



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

**ETS E STRUMENTI DI FINANZIAMENTO:
IL CASO DELLA LEGA DEL FILO D'ORO E
L'IMPORTANZA DEL FUNDRAISING**

**ETS AND FINANCIAL INSTRUMENTS: L.F.O.
AND THE IMPORTANCE OF FUNDRAISING**

Relatore: Chiar.mo

Prof. ALBERTO MANELLI

Rapporto Finale di:

PATRIZIA MANCINELLI

Anno Accademico 2018/2019

Ai miei figli:

*Elena,
collega di Università,
è “la mia persona”;*

*Leonardo,
diversamente meraviglioso,
mi ricorda ogni giorno
quanto la vita sia
sorprendente
e la salute
preziosa.*

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. ETS, RIFORMA DEL TERZO SETTORE E STRUMENTI DI FINANZIAMENTO	
1.1 Cosa s'intende per ETS: Enti del Terzo Settore	4
1.2 I motivi della riforma e le principali novità di interesse fiscale-finanziario	5
1.3 Il Codice del Terzo Settore (CTS)	6
1.4 Il Registro Unico Nazionale del Terzo Settore (RUNTS)	8
1.5 La distinzione tra ETS commerciali e non commerciali	9
1.6 Imposte dirette ed IVA su doppio binario	9
1.7 Obbligo di comunicazione del "titolare effettivo"	10
1.8 La composizione delle entrate delle NPO	11
1.9 I nuovi strumenti di finanziamento introdotti dalla riforma	12
1.10 Il crowdfunding	15
2 – LA LEGA DEL FILO D'ORO	
2.1 Presentazione della Lega del Filo d'Oro	17
2.2 Il bilancio di sostenibilità per l'anno 2018	18
2.3 Principale strumento per acquisire risorse: il fundraising nella LFO	19
3 – IL FUNDRAISING	
3.1 Le colonne portanti del fundraising	23
3.2 Il fundraising in Italia	24
OSSERVAZIONI CONCLUSIVE	25
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	26
SITOGRAFIA	27

INTRODUZIONE

La presente tesi di laurea si propone di indagare le principali modalità per finanziare le attività di enti *nonprofit*, che presto diventeranno Enti del Terzo Settore, in specie prendendo come riferimento la Lega del Filo d'Oro di Osimo (AN), ente - al momento ancora ONLUS - conosciuto ed apprezzato a livello nazionale ed internazionale. L'ipotesi che s'intende dimostrare è che il fundraising sia attualmente il più importante strumento di reperimento fondi per la Lega del Filo d'Oro, ma che ciò non sia necessariamente vero anche per ogni altro Ente del Terzo Settore.

Le organizzazioni *nonprofit* partecipano all'allocazione delle risorse producendo beni e servizi pubblici e quasi-pubblici. Esercitano una funzione redistributiva erogando una vasta gamma di servizi (spesso a titolo gratuito o virtualmente gratuito) a soggetti svantaggiati, grazie anche a contributi di tipo volontario (donazioni o lavoro volontario). Partecipano, inoltre, alla regolamentazione della vita economica, ad esempio nel caso delle associazioni partner della pubblica amministrazione per i servizi a bambini o anziani.

Data la concomitante Riforma del Terzo Settore in corso di attuazione in Italia, è doveroso in primis presentarla ampiamente per comprendere l'ambito di gestione di questi enti, e le modifiche sostanziali dal regime precedente.

E' una Riforma complessa, che ha le sue origini nei Forum del Terzo Settore, a partire dall'anno 2004, e che ancora attende vari decreti attuativi per entrare nel vivo.

E' inoltre una Riforma storica, in quanto disciplina in modo organico e completo il Terzo Settore, riservandogli il giusto riconoscimento da parte della legislazione italiana.

In più la Riforma ha introdotto i "Titoli di Solidarietà" (art.77, D.Lgs 117/2017) ed il "Fondo Rotativo per la diffusione ed il rafforzamento dell'economia sociale" (art. 9, lettera g, L. n. 106/16), consentendo alla finanza sociale di entrare formalmente ed agevolmente nel Terzo Settore. La presenza di una sezione apposita nel Codice del Terzo Settore sembrerebbe testimoniare il superamento della visione che definiva come "strumentale" la relazione tra finanza ed impresa sociale, tenendole per molto tempo divise.

