i fornitori di servizi gratuiti sono aumentati a 884 dai precedenti 617 e anche i consulenti esterni retribuiti sono in aumento, passando da 192 a 208. Tradizionalmente, le organizzazioni di venture philanthropy si avvalgono di servizi di consulenza e di fornitori di servizi gratuiti offerti da vari tipi di organizzazioni presenti nelle loro reti, nonché delle prestazioni di volontari. Per concludere, sembra delinearsi una tendenza che va verso l'aumento del numero di dipendenti retribuiti e fornitori di servizi gratuiti e la diminuzione dei volontari non retribuiti. Ciò sembra indicare che le organizzazioni di venture philanthropy stanno rafforzando la capacità dei loro team di assistere al meglio le organizzazioni da loro partecipate. I fornitori di servizi gratuiti sono in grado di fornire un sostegno più mirato e di livello superiore alle partecipate rispetto a quanto offerto dai volontari che apportano un contributo a livello più generale.

Aprile 2014

Quantificazione delle risorse umane



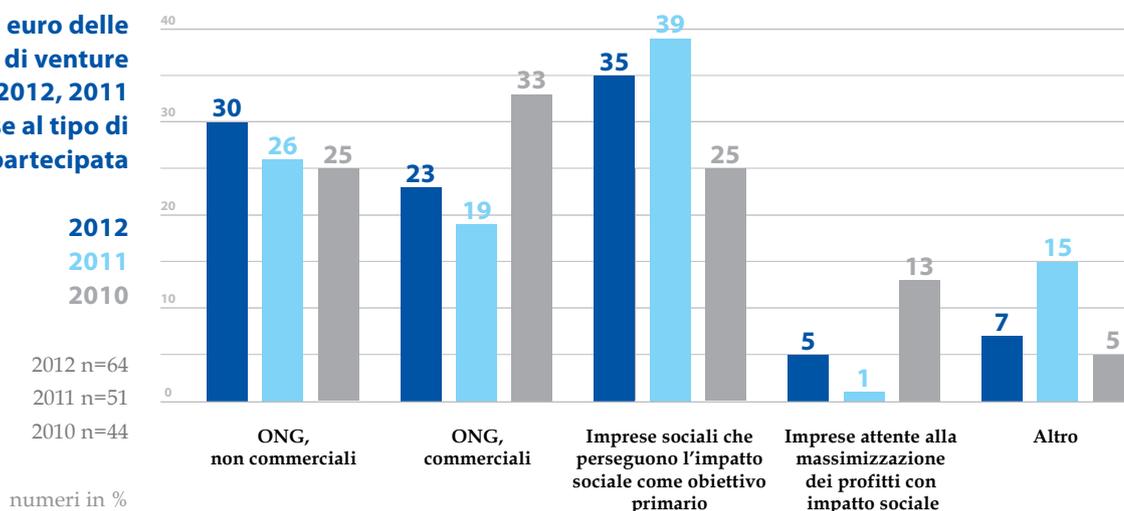
2012 n=74
2011 n=57

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

4. Focus sulla venture philanthropy e sugli investimenti a impatto sociale

L'impresa sociale rimane l'obiettivo principale delle organizzazioni europee di venture philanthropy¹³, le quali continuano ad investire in un'ampia tipologia di organizzazioni. L'impresa sociale rimane l'obiettivo principale dell'investimento di venture philanthropy e ha ricevuto il 35% dei finanziamenti nell'esercizio fiscale 2012. Tuttavia, le organizzazioni di venture philanthropy si rivolgono ancora alle organizzazioni non-profit, a prescindere dal fatto che queste svolgano attività commerciale. Entrambi i tipi di organizzazioni non-profit hanno registrato un aumento rispetto ai livelli dell'esercizio fiscale 2011.

Spesa in euro delle organizzazioni di venture philanthropy nel 2012, 2011 e 2010, in base al tipo di organizzazione partecipata



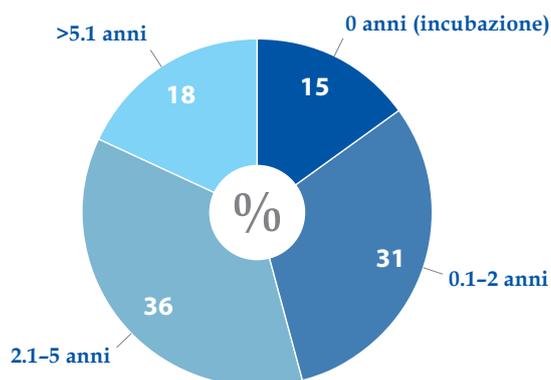
Le organizzazioni europee di venture philanthropy continuano ad assumersi rischi investendo in organizzazioni di recente costituzione. A conferma dei risultati che abbiamo visto negli ultimi due anni, la venture philanthropy e l'investimento a impatto sociale generalmente si rivolgono ad organizzazioni giovani, anche se il 43% delle organizzazioni di venture philanthropy non ha criteri predefiniti. Per quelle che invece ne hanno (57% dei partecipanti), 2-5 anni è l'età media delle partecipate (36% dei partecipanti). Alcune organizzazioni di venture philanthropy si rivolgono ad organizzazioni appena costituite, con un'età media di 0-2 anni (31%), mentre altre si assumono il rischio di fungere da incubatori per start-up (15% dei partecipanti). In leggero aumento rispetto all'anno scorso, il 18% dei partecipanti (rispetto al 13% del 2011) investono in organizzazioni più mature, con più di 5 anni di vita.

13. Quest'analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

Aprile 2014

Età delle partecipate, per le organizzazioni di venture philanthropy che hanno criteri predefiniti di investimento

n=43



Focus sul settore sociale

La classificazione del settore sociale che abbiamo utilizzato segue la classificazione internazionale delle organizzazioni non-profit (ICNO)¹⁵, introdotta per la prima volta da Salomon e Anheier nel 1992 e che da allora è diventata lo standard per la ricerca nel settore del non-profit. Il sistema di classificazione è il seguente:

Classificazione internazionale delle organizzazioni non-profit

1. Cultura e attività ricreative (cultura, arti, sport, altre attività ricreative e circoli sociali)
2. Istruzione (primaria, secondaria, superiore, altro)
3. Ricerca
4. Sanità (ospedali, centri di riabilitazione, case di cura, istituti di igiene mentale / unità di crisi)
5. Servizi sociali (emergenza, assistenza, sussidi / mantenimento)
6. Ambiente (biologico, cleantech, protezione degli animali)
7. Sviluppo e patrimonio abitativo (sviluppo economico, sociale, comunitario, commercio equo e solidale, abbigliamento etico, occupazione e formazione)
8. Legge, patrocinio e politica (organizzazioni civiche, di difesa, servizi legali, organizzazioni politiche)
9. Intermediari filantropici e promozione del volontariato
10. Attività internazionali (comprensione interculturale / sviluppo e welfare all'estero/fornitura di assistenza durante le emergenze)
11. Religione
12. Commercio e associazioni professionali, sindacati
13. Altro
14. Nessun focus

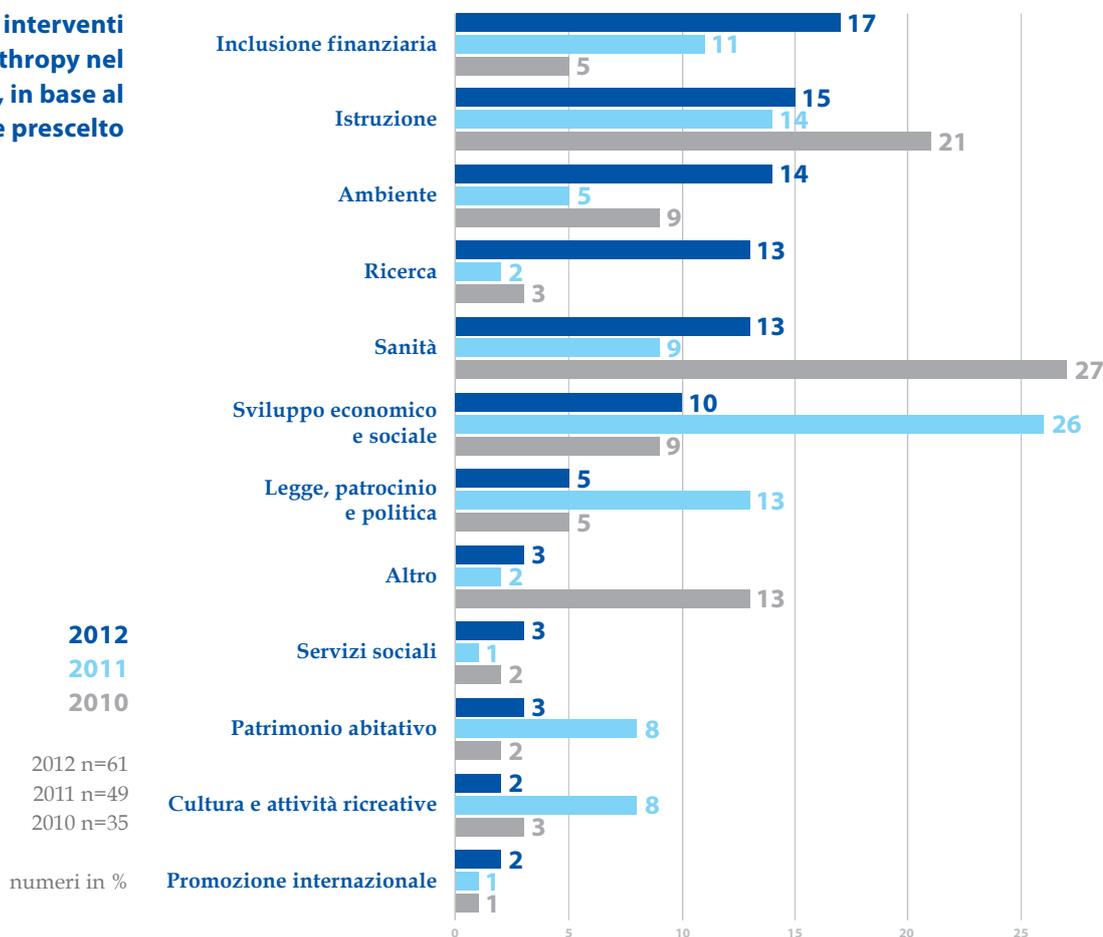
14. Salomon, L. M., e Anheier, H. K., (1992). "In search of the nonprofit sector. II: The problem of classification". *Voluntas*, 3(3), 267-309. (http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf).

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Data l'importanza della voce 7 della classifica, "Sviluppo e patrimonio abitativo", per il settore della venture philanthropy in Europa, tale categoria è stata divisa in due: sviluppo economico e sociale e patrimonio abitativo. L'elevato numero di partecipanti che ha risposto "Altro" e poi affermato che questa scelta si riferiva alla "Inclusione finanziaria", compresa la microfinanza, la microassicurazione e altri tipi di accesso alla finanza, ha comportato l'aggiunta di questa specifica categoria in modo separato nella nostra analisi.

Abbiamo chiesto ai partecipanti di indicare il valore degli investimenti effettuati nell'ultimo esercizio fiscale in ciascun settore sociale. La seguente tabella illustra i risultati in percentuale per il 2012 e li confronta con quelli del 2011 e con dati analoghi del 2010. In termini di finanziamento, la sanità (13% dei finanziamenti nel 2012) e l'istruzione (15% dei finanziamenti nel 2012) rimangono tra i settori principali a cui si aggiunge l'ambiente (14% dei finanziamenti nel 2012). È interessante notare che l'inclusione finanziaria (17% dei finanziamenti) e la ricerca (13% dei finanziamenti, sebbene l'aumento dei finanziamenti stanziati per la ricerca sia dovuto soprattutto ad un specifico nuovo partecipante a questa indagine) sono saliti adesso ai primi posti della classifica in termini di finanziamento, a scapito dello sviluppo economico e sociale.

Spesa in euro per interventi di venture philanthropy nel 2012, 2011 e 2010, in base al settore prescelto



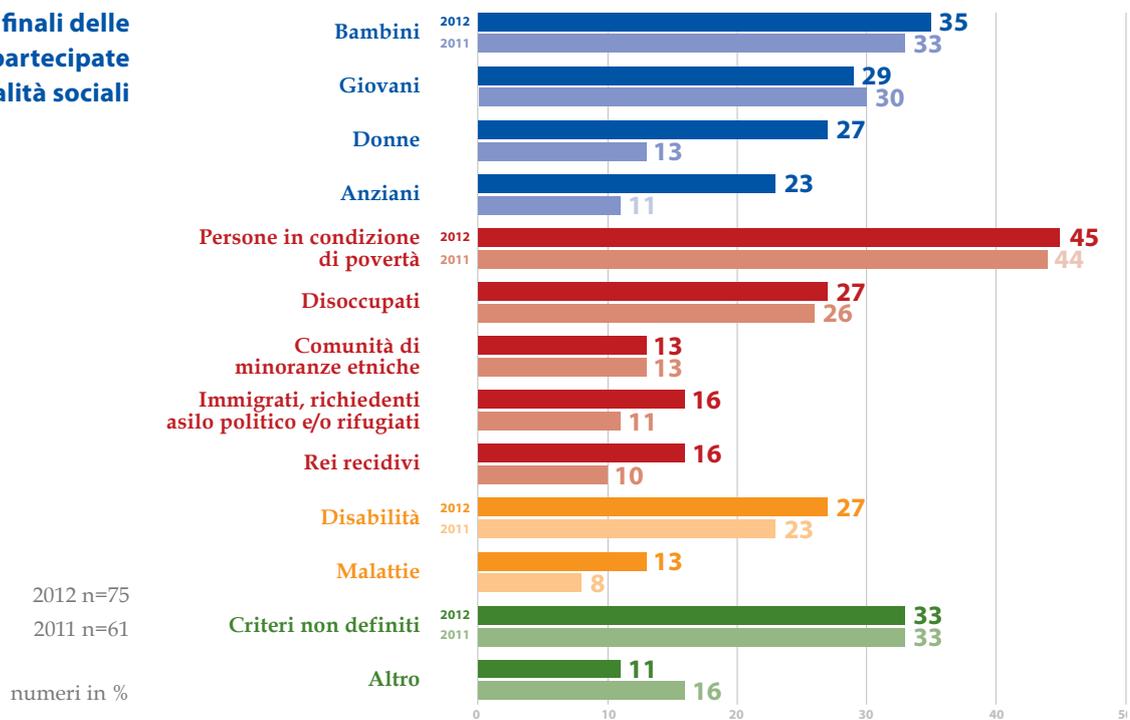
Aprile 2014

Beneficiari finali - gruppi obiettivo

I bambini e i giovani rimangono il principale beneficiario degli investimenti di venture philanthropy. È stato anche chiesto se le organizzazioni di venture philanthropy siano orientate verso un particolare tipo di beneficiario finale. Le categorie proposte sono non esclusive, pertanto la stessa partecipata può rivolgersi ad esempio a donne immigrate o a giovani disabili. Pertanto questa domanda consente ai partecipanti di fornire più risposte. L'indagine ha rilevato che, come nei due anni precedenti, il 64% delle organizzazioni europee di venture philanthropy si rivolge ai bambini e ai giovani come beneficiari privilegiati dell'attività delle proprie partecipate. Le persone in condizioni di povertà (45%) continuano a essere il secondo gruppo che beneficia del massimo sostegno, tuttavia sia le donne (27%) che gli anziani (23%) sono adesso gruppi di maggiore importanza rispetto all'esercizio fiscale 2011. I disoccupati (27%) sono ancora un gruppo rilevante, seguito dai disabili (27%), i reati recidivi (16%), gli immigrati, i richiedenti asilo politico e/o rifugiati (16%) e le comunità di minoranze etniche (13%). Considerato l'aumento dei dati percentuali per tutti i beneficiari, occorre porsi qualche domanda. Le organizzazioni con finalità sociali possono raggiungere più categorie di beneficiari con lo stesso intervento?

Il grafico sotto riportato fornisce tutti questi dati.