1. ETS, RIFORMA DEL TERZO SETTORE E STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

1.1 Cosa s'intende per ETS: Enti del Terzo Settore.

Gli “*Enti del Terzo Settore*” perseguono “*finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale mediante lo svolgimento, in via esclusiva o principale, di una o più attività d’interesse generale in forma di azione volontaria o di erogazione gratuita di denaro, beni o servizi o di mutualità o di produzione o scambio di beni o servizi*” e saranno gli enti “iscritti nel Registro Unico Nazionale del Terzo Settore” (art. 4 del Codice del Terzo Settore, di seguito denominato CTS).

Prima della riforma il termine “ETS” poteva essere utilizzato come sinonimo di Ente *nonprofit* - l’equivalente italiano del termine anglosassone *nonprofit organization*, di seguito denominato per brevità NPO -, mentre dopo l’istituzione del Registro Unico Nazionale del Terzo Settore (di seguito denominato RUNTS) indicherà esclusivamente uno di quegli Enti che avranno optato per l’iscrizione ad esso o che vi saranno confluiti automaticamente.

Dopo la riforma si avranno 3 tipi di enti iscritti all’interno del RUNTS, quindi ETS:

- ❖ Odv, Organizzazioni di volontariato;
- ❖ Aps, Aziende di promozione sociale;
- ❖ ETS diversi da Odv ed Aps.

Le Odv e le Aps confluiranno automaticamente nel RUNTS, mentre le attuali ONLUS dovranno optare per uno dei tre tipi di enti, portando alla necessità di modificare gli statuti prima del passaggio effettivo.

Le NPO che possono optare per non iscriversi al RUNTS possono essere ricomprese nella denominazione “impresa sociale”, poi suddivise in associazioni politiche, sindacali e di categoria, religiose, assistenziali, sportive dilettantistiche, strutture periferiche di natura privatistica necessarie agli enti pubblici non economici per attuare la funzione di preposto ai servizi pubblici, associazioni culturali ed associazioni per la formazione extrascolastica.

Allo stato attuale della legislazione, solo le ultime due categorie di impresa sociale nominate, non avranno più il regime agevolato dopo il completamento della riforma.

1.2 I motivi della riforma e le principali novità di interesse fiscale-finanziario

Negli anni a cavallo degli ultimi due secoli, le NPO sono molto aumentate. Per comprendere gli aspetti finanziari che verranno in seguito trattati, pare utile indagare le ragioni di questo aumento:

- L'intervento pubblico nei settori sociali (assistenza, sport, tempo libero, beneficenza) è diminuito a causa della crisi della finanza pubblica;
- È aumentato l'interesse da parte della società civile, del sistema politico e degli accademici nei confronti delle NPO a causa del ruolo strategico occupato nel modello del welfare da queste organizzazioni;
- Grazie all'aumento del tempo libero, a livello privato molti si possono dedicare ad occupazioni che non siano necessariamente lavoro e famiglia;
- Il livello culturale medio è incrementato, portando molti a cercare di soddisfare i propri bisogni di stima e di autorealizzazione, quindi di ricercare organizzazioni fondate su principi associativi, in cui ciascuno possa contribuire fattivamente alla vita sociale ed amministrativa, esprimendo liberamente le proprie opinioni;
- Si sono rilevate nuove situazioni di disagio.

Il Terzo settore conta attualmente oltre 840.000 dipendenti, si avvale dell'opera di circa 5,5 milioni di volontari e genera un volume di affari superiore ai 65 miliardi di euro l'anno.¹

Eppure l'impresa sociale, introdotta nel nostro ordinamento nel 2006 (dal D.Lgs 24 marzo 2006 n.155), nel suo primo decennio di vita, non ha trovato la più ampia diffusione attesa da molti. La ragione starebbe nel fatto che il legislatore non aveva adottato alcuna forma di incentivo a favore dei soggetti che sceglievano di assumere la qualifica di impresa sociale. Nel vigore della precedente disciplina, infatti, diventare un'impresa sociale non determinava alcun effetto fiscale: ciascun ente continuava ad applicare i modelli impositivi operanti con riferimento alla propria veste giuridica (associazioni, fondazioni, società, ONLUS, ecc..) e non beneficiava di alcun regime agevolativo.