Beneficiari finali delle organizzazioni partecipate con finalità sociali

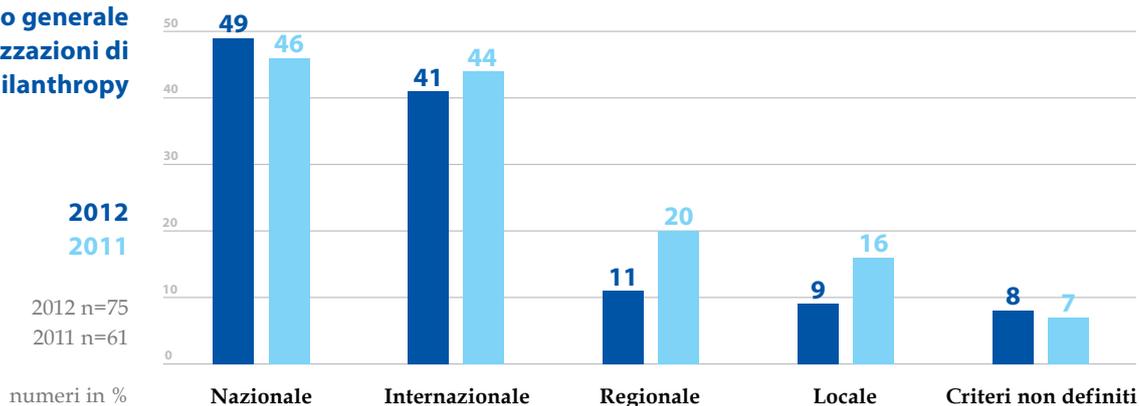


Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Ripartizione geografica

Le organizzazioni europee di venture philanthropy tendono a concentrare le loro attività sia a livello nazionale, ovvero all'interno del proprio paese (49%), sia a livello internazionale, ovvero all'esterno del proprio paese (41%). La percentuale rimanente è suddivisa tra impegno a livello regionale (11%) o locale (9%) all'interno del proprio paese o secondo criteri non definiti. Sarebbe interessante comprendere più a fondo questa ripartizione. In teoria, l'approccio della venture philanthropy richiede la prossimità alle partecipate (data l'importanza del sostegno non finanziario), ma avere una focalizzazione a livello nazionale probabilmente è sintomo del fatto che il settore non è abbastanza sviluppato da generare un flusso di attività sufficiente a livello regionale o locale. Ci si chiede anche se la maggior parte delle organizzazioni che investe a livello internazionale disponga di team sul campo in grado di consentire anche l'offerta di un supporto non finanziario.

Focus geografico generale delle organizzazioni di venture philanthropy



L'Europa occidentale seguita dall'Africa continuano a essere le principali regioni obiettivo. In linea con i risultati dello scorso anno, le organizzazioni europee di venture philanthropy tendono a concentrare le loro attività nell'Europa occidentale (49% dei finanziamenti) e nei paesi emergenti, con l'Africa (26%) come principale regione obiettivo, seguita dall'America Latina (11%) e dall'Asia (10%). Il Nord America, l'Europa orientale e l'Oceania attraggono rispettivamente solo il 2%, l'1% e l'1% dei finanziamenti.

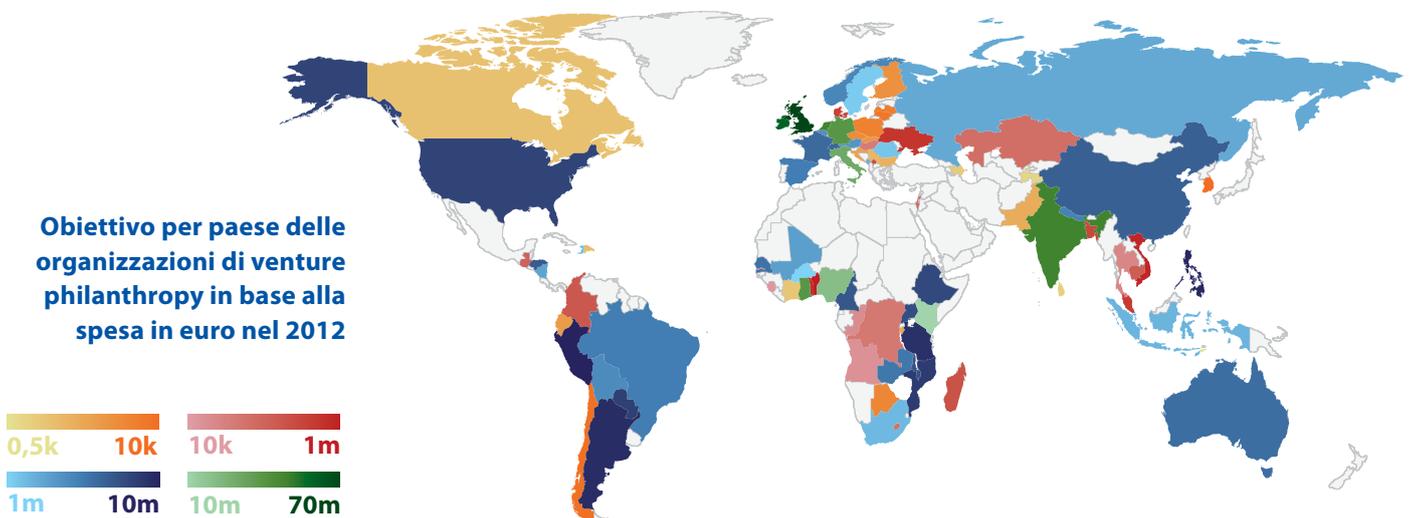
Aprile 2014

Obiettivo geografico delle organizzazioni di venture philanthropy in base alla spesa in euro nel 2012



Il grafico sotto riportato mostra con chiarezza quali sono i paesi che ricevono la maggior parte degli investimenti dalle organizzazioni europee di venture philanthropy. Il Regno Unito ha ricevuto l'importo maggiore di investimenti (quasi 70 mln di euro), seguito da Irlanda (56 mln di euro) e India (20 mln di euro). Ai primi dieci posti tra i destinatari di investimenti delle organizzazioni europee di venture philanthropy ci sono anche i Paesi Bassi (17 mln di euro), la Germania (17 mln di euro), il Ghana (15 mln di euro), l'Italia (14 mln di euro), la Nigeria (12 mln di euro), il Kenya (10 mln di euro) e il Perù (9 mln di euro), a conferma del sostegno della venture philanthropy europea sia a favore delle organizzazioni europee sia di quelle dei paesi in via di sviluppo, soprattutto l'Africa.

Obiettivo per paese delle organizzazioni di venture philanthropy in base alla spesa in euro nel 2012



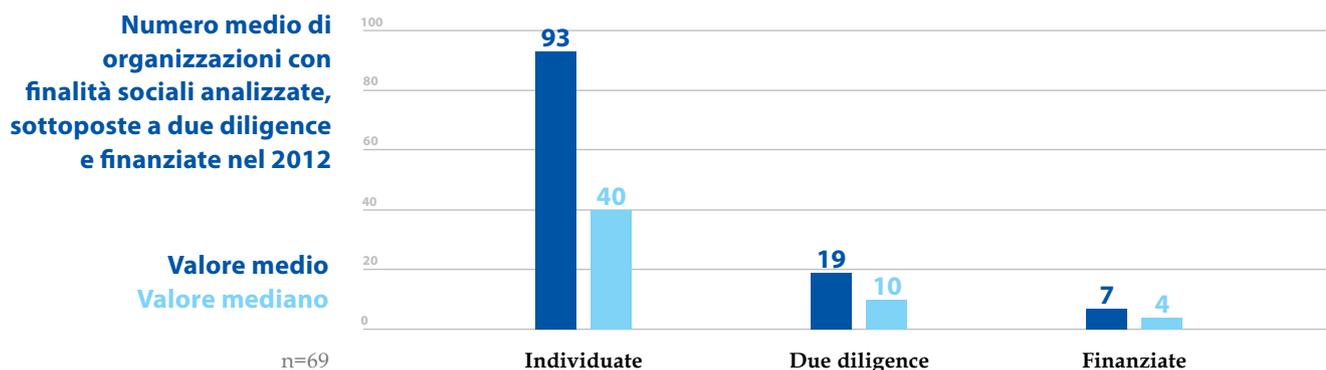
Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

5. I dati salienti del processo di investimento della venture philanthropy

a. Valutazione del flusso di operazioni e degli investimenti

Le organizzazioni di venture philanthropy hanno individuato quasi 6.500 potenziali opportunità di investimento nel 2012, con un aumento del 30% rispetto alle 5.000 del 2011.

In media, un'organizzazione di venture philanthropy individua 93 organizzazioni l'anno, esegue un'ulteriore due diligence su 19 di queste e seleziona 7 organizzazioni in cui investire. In altre parole, per finanziare una nuova partecipata, un'organizzazione di venture philanthropy ne ha sottoposte al vaglio 13 e ha effettuato la due diligence su 3 di queste.



b. Investimento

Investimento totale effettuato in attività di venture philanthropy

Il sostegno finanziario medio da parte delle organizzazioni di venture philanthropy è aumentato del 19% nel 2012 rispetto al 2011. Le organizzazioni di venture philanthropy, così come fotografate nell'indagine, hanno investito oltre 2,5 miliardi di euro in sostegno finanziario e non finanziario dall'inizio delle loro attività (tenendo conto che l'età media delle attività di venture philanthropy è di 7,5 anni).

C'è stato un aumento del 19% nella spesa finanziaria annua media per organizzazione di venture philanthropy, passando dai 5,2 milioni di euro del 2011 ai 6,2 milioni di euro del 2012. Malgrado queste cifre medie, esiste tuttora una concentrazione significativa negli importi disponibili per il finanziamento delle organizzazioni con finalità sociali, con le principali cinque organizzazioni di venture philanthropy che incidono per il 57% di tutti gli investimenti di venture philanthropy eseguiti nel 2012.

La spesa finanziaria annua delle organizzazioni europee di venture philanthropy, utilizzando l'approccio di venture philanthropy dettato dalla definizione di EVPA, con investimenti che vanno dalle donazioni alle equity, è stata di 413 milioni di euro nel 2012 per i 66 partecipanti complessivi che hanno risposto a questa domanda, un aumento del 49% rispetto alla spesa annua di 278 milioni di euro del 2011 per 54 partecipanti, e del 119% rispetto alla spesa annua di 189 milioni di euro del 2010 per 44 partecipanti.

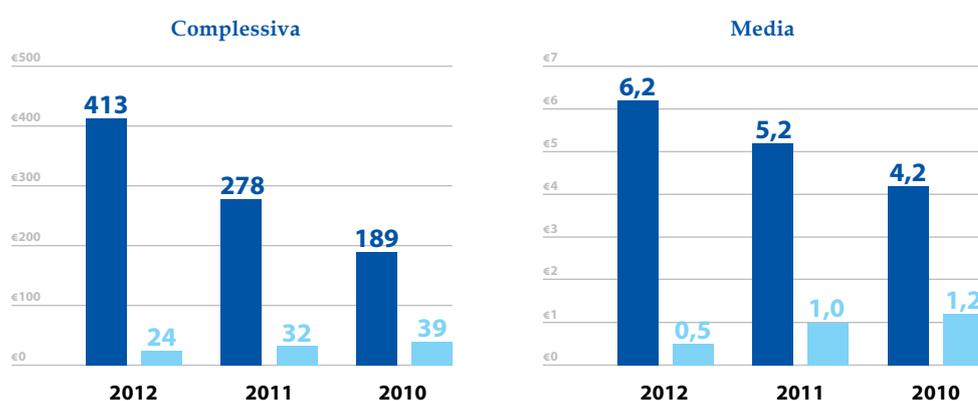
Aprile 2014

Spesa complessiva (tutti i partecipanti all'indagine) e media (per organizzazione di venture philanthropy) annua in euro per attività di venture philanthropy

Spesa finanziaria
Spesa non finanziaria

Spesa finanziaria
2012 n=66, 2011 n=54, 2010 n=45
Spesa non finanziaria
2012 n=47, 2011 n=31, 2010 n=31

numeri in milioni di euro



	Complessiva (tutti i partecipanti)			Media (per organizzazione di venture philanthropy)		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Spesa finanziaria / Spesa totale	95%	90%	83%	93%	84%	77%
Spesa non finanziaria / Spesa totale	5%	10%	17%	7%	16%	23%

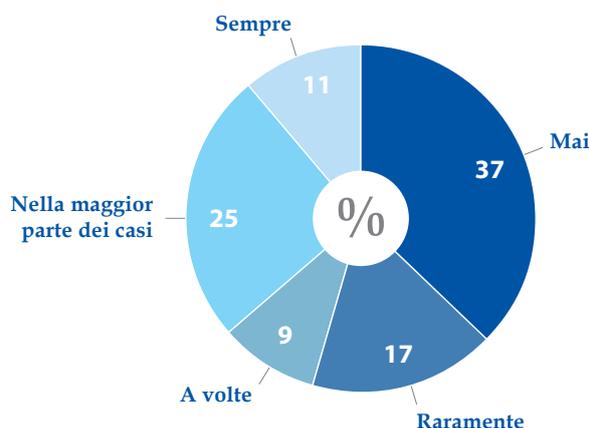
È ancora difficile quantificare il sostegno non finanziario. La spesa non finanziaria evidenzia una tendenza opposta a quella del sostegno finanziario con 24 milioni di euro spesi nel 2012 da 47 partecipanti all'indagine, rispetto ai 32 milioni di euro spesi nel 2011 da 31 partecipanti e ai 39 milioni di euro spesi nel 2010 da 31 partecipanti. L'importo speso per il sostegno non finanziario è solamente il 5% della spesa totale nel 2012, in forte diminuzione rispetto al 10% del 2011 e al 17% del 2010.

Dato l'elevato grado di coinvolgimento che caratterizza la venture philanthropy e gli investimenti a impatto sociale, ci si potrebbe aspettare un maggior sostegno non finanziario. Occorrerebbe svolgere ulteriori ricerche per comprendere cosa si cela dietro a questa tendenza. Il sostegno non finanziario sta realmente diminuendo oppure quanto è emerso è da imputare semplicemente al fatto che, per molti, il sostegno non finanziario è difficile da quantificare? I risultati preliminari indicano che molte organizzazioni di venture philanthropy non quantificano il valore della presenza di esperti che offrono servizi gratuiti e volontari e che talvolta le giornate di lavoro del personale non sono conteggiate tra le spese.

Per comprendere se le difficoltà di misurazione del costo del sostegno non finanziario siano da considerare una causa possibile di questa tendenza, è stato chiesto ai partecipanti se rientrano in questa casistica. Solo l'11% dei partecipanti ha sempre misurato il costo del sostegno non finanziario fornito e il 37% non l'ha mai fatto. Detto questo, il 25% dei partecipanti l'ha fatto nella maggior parte dei casi e il 9% solo a volte. Sembra quindi che la difficoltà di quantificare economicamente il sostegno non finanziario fornito possa essere una delle cause dell'andamento rilevato dalle risposte.

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Percentuale delle organizzazioni di venture philanthropy che misurano il sostegno non finanziario

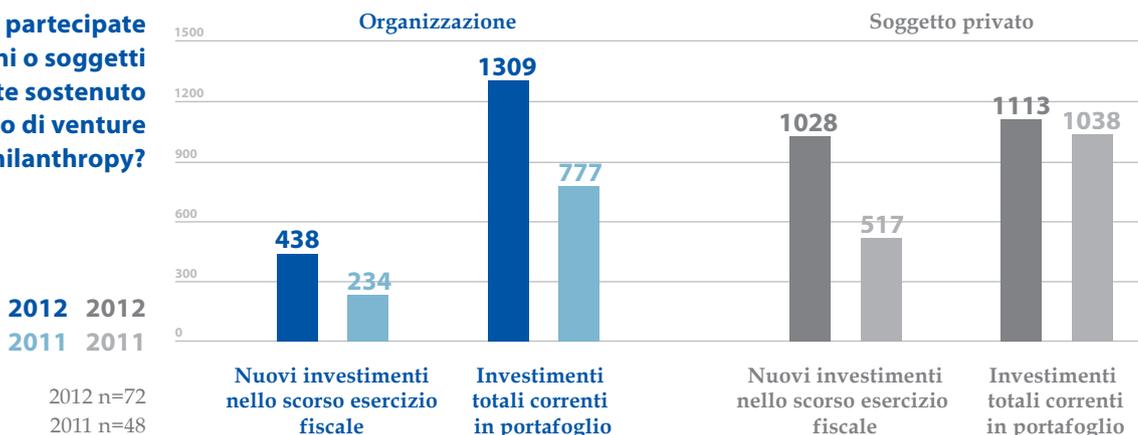


n=75

N. di partecipate

Le organizzazioni di venture philanthropy hanno sostenuto un numero quasi doppio di organizzazioni con finalità sociali nel 2012 rispetto al 2011. Nel 2012, 72 partecipanti hanno effettuato nuovi investimenti a favore di 438 organizzazioni e di 1028 soggetti privati. Questi dati hanno portato il numero totale di partecipate presenti nei portafogli a 1309 organizzazioni (in aumento dalle 777 del 2011) e a 1113 soggetti privati (in aumento rispetto ai 1038 del 2011).

Quante partecipate (organizzazioni o soggetti privati) avete sostenuto con un approccio di venture philanthropy?