La Riforma del Terzo settore, invece, rivede in modo organico la disciplina del mondo *nonprofit*, la cui complessità sta rendendo necessaria una transizione più articolata di quella ipotizzata dai primi commentatori e più lunga di quella prevista dal legislatore delegato.

E' entrata nell'agenda politica nel 2014, dopo anni di sollecitazioni - anche da parte del Forum del Terzo settore -, per mettere ordine alla confusa e frastagliata stratificazione normativa accumulatasi nei decenni e dare una definizione giuridica al concetto stesso di "Terzo settore".

¹ Fonte Il Sole24Ore – Plus 24, 01/2020 pag.9

“Il legislatore nazionale ha provveduto, in attuazione della legge delega 6 giugno 2016, n. 106, ad emanare ben tre decreti legislativi sulle tematiche attinenti al Terzo Settore. Si tratta in particolare del:

- Decreto legislativo 3 luglio 2017, n.111, Disciplina del 5x1000, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 166 del 18 luglio 2017 ed entrato in vigore il 19 luglio 2017;
- Decreto legislativo 3 luglio 2017, n. 112, Disciplina dell'impresa sociale, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 167 del 19 luglio 2017 ed entrato in vigore il 20 luglio 2017, così come modificato in seguito dal decreto legislativo ‘correttivo’ n. 95 del 20 luglio 2018;
- Decreto legislativo 3 luglio 2017, n. 117, Codice del Terzo settore, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 179 del 2 agosto 2017 ed entrato in vigore il 3 agosto 2017, così come modificato in seguito dal decreto legislativo ‘correttivo’ n. 105 del 3 agosto 2018.”

(da Comitato Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, Circolare di Aprile 2019).

In seguito sono state emanate altre previsioni emendative focalizzate su specifici aspetti e contenute in leggi di più ampia portata.

La legge delega di riforma del Terzo settore, volendo incentivare lo sviluppo delle NPO nonché recepire le indicazioni fornite dai principali organismi europei in tema di economia sociale, ha previsto un’ampia riforma della disciplina normativa di riferimento, indirizzando il legislatore delegato ad introdurre per le NPO la “*possibilità di accedere a forme di raccolta di capitali di rischio tramite portali telematici, in analogia a quanto previsto per le start-up innovative*” e “*misure agevolative volte a favorire gli investimenti di capitale*” (art. 9, c.1, lett.f della legge 6 giugno 2016, n.106).

In attuazione della delega, il D.Lgs. n. 112 del 2017 (CTS) ha introdotto alcune misure agevolative, finalizzate ad incentivare lo sviluppo:

- ha introdotto incentivi fiscali per quanti decidono di investire negli ETS, sul modello di quelli operanti per le start-up innovative;
- ha riconosciuto agli ETS la possibilità di accedere alla raccolta di capitali di rischio attraverso portali online (il c.d. equity crowdfunding);
- ha previsto la non imponibilità delle somme destinate a riserva.

1.3 Il Codice del Terzo settore (CTS)

Il Codice del Terzo settore (di seguito denominato CTS) è, quindi, il D.Lgs 3 luglio 2017, n. 117, così come modificato in seguito dal decreto legislativo ‘correttivo’ n. 105 del 3 agosto 2018.

Secondo l'art. 21 CTS l'elemento identificativo dell'Ente del Terzo settore nei confronti dei terzi è la denominazione che deve essere obbligatoriamente indicata nell'atto costitutivo e nello statuto.²

L'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma ha emesso un documento dal titolo "*Gli adeguamenti statutari delle ONLUS al Codice del Terzo settore*", nel quale analizza le principali "*clausole tipo*" per le ONLUS che, per libera scelta, intendono accedere al RUNTS nella sezione residuale "*altri Enti del Terzo Settore*" fornendo i necessari chiarimenti sulle diverse opzioni per acquisire la qualifica di ETS.³ Questa scelta è guidata da 3 principali elementi che riguardano il mantenimento:

- Del patrimonio sociale;
- Del beneficio del 5 per mille al cui elenco potranno accedere soltanto gli ETS;
- Di alcuni vantaggi fiscali, anche se più limitati rispetto alle attuali previsioni tributarie di decommercializzazione ai fini delle imposte sul reddito.

Sarà possibile integrare gli statuti esistenti oppure crearne di nuovi, senza per questo rischiare di dover chiudere con il passato, anche se per le ONLUS non vengono previsti automatismi nel passaggio agli ETS.

Gli adeguamenti statutari riguarderanno quelli concernenti gli associati, le assemblee dei soci, le integrazioni da apportare negli statuti sociali, sui bilanci e, nei casi previsti, le integrazioni riguardanti la revisione legale dei conti.

Purtroppo la Riforma del Terzo Settore è ancora incompleta, e gli enti preferiscono attendere una cornice più chiara senza assumere al momento iniziative per l'ingresso o meno nel Terzo settore. Si è infatti, allo stato attuale, in attesa di decreti sul definitivo

² Per approfondimenti sul Codice del Terzo Settore si veda l'informativa periodica del 19/12/2019 pubblicata dal Cndcec e dalla Fondazione nazionale dei commercialisti, sul sito www.commercialisti.it. Questo ed altri documenti testimoniano la crescente importanza del Terzo Settore nel nostro ordinamento, confermata anche dalla nomina da parte del Consiglio Nazionale di un apposito Gruppo di lavoro "*per poter pubblicare entro il primo quadrimestre del 2020 apposite Linee guida dell'Organo di controllo degli ETS, definite come una evoluzione delle norme di comportamento del collegio sindacale delle società non quotate, opportunamente riviste ed adattate. Contestualmente è stato avviato un percorso di sviluppo in materia di rendicontazione finanziaria che possa produrre specifici 'Principi contabili per gli enti del Terzo settore'. Il compito di stesura dei principi spetta all'Organismo Italiano della Contabilità, standard setter nazionale. Il progetto, ancora in fieri, dovrebbe garantire, a seguito della futura pubblicazione del decreto ministeriale inerente la 'modulistica del bilancio di esercizio degli ETS non commerciali' di cui all'art. 13, c.3 del D.Lgs 117/2017, la definizione di un framework contabile di riferimento in grado di rendere i trattamenti contabili omogenei e consolidati nel settore. I contatti intrattenuti con Assirevi portano inoltre a prevedere che ai principi contabili di settore seguiranno anche alcuni Principi dedicati alla revisione legale degli Enti del Terzo settore. Normativa sul bilancio di esercizio, principi contabili e principi di revisione verranno alla luce nel corso del 2020 e saranno perciò applicabili a partire dai bilanci dell'esercizio iniziato dopo la loro pubblicazione, vale a dire per gli enti con esercizio allineato con l'anno solare dal 2021*" (da <http://press-magazine.it/commercialisti-nel-2020-le-linee-guida-dellorgano-di-controllo-degli-ETS/>)

³ Il documento dell'ODCEC di Roma del novembre 2019 è disponibile all'indirizzo www.odcec.roma.it

avvio del Registro Unico Nazionale del Terzo Settore (RUNTS), sugli schemi di bilancio, sulle liberalità in natura e sul 5 per mille.

Al riguardo, l'Italia è in attesa dell'autorizzazione Ue sui regimi fiscali introdotti dalla riforma. Il concetto chiave dell'Europa si basa sul fatto che gli ETS possano svolgere attività commerciale fruendo di benefici fiscali ma senza alterare le regole del mercato e della libera concorrenza.

Questo rafforza l'esigenza degli enti di reperire risorse non solo dalla sfera pubblica ma anche dal mercato.

“Per stimolare l'autofinanziamento gli ETS potranno svolgere attività ‘diverse’, superando i precedenti vincoli imposti dalla normativa ONLUS (che ammetteva solo attività direttamente connesse ed accessorie a quelle di interesse generale). La raccolta fondi, invece, trova un esplicito riconoscimento quale principale fonte di sostegno del non profit, come tale meritevole di essere praticata anche in via ‘stabile e professionale’.” (da Gruppo24ore – Norme e Tributi del 04/01/2020 pag. 19, “Nuovo registro per coniugare finalità sociali e sostenibilità economica”, di Gabriele SEPIO)⁴.

1.4 Il Registro Unico Nazionale del Terzo Settore (RUNTS)

Si è in attesa del decreto attuativo del Registro unico nazionale del Terzo Settore, registro previsto dalla nuova normativa in sostituzione dei registri di settore precedenti.