2012 n=72
2011 n=48

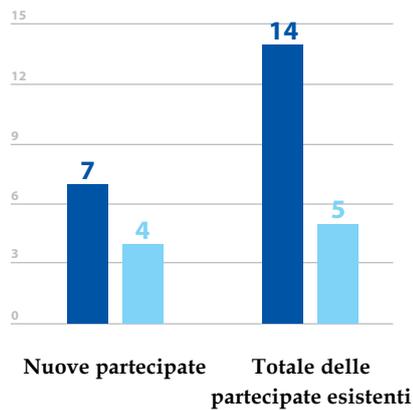
Concentrandosi su quelle organizzazioni di venture philanthropy che investono nelle organizzazioni, è emerso che per l'esercizio fiscale 2012 il numero mediano di partecipate nel portafoglio di un'organizzazione di venture philanthropy è stato pari a 5 e il numero medio è stato pari a 14. Il numero mediano delle nuove partecipate aggiunte al portafoglio nel 2012 è stato pari a 4 e quello medio è stato pari a 5. Questi risultati rafforzano il punto di vista di EVPA, secondo il quale un approccio serio di venture philanthropy è possibile solo con portafogli contenenti un numero relativamente ridotto di partecipate.

Aprile 2014

Partecipate (organizzazioni) mediane e medie per organizzazione di venture philanthropy

Media
Mediana

n=72

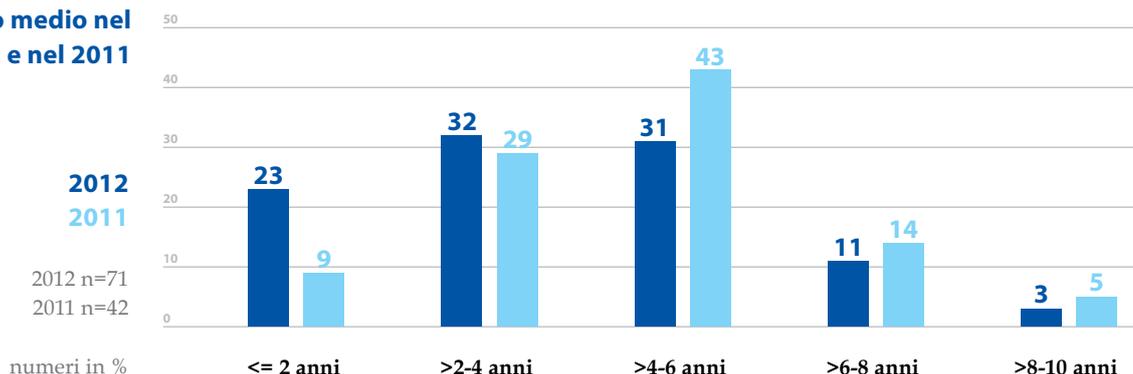


Durata dell'investimento

Le organizzazioni di venture philanthropy hanno abbreviato la durata dei loro impegni medi. Sebbene la maggior parte delle organizzazioni di venture philanthropy segua un approccio di investimento pluriennale, con il 63% impegnato a sostenere le partecipate per un periodo da 2 a 6 anni, si registra un notevole aumento nel numero di organizzazioni di venture philanthropy che investono per un periodo inferiore a 2 anni (dal 9% del 2011 al 23% del 2012). Alcune organizzazioni di venture philanthropy si impegnano ancora per periodi di tempo più lunghi, ad esempio 6-8 anni (11% nel 2012, in calo rispetto al 14% del 2011) e da 8 a 10 anni (3% nel 2012, in calo rispetto al 5% del 2011), tuttavia la percentuale è diminuita.

Siccome un altro dei principi della venture philanthropy è il sostegno pluriennale, sulla base dell'assunto che le organizzazioni con finalità sociali necessitano di finanziamenti e sostegno alla gestione per parecchi anni affinché si verifichi un'accelerazione, è importante scavare a fondo per trovare il motore di questo cambiamento. Possiamo parlare di un cambiamento di strategia da parte delle organizzazioni di venture philanthropy o di un sintomo rivelatore di un contesto in cui è sempre più difficile reperire finanziamenti? Le organizzazioni di venture philanthropy stanno diventando meno "pazienti"?

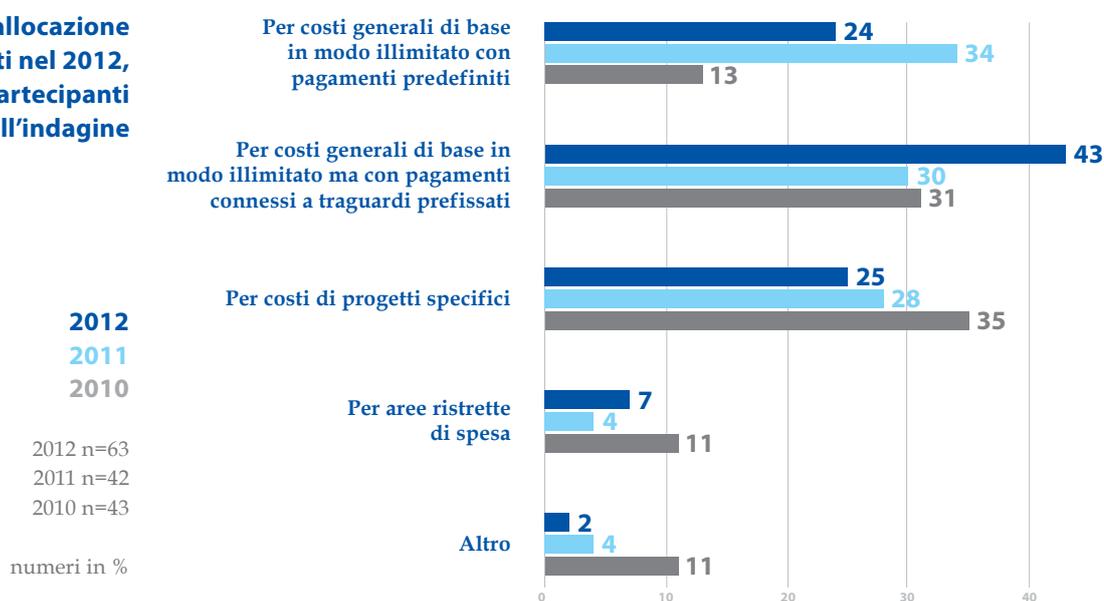
Impegno medio nel 2012 e nel 2011



Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Costruire la capacità organizzativa. Una delle questioni che l'approccio alla venture philanthropy cerca di risolvere è la mancanza di finanziamenti destinati ai costi di struttura delle organizzazioni con finalità sociali. I manager delle società non-profit sono più spesso capaci di raccogliere fondi per progetti specifici invece che per lo sviluppo strategico della società stessa. Poiché la venture philanthropy mira a costruire organizzazioni più robuste, è anche logico che gran parte dei finanziamenti debba sostenere i costi di struttura. L'indagine ha verificato in che misura questo sta succedendo chiedendo ai partecipanti i criteri di allocazione dei propri finanziamenti. Con riferimento ai risultati del 2011 e del 2010, si continua a osservare un aumento della percentuale di fondi destinati ai costi generali, passati dal 44% del 2010 al 64% del 2011 e al 67% del 2012. Si osserva anche una continua diminuzione nei finanziamenti ai costi di progetto, scesi dal 35% del 2010 al 28% del 2011 e al 25% del 2012. Questo cambiamento sembra indicare che le organizzazioni di venture philanthropy si stanno dirigendo verso best practice utilizzando un approccio di venture philanthropy. Ciononostante è chiaro che il finanziamento dei costi di progetto non sta completamente sparendo.

Portafoglio di allocazione dei finanziamenti nel 2012, 2011 e 2010 dei partecipanti all'indagine



15. Quest' analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

16. Le donazioni sono allocazioni di liquidità che non producono alcun rimborso e hanno un ritorno finanziario negativo.

Strumenti finanziari utilizzati

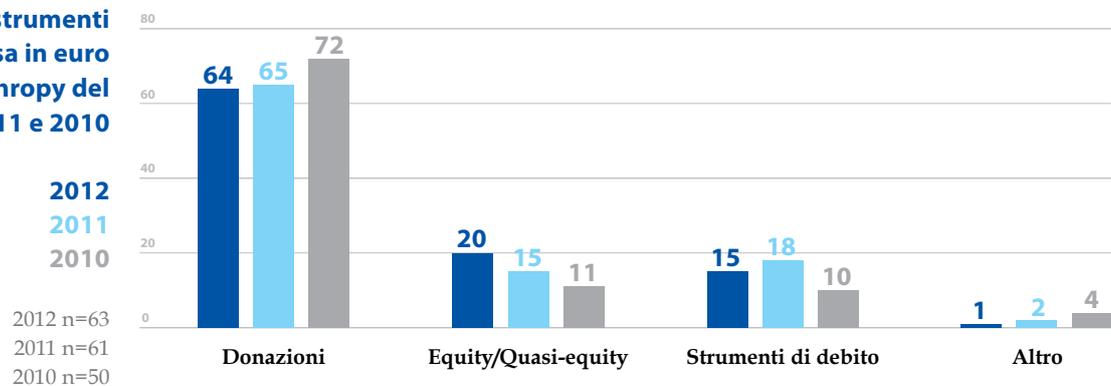
Il finanziamento su misura è una realtà costituita da donazioni, obbligazioni ed equity utilizzata da oltre il 50% dei partecipanti. Le donazioni rimangono lo strumento principale di finanziamento in termini di euro spesi. Le organizzazioni di venture philanthropy utilizzano una gamma di strumenti finanziari, dalle donazioni agli investimenti in private equity.¹⁵ A conferma dei risultati del 2011, le donazioni¹⁶ rimangono lo strumento di finanziamento principale utilizzato dalle organizzazioni europee di venture philanthropy in termini di sovvenzioni totali e rappresentano il 64% dei fondi distribuiti alle organizzazioni partecipate, in linea con il 65% del finanziamento totale distribuito attraverso questo strumento nel 2011. Questa categoria comprende anche stipendi o indennità, spesso

Aprile 2014

17. L'investimento in equity comporta la titolarità delle azioni della partecipata e quello in quasi-equity o in finanziamenti mezzanino è una concessione di prestiti a rischio elevato, il cui rimborso dipende dal successo finanziario della partecipata.

utilizzate per finanziare i privati e gli imprenditori sociali. Le equity e le quasi-equity¹⁷ rappresentano il 20% del finanziamento totale, in crescita rispetto al 15% del 2011 e all'11% del 2010. Gli strumenti di debito hanno registrato un lieve calo dal 18% del 2011 al 15% del 2012, ma sono in crescita rispetto al 10% del 2010. Gli strumenti di debito comprendono prestiti, prestiti senior, prestiti subordinati e prestiti convertibili. La voce "Altro" comprende donazioni ibride, garanzie e altri strumenti finanziari.

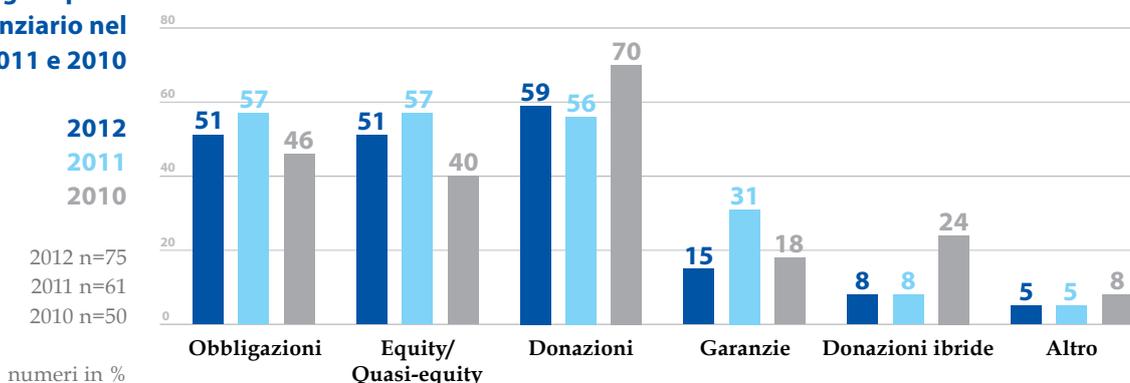
Portafoglio di strumenti finanziari, % di spesa in euro per venture philanthropy del 2012, 2011 e 2010



numeri in %

L'utilizzo di diversi strumenti finanziari è rafforzato dai risultati dell'indagine del 2013, che indicano che oltre il 50% dei partecipanti utilizza equity, obbligazioni e donazioni, a dimostrazione del fatto che il finanziamento su misura sta diventando una prassi per molti.

% di organizzazioni di venture philanthropy che hanno fatto ricorso a ogni tipo di strumento finanziario nel 2012, 2011 e 2010



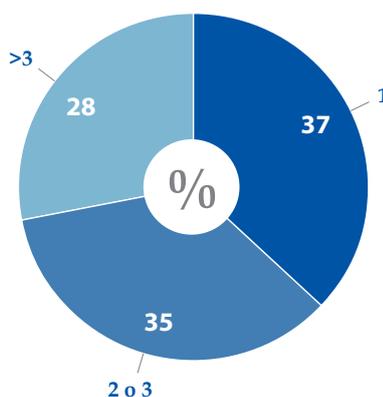
numeri in %

Alla domanda relativa al numero medio di strumenti utilizzati, si è riscontrata una distribuzione relativamente omogenea delle risposte tra più di 3 strumenti, da 2 a 3 strumenti e uno strumento, a confermare l'idea che il finanziamento su misura sia ormai una realtà.

Parte 2: Presentazione dei risultati dell'indagine

Numero medio di strumenti utilizzati per organizzazione di venture philanthropy

n=75



c. Exit

Nella venture philanthropy, la “strategia di exit” è il piano d’azione per le modalità di conclusione della relazione in modo da produrre il minor impatto negativo possibile sull’organizzazione partecipata. L’“exit” è la fine del rapporto tra l’organizzazione di venture philanthropy e l’organizzazione partecipata, che può avvenire sia dopo un periodo di tempo predefinito, alla fine del quale l’organizzazione di venture philanthropy ha esaurito il suo ruolo nell’offrire valore aggiunto, sia quando gli obiettivi di investimento sono stati raggiunti. Nel caso di investimenti finanziati con donazioni, l’exit è dato dall’interruzione dell’erogazione, mentre negli investimenti a impatto sociale l’exit può comportare il rimborso di un prestito o il disinvestimento di una quota azionaria. In ogni caso, un’exit richiede una pianificazione e un sostegno accurati, in particolare creando resilienza/indipendenza sia organizzativa sia finanziaria della partecipata. Altre pubblicazioni del Knowledge Centre¹⁸ forniscono maggiori informazioni su come gestire l’exit nelle organizzazioni di venture philanthropy e di investimento a impatto sociale. Inoltre il Knowledge Centre sta attualmente svolgendo ricerche più approfondite sulle strategie di exit.

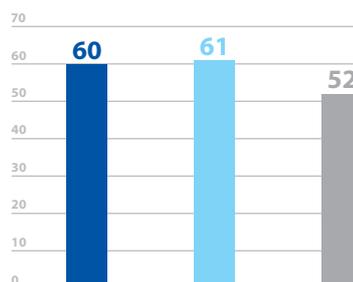
E’ stato chiesto alle organizzazioni di venture philanthropy partecipanti all’indagine se avessero realizzato delle exit fino a quel momento. La maggioranza delle organizzazioni di venture philanthropy (60%) ha già gestito un processo di exit, a conferma dei risultati degli anni precedenti: il 61% nel 2011 e il 52% nel 2010.

18. Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., e Oostlander, P. (2010), “Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe”, EVPA Knowledge Centre Research Paper. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf

% delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno gestito dei processi di exit (dati 2012, 2011 e 2010)

2012	2012 n=75
2011	2011 n=61
2010	2010 n=50

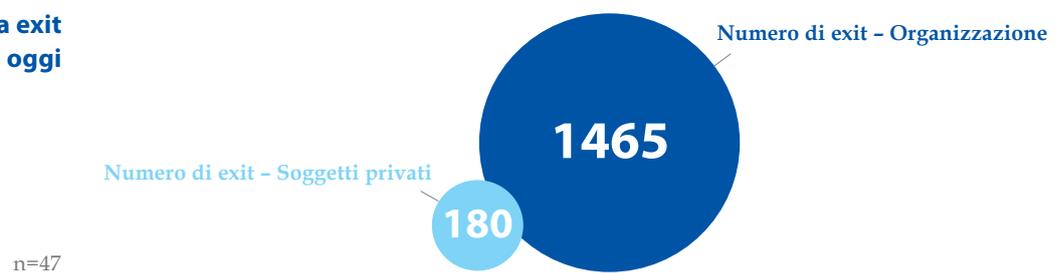
numeri in %



Aprile 2014

Le 47 organizzazioni di venture philanthropy che hanno fornito un dato per le exit storiche hanno riferito di essere uscite da 1465 organizzazioni e 180 soggetti privati in totale. 218 di queste exit sono avvenute nel 2012.