“A questo riguardo è già in discussione uno schema di decreto che disciplina nel dettaglio organizzazione e funzionamento degli Uffici del Registro, nonché il procedimento da seguire ai fini dell'iscrizione, differenziato a seconda della tipologia di ente e della specifica sezione scelta. Primi ad accedere al nuovo Registro saranno ONLUS, Odv e Aps tramite una procedura di trasmigrazione automatica. Le prime, dopo la comunicazione da parte dell'Anagrafe, dovrebbero trasmettere agli Uffici del RUNTS la documentazione necessaria per l'iscrizione, scegliendo la specifica sezione in cui collocarsi. Le seconde, invece, confluiranno direttamente nelle corrispondenti sezioni del RUNTS dedicate ad Odv e Aps” (Gruppo24Ore, Quotidiano del Fisco, dicembre 2019, “Le parole del No Profit/ Volontariato, integrabile il numero minimo di associati” di PETTINACCI J. e SEPIO G.).

⁴ Per approfondimenti sul concetto di “impresa sociale” nei Paesi dell'Unione Europea, si veda, di BORZAGA CARLO E DEFOURNY JACQUES, il libro “L'impresa sociale in prospettiva europea: diffusione, evoluzione, caratteristiche e interpretazioni teoriche” , Edizioni 31, distribuzione via Internet

Per l'iscrizione nel registro, diventerà fondamentale avere uno statuto conforme alle nuove disposizioni. Al momento il termine per gli adeguamenti statutari di ONLUS, Odv e Aps è slittato al 30 giugno 2020.

1.5 La distinzione tra ETS commerciali e non commerciali

L'art. 79 del CTS ha introdotto nuovi criteri per inquadrare la natura – commerciale o non commerciale – delle attività svolte dagli enti che verranno iscritti nel RUNTS, quindi stabilire la classificazione dell'ente nel suo complesso in base ad un parametro di prevalenza (se ente commerciale o non commerciale).

In particolare, viene fissato un criterio generale per individuare le attività non commerciali, con alcune deroghe a seconda del tipo di ente e di attività svolta.

Al comma 2 l'art. 79 CTS prevede che le attività di interesse generale (cioè quelle istituzionali, in riferimento all'art. 5 del CTS) si considerano non commerciali se svolte a titolo gratuito (liberalità, fondi raccolti con fundraising) o dietro versamento di corrispettivi che non superano i costi effettivi (come le quote associative), tenuto conto anche di eventuali apporti economici da parte di enti pubblici e salvo importi di partecipazione alla spesa posti dalla legge a carico dell'utenza – come, ad esempio, i ticket sanitari -. Per garantire una maggiore flessibilità è previsto un margine di tolleranza (clausola di salvaguardia) nel superamento dei ricavi rispetto ai costi del 5%, entro il quale l'attività è comunque considerata non commerciale, ma solo se il superamento non si protrae per più di due periodi di imposta consecutivi.

Secondo il nuovo comma 5ter dell'art. 79 CTS, qualora - indipendentemente dalle previsioni di statuto ed a prescindere dalla “forma organizzativa”- le entrate commerciali superino quelle non commerciali nell'entità già menzionata, l'ETS perderà la sua qualifica fiscale con effetto retroattivo dal periodo d'imposta in cui assume natura commerciale, pur rimanendo Ente del Terzo Settore, fermi restando i requisiti generali richiesti dal CTS.

1.6 Imposte dirette ed IVA su doppio binario

Il piano impositivo è normato principalmente negli articoli 80 ed 86 CTS, con nuovi regimi fiscali riguardo le imposte dirette ed alcune modifiche Iva, che saranno efficaci a decorrere dal periodo di imposta successivo al rilascio dell'autorizzazione della Commissione europea e, comunque, dopo la messa in funzione del RUNTS (art. 104 c. 2 del CTS). I nuovi regimi previsti dalla riforma saranno diversi a seconda della natura

commerciale o meno dell'ente, alla tipologia e ammontare di entrate, e all'eventuale possesso di una particolare qualifica (ad esempio di Odv o di Aps).

Sulle attività rese verso corrispettivi specifici o quote supplementari a favore degli associati e loro familiari conviventi, la nuova normativa prevede asimmetrie tra la disciplina delle imposte dirette e quella Iva, al contrario di quanto previsto finora dall'art. 148, c.3 del Tuir e dall'art. 4 del Dpr 633/1972. Queste due disposizioni, infatti, dispongono un trattamento agevolato per associazioni politiche, sindacali e di categoria, religiose, assistenziali, culturali, sportive dilettantistiche, di promozione sociale e di formazione extra-scolastica della persona: consentono di considerare non commerciali le attività svolte verso corrispettivi specifici o contributi supplementari nei confronti di iscritti, soci, associati o partecipanti – purché lo statuto preveda una serie di clausole disposte dalla legge, come la democraticità della struttura organizzativa o il divieto di distribuzione degli utili.