Cronologia exit (per numero) ad oggi



Parte 3: Conclusioni

Aprile 2014

L'indagine EVPA del 2013 conferma molti dei risultati emersi anche dall'indagine realizzata nel 2012, ma solleva anche alcune questioni interessanti riguardanti l'evoluzione del settore della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale in Europa. Al fine di promuovere il dibattito nell'intero settore, alla fine del documento abbiamo riportato un elenco delle domande più rilevanti.

Il sostegno alle organizzazioni con finalità sociali attraverso l'approccio della venture philanthropy è in continuo aumento. Ad oggi oltre 2,5 miliardi di euro sono stati investiti attraverso l'approccio della venture philanthropy. Il sostegno finanziario medio per ogni organizzazione di venture philanthropy ha registrato un incremento di quasi il 20%, arrivando a toccare i 6,2 milioni di euro. Le organizzazioni di venture philanthropy stanno aumentando il proprio personale facendo registrare un aumento delle cifre totali e medie. Tuttavia, il sostegno non finanziario, considerato una parte fondamentale dell'approccio di venture philanthropy, non sta mostrando la stessa tendenza. Inoltre, considerando i budget annuali delle organizzazioni di venture philanthropy (ossia tenendo conto di investimenti e spese generali) osserviamo che questi continuano ad essere piuttosto ridotti, con il 58% dei partecipanti con budget inferiori a 2,5 milioni di euro.

Esiste una suddivisione piuttosto uniforme tra organizzazioni di venture philanthropy che mirano al rimborso del capitale, a un ritorno finanziario positivo o che accettano un ritorno negativo puntando in tutti i casi a ottenere un ritorno sociale. Per quanto concerne i diversi settori e beneficiari, le organizzazioni di venture philanthropy ne sostengono ancora una vasta gamma: tra i settori l'inclusione finanziaria è al primo posto davanti ad istruzione, ambiente e sanità. Bambini e giovani restano i principali beneficiari degli investimenti di venture philanthropy. In linea con il 2011, la maggior parte dei finanziamenti continua a essere destinata all'Europa occidentale e all'Africa, ma nel 2012 si è registrato un aumento dei finanziamenti verso l'America Latina.

Le organizzazioni di venture philanthropy europee continuano a investire in una gamma diversificata di organizzazioni, ma l'impresa sociale resta l'obiettivo principale degli investimenti di venture philanthropy.¹⁹ Le organizzazioni di venture philanthropy che hanno partecipato all'indagine hanno individuato quasi 6500 potenziali opportunità di investimento e sostenuto 438 organizzazioni e 1028 soggetti privati nel 2012, raddoppiando quasi il numero di nuovi interventi rispetto al 2011.

Il finanziamento su misura è una realtà costituita da donazioni, obbligazioni ed equity utilizzata da oltre il 50% dei partecipanti, sebbene le donazioni rimangano lo strumento principale di finanziamento in termini di euro spesi.

Confermando i risultati riscontrati negli ultimi due anni, le organizzazioni di venture philanthropy europee continuano ad assumersi rischi investendo in organizzazioni di recente costituzione. E in un'apparente manovra orientata alle best practice della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale, si tende sempre di più a destinare i finanziamenti alla copertura delle spese generali. Il fatto che le organizzazioni di venture

19. Quest'analisi si basa sulla quasi totalità delle risposte (98%) delle organizzazioni di venture philanthropy che hanno risposto alla domanda in questione. Alcune risposte particolarmente discordanti non sono state incluse nell'analisi per garantire che i risultati forniscano un quadro fedele dell'intero settore.

Parte 3: Conclusioni

philanthropy abbiano ridotto la durata dei loro impegni medi di spesa costituisce motivo di grande preoccupazione.

Tendenze chiave e principali domande per il dibattito sulle pratiche di venture philanthropy e investimento a impatto sociale

È chiaro che per certi aspetti i risultati dell'indagine sono estremamente positivi e offrono una prova convincente della continua crescita, soprattutto in termini di somme in euro investite e di organizzazioni supportate, evidenziando che il settore si sta muovendo verso alcune best practice per quanto concerne l'approccio di venture philanthropy, per esempio il finanziamento su misura e la costruzione delle capacità organizzative (attraverso il finanziamento dei costi generali).

Nelle pagine seguenti riassumiamo le principali tendenze dell'indagine e poniamo l'accento su un paio di domande con l'intento di stimolare il dibattito ed esortare le organizzazioni di venture philanthropy a riflettere ulteriormente sulle pratiche adottate e su come riuscire ad operare in modo più efficace.

1. Tendenze principali

- **Aumento del sostegno finanziario:** nonostante la difficile situazione generata dalla crisi economica, l'indagine mette chiaramente in evidenza la continua crescita del settore di venture philanthropy e degli investimenti a impatto sociale. Il sostegno finanziario medio fornito dalle organizzazioni di venture philanthropy alle partecipate è cresciuto di quasi il 20%, attestandosi a quota 6,2 milioni di euro, dal 2011 al 2012.
- **Aumento del personale:** mentre molte organizzazioni hanno ridotto il numero di dipendenti, le organizzazioni di venture philanthropy hanno assunto nuovo personale con un numero totale di dipendenti che sale da 753 a 1054 e una media del personale impiegato che passa da 13 a 14 dipendenti. Questa tendenza sembra indicare che le organizzazioni di venture philanthropy stanno rafforzando la capacità dei loro team per offrire maggior supporto alle partecipate.
- **Rappresentazione dell'intera gamma:** le organizzazioni di venture philanthropy si suddividono in modo piuttosto omogeneo in organizzazioni che prevedono un ritorno finanziario negativo, il rimborso del capitale e un ritorno finanziario positivo, con un impatto sociale che rappresenta rispettivamente l'unico obiettivo, l'obiettivo principale o un obiettivo posto allo stesso livello del ritorno finanziario.
- **Finanziamenti per la costruzione delle capacità organizzative:** la percentuale di finanziamenti destinati alle spese generali si sta muovendo nella giusta direzione, consentendo di conseguenza a un maggior numero di organizzazioni partecipate di costruire una adeguata capacità organizzativa interna.

Aprile 2014

2. Domande per il dibattito

- *Sostegno pluriennale*: dato che un numero sempre crescente di organizzazioni di venture philanthropy si impegna per un periodo inferiore ai due anni, si può parlare di un cambiamento di strategia da parte delle organizzazioni di venture philanthropy o di un sintomo rivelatore di un contesto in cui è sempre più difficile reperire finanziamenti?
- *Sostegno non finanziario*: il sostegno non finanziario sta realmente diminuendo oppure quanto è emerso dall'indagine è da imputare semplicemente al fatto che, per molti, il sostegno non finanziario è difficile da quantificare, considerata soprattutto la presenza di esperti che offrono servizi gratuiti e di volontari, nonché la possibilità che le giornate di lavoro del personale non siano conteggiate tra le spese?

EVPA si impegna a portare avanti la ricerca e la promozione delle best practice nell'ambito degli elementi fondamentali che costituiscono il modello di venture philanthropy e di investimento a impatto sociale e ribadisce l'importanza di un approccio collaborativo per dare impulso al settore. Quanto agli interrogativi sollevati dall'indagine e/o alle riflessioni o ai commenti supplementari, saremmo lieti di conoscere l'opinione dei lettori riguardo a ciò che, a loro avviso, è alla base di queste potenziali tendenze. Eventuali commenti o suggerimenti possono essere inviati all'indirizzo lhehenberger@evpa.eu.com.