Il Codice del Terzo settore modifica l'art. 148 c.3 del Tuir, ma non l'art. 4 del decreto Iva.

L'agevolazione attuale, a livello di tassazione, non riguarderà più le associazioni culturali e di formazione extra-scolastica e non sarà applicabile agli enti che si iscriveranno al RUNTS, con l'eccezione delle Aps, per le quali è prevista l'agevolazione dall'art. 85 CTS.

Pertanto le stesse attività potranno essere soggette a tassazione ai fini delle imposte sui redditi (anche se in alcuni casi con nuove forti agevolazioni), ma considerate decommercializzate ai fini Iva, determinando appunto disallineamento⁵.

In una informativa recentissima pubblicata nel sito web del CNDCEC, si precisa *“restano da chiarire alcuni aspetti concernenti l'interpretazione della disciplina delle imposte sui redditi degli Enti del Terzo Settore. In particolare, appare di assoluta centralità inquadrare in modo corretto e chiaro il disposto dell'art. 79 del CTS, che ne definisce la natura commerciale o non commerciale.”* da <http://press-magazine.it/commercialisti-nel-2020-le-linee-guida-dellorgano-di-controllo-degli-ETS/>)

1.7 Obbligo di comunicazione del “titolare effettivo”.

Gli enti *nonprofit* con personalità giuridica avranno obbligo di comunicazione del “titolare effettivo”, come per le imprese *profit*.

⁵ Per approfondimenti si veda l'articolo di SEPIO GABRIELE: *“Enti non profit e attività commerciali: IVA e dirette su doppio binario”* su “Gruppo24ore - Norme e Tributi 01/2020 - pag. 38/47

“Dopo le modifiche alla normativa antiriciclaggio apportate con il D.Lgs 125/2019, è prevista per quest’anno l’istituzione del Registro dei titolari effettivi, il cui schema di decreto attuativo è attualmente sottoposto a consultazione pubblica fino al 28 febbraio. Il registro costituisce una tappa fondamentale nell’ambito della lotta al riciclaggio e al terrorismo, fungendo da strumento pubblicitario contenente le informazioni circa la titolarità effettiva della società, enti e trust stabiliti sul territorio italiano. Gli adempimenti riguardano anche il Terzo settore, seppure con alcune distinzioni in base alla personalità giuridica. Solo gli enti che hanno ottenuto il riconoscimento dovranno comunicare i dati dei rispettivi titolari effettivi al Registro (...).

Per le fondazioni e associazioni riconosciute in base al Dpr 361/2000 (o, con la completa attuazione della riforma del Terzo settore, in base all’art. 22 del D.Lgs 117/2017), ad esempio, sono cumulativamente individuati come titolari effettivi: i fondatori, se in vita; i titolari di poteri di rappresentanza legale, direzione e amministrazione; i beneficiari, se individuati o facilmente individuabili (art. 20, comma 4, D.Lgs 231/2007). A ben vedere, questi ultimi sono difficilmente inquadrabili in enti che svolgono attività a sostegno della collettività o di una platea ampia di potenziali beneficiari, per cui, di regola, l’adeguata verifica dovrebbe riguardare solo le prime due categorie di soggetti. (...) Il nuovo Registro sarà istituito in un’apposita sezione del Registro delle Imprese e reso accessibile telematicamente.” (da “Gruppo24ore – Quotidiano del Fisco – Le parole del no profit/ Enti con personalità giuridica obbligati a comunicare il titolare effettivo”, gennaio 2020, di MANFREDONIA M. e SEPIO G.).