Appendice

Aprile 2014

Fonti

- **Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., e Oostlander, P.,** (2010), *“Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe”*, EVPA Knowledge Centre Research Paper. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf
- EVPA’s Code of Conduct: http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf
- **Hehenberger, L., Harling, A-M. e Scholten, P.,** (2013), *“A Practical Guide to Measuring and Managing Impact”*, EVPA. <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/how-to-practice-vp/imi-impact-measurement-initiative/>
- **John, R.,** (2006), *“Venture Philanthropy: the evolution of high engagement philanthropy in Europe,”* Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford.
- **John, R.,** (2007), *“Beyond the Cheque: how venture philanthropists add value”*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford.
- **Letts, C., Ryan, W. e Grossman, A.,** (1997), *“Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists”*, Harvard Business Review
- **Metz Cummings, A. e Hehenberger, L.,** (2010), *“Strategies for Foundations: When, why and how to use Venture Philanthropy”*, EVPA Knowledge Centre Research Paper. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/EVPA-Knowledge-Centre_Strategies-for-Foundations.pdf
- OECD netFWD, (2014), *“Venture Philanthropy in Development: Dynamics, Challenges and Lessons in the Search for Greater Impact”*, OECD Development Centre, Paris. <http://www.oecd.org/dev/Venture%20Philanthropy%20in%20Development-BAT-24022014-indd5%2011%20mars.pdf>
- **Porter, M.E. e Kramer, M.R.,** (1999), *“Philanthropy’s New Agenda: Creating Value”*, Harvard Business Review.
- **Salamon, L. M., e Anheier, H. K.,** (1992), *“In search of the nonprofit sector. II: The problem of classification”*. *Voluntas*, 3(3), 267-309. http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf

Elenco delle organizzazioni che hanno partecipato all'indagine

Absolute Return for Kids, <i>Regno Unito</i>	Impact Finance, <i>Svizzera</i>
Adessium, <i>Paesi Bassi</i>	Incluvest BV, <i>Paesi Bassi</i>
Alter Equity, <i>Francia</i>	Inkludera Invest, <i>Svezia</i>
Anton Jurgens Fonds, <i>Paesi Bassi</i>	Inspiring Scotland, <i>Regno Unito</i>
Artha Initiative, <i>Svizzera</i>	Invest for Children, <i>Spagna</i>
Ashoka, <i>Germania</i>	Investir & +, <i>Francia</i>
Atlantic Philanthropies, <i>Irlanda</i>	Karuna Foundation, <i>Paesi Bassi</i>
Auridis, <i>Germania</i>	King Baudouin Foundation, <i>Belgio</i>
Bamboo finance, <i>Svizzera</i>	Le Comptoir de l'Innovation - Groupe SOS, <i>Francia</i>
BMW Stiftung, <i>Germania</i>	LGT Venture Philanthropy, <i>Svizzera</i>
BNP Paribas Wealth Management, <i>Francia</i>	Martin & Gerda Essl Sozialpreis, <i>Austria</i>
BonVenture Management GmbH, <i>Germania</i>	Media Development Investment Fund, <i>Repubblica Ceca</i>
Bridges Ventures, <i>Regno Unito</i>	Medicines for Malaria Venture, <i>Svizzera</i>
CAF Venturesome, <i>Regno Unito</i>	NESsT, <i>Ungheria</i>
Canopus Foundation, <i>Germania</i>	Nesta Investment Management, <i>Regno Unito</i>
The Children's Investment Fund Foundation (CIFF), <i>Regno Unito</i>	Noaber Foundation, <i>Paesi Bassi</i>
Citizen Capital, <i>Francia</i>	Oltre Venture, <i>Italia</i>
Clann Credo - The Social Investment Fund, <i>Irlanda</i>	Omnisource International, <i>Lussemburgo</i>
Compagnia di San Paolo, <i>Italia</i>	PhiTrust, <i>Francia</i>
Creas, <i>Spagna</i>	Reach for Change, <i>Svezia</i>
Demeter Foundation, <i>Francia</i>	Shaerpa, <i>Paesi Bassi</i>
Den Sociale Kapitalfond, <i>Danimarca</i>	Shell Foundation, <i>Regno Unito</i>
ERSTE Stiftung, <i>Austria</i>	Social Business Trust, <i>Regno Unito</i>
Esmée Fairbairn Foundation, <i>Regno Unito</i>	Social Entrepreneurs Ireland, <i>Irlanda</i>
Ferd Social Entrepreneurs, <i>Norvegia</i>	Social Initiative Norden, <i>Svezia</i>
Fondation Fournier Majoie pour l'Innovation, <i>Belgio</i>	Social Venture Fund, <i>Germania</i>
Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, <i>Italia</i>	Stars Foundation, <i>Regno Unito</i>
Fondazione Paideia, <i>Italia</i>	Stichting De Verre Bergen, <i>Paesi Bassi</i>
Fonds Afrique, <i>Francia</i>	Symbiotics Group, <i>Svizzera</i>
Fundación ISIS, <i>Spagna</i>	The One Foundation, <i>Irlanda</i>
Funds for Good Asset Management, <i>Lussemburgo</i>	The Rayne Foundation, <i>Regno Unito</i>
GAWA Capital Partners, <i>Spagna</i>	Trafigura Foundation, <i>Svizzera</i>
Genio, <i>Irlanda</i>	UnLtd, <i>Regno Unito</i>
Goodbee, <i>Austria</i>	Vivatus, <i>Germania</i>
Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, <i>Lussemburgo</i>	Vodafone Stiftung, <i>Germania</i>
Hjärna, Hjärta Cash, <i>Svezia</i>	Voxtra, <i>Norvegia</i>
IKARE - IK Aid & Relief Enterprise, <i>Regno Unito</i>	Yunus Social Business Funds, <i>Germania</i>
Immochan, <i>Francia</i>	

Pubblicato dalla European Venture Philanthropy Association

Edizione Aprile 2014

Copyright © 2014 EVPA

E-mail: info@evpa.eu.com

Sito web: www.evpa.eu.com

Creative Commons – Attribuzione – Non commerciale – Non opere derivate 3.0.

È possibile condividere copiare, distribuire, visualizzare ed eseguire copie dell'opera
– alle seguenti condizioni:

- **Attribuzione:** l'opera deve essere attribuita a EUROPEAN VENTURE PHILANTHROPY AND SOCIAL INVESTMENT 2012/2013 Copyright © 2014 EVPA.
- **Non commerciale:** quest'opera non può essere utilizzata per scopi commerciali.
- **Non opere derivate:** non è possibile modificare, trasformare o creare opere derivate dalla presente.
- **In caso di ulteriore uso o distribuzione,** è necessario chiarire a terzi i termini della licenza per la presente opera.

Autori: Dott.sa Lisa Hehenberger, Anna-Marie Harling

Veste grafica: Myriad e Book Antiqua

Design e grafica: Pitch Black Graphic Design L'Aia/Berlino
(www.pitchblackgraphicdesign.com)

ISBN 9789082316001

Copyright sulle fotografie

Frontespizio:

Bambini a passeggio © Bon Venture

2013 in una scuola elementare © Geoff Wilson / Rayne Foundation

Bambini intervistati © MDIF

Alloggi popolari © Oltre Venture

Retro:

Museo Egizio a Torino © Compagnia di San Paolo

Un veterinario in Uganda © IKARE

The European Venture Philanthropy Association (EVPA)

Fondata nel 2004, la European Venture Philanthropy Association (EVPA) vuole essere la dimora naturale nonché la principale rete di catalizzazione per investitori sociali europei impegnati a utilizzare strumenti di venture philanthropy e investimento sociale e si pone come obiettivo l'impatto sociale.

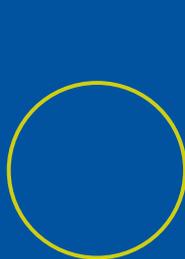
La base associativa di EVPA copre una gamma completa di attività di venture philanthropy e investimenti a impatto sociale e include fondi di venture philanthropy, investitori sociali, fondazioni, fondi di impact investing, società di private equity e società di servizi professionali, consulenti filantropici, banche e scuole di business. I membri di EVPA lavorano insieme nei vari settori per promuovere e plasmare il futuro della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale in Europa e oltre. Attualmente l'associazione conta più di 170 membri provenienti da 23 paesi, la maggior parte con sede in Europa, ma anche al di fuori dell'Europa, a dimostrare come il settore si stia rapidamente sviluppando oltre i confini del vecchio continente.

EVPA si impegna a sostenere i suoi membri nel loro lavoro offrendo l'opportunità di creare una rete e favorendo l'apprendimento. Puntiamo inoltre a rafforzare il nostro ruolo di leader di pensiero al fine di stimolare una maggiore comprensione del settore, promuovere l'uso corretto della venture philanthropy e dell'investimento a impatto sociale e ispirare linee guida e regolamenti.

<http://www.evpa.eu.com>

EVPA Knowledge Centre è un centro di studi e ricerca d'eccellenza sulla venture philanthropy e sull'investimento a impatto sociale in Europa.

<http://www.evpa.eu.com/knowledge-centre/>



€25.00

VENTURE PHILANTHROPY
INVESTIMENTO A IMPATTO SOCIALE
IMPRENDITORIA SOCIALE

ISBN 9789082316001

EVPA Knowledge Centre è gentilmente sponsorizzato da **Natixis Private Equity**



EVPA ringrazia:
Fondazione CRT,
Impetus-PEF, **Invest for Children** e **Noaber Foundation** per il sostegno al Knowledge Centre

FONDAZIONE CRT



noaber foundation

EVPA ringrazia
Omidyar Network e
BMW Foundation per il supporto strutturale



OMIDYAR NETWORK™

BMW Foundation
Herbert Quandt

ISBN 978-9-08231-600-1



9 789082 316001