1.8 La composizione delle entrate delle NPO

Le modalità per reperire fondi, per gli Enti del Terzo Settore, tradizionalmente si possono dividere in due principali macro-classi:

1. alla prima appartengono le risorse erogate da enti pubblici - enti locali, Stato, istituzioni internazionali -, per sostenere lo svolgimento di attività socialmente rilevanti, ad esempio con convenzioni e contratti di fornitura, erogazioni di risorse a condizioni agevolate o a fondo perduto, trasferimenti indiretti;
2. alla seconda macro-classe appartengono le fonti private, cioè capitali provenienti da soggetti privati (persone fisiche o società) a titolo di liberalità, come compenso per una prestazione ricevuta (vendite di beni e servizi) contrazioni di debiti, redditi derivanti da investimenti, capitale apportato con il vincolo di pieno rischio, ecc..

L'ISTAT ha pubblicato, nel suo ultimo Censimento⁶, la composizione delle entrate. Fatto 100 il totale entrate di tutte le NPO:

1. Le risorse erogate dagli enti pubblici sono solo il 35%, di cui il 29,2% provenienti da convenzioni e contratti di fornitura, mentre il 5,1% è proveniente da sussidi a titolo gratuito;
2. Le risorse provenienti da privati sono ben il 65%, di cui il 26,3% sono contributi annui da parte degli aderenti, il 7,2% sono contributi vari, offerte, donazioni e lasciti testamentari; il 6,8% sono entrate di origine finanziaria e patrimoniale; il 6,8% sono altre entrate da fonte privata, e solo il 18,7% proviene da vendita di beni e servizi.

Da questi dati è evidente come il fundraising sia importante, condizionando almeno il 40% del totale delle entrate delle NPO. Per questo nel seguito si indagherà più a fondo al riguardo.

1.9 I nuovi strumenti di finanziamento introdotti dalla riforma

La Riforma del Terzo Settore ha apportato le novità già accennate nell'introduzione al presente lavoro, che qui si specificano:

- i Titoli di Solidarietà;
- il Fondo Rotativo per la diffusione ed il rafforzamento dell'economia sociale.

L'articolo 77 del CTS prevede che gli Istituti di credito autorizzati ad operare in Italia possano emettere specifici **“Titoli di Solidarietà”** per favorire il finanziamento ed il sostegno delle attività di cui all'art. 5 del CTS, svolte dagli ETS non commerciali iscritti nel RUNTS.

Fino all'entrata in vigore del suddetto registro, i beneficiari dei Titoli di Solidarietà potranno essere: Odv, Aps, ed in generale gli enti con qualifica di ONLUS.

Sono considerati Titoli di Solidarietà le obbligazioni, i titoli di debito ed i certificati di deposito aventi le seguenti principali caratteristiche:

- Scadenza non inferiore a 36 mesi (12 mesi nel caso dei certificati di deposito);
- Interessi corrisposti con periodicità almeno annuale;
- Tassi di interesse corrisposti nella misura pari al maggiore tra: 1) tasso di rendimento lordo annuo dei Titoli di Stato con vita residua similare, 2) tasso di rendimento lordo annuo di obbligazioni/certificati di deposito dell'emittente di

⁶ *Censimento industria, istituzioni pubbliche e non profit 2011*, www.istat.it

pari caratteristiche e durata, collocate nel trimestre precedente la data di emissione dei Titoli.

Su tali titoli gli emittenti non possono applicare commissioni di collocamento.

Le obbligazioni ed i titoli di debito possono essere nominativi o al portatore, non subordinati, non convertibili e non scambiabili; non conferiscono inoltre il diritto di sottoscrivere o acquisire altri tipi di strumenti finanziari e non devono essere collegati ad uno strumento derivato. I certificati di deposito consistono in titoli individuali, non negoziati nel mercato monetario.

Alle banche emittenti il Legislatore riserva, a fronte del collocamento dei Titoli di Solidarietà, delle facoltà, ma anche degli obblighi piuttosto stringenti.

Al fine, quindi, di incentivare l'emissione dei suddetti titoli da parte delle banche e la loro sottoscrizione da parte degli investitori, la normativa prevede particolari benefici fiscali, che per i sottoscrittori sono:

- Assoggettamento degli interessi e dei proventi al regime fiscale dei Titoli di Stato (aliquota fiscale del 12,50% anziché ordinaria del 26%);
- Non rilevanza ai fini della determinazione dell'imposta di bollo dovuta per le comunicazioni relative ai depositi titoli;
- Non rilevanza alla formazione dell'attivo ereditario.

Il Legislatore ha ben colto il fatto che il risparmio privato è uno dei punti di forza del nostro Paese, ed ha escogitato questo metodo per usarlo come leva per lo sviluppo di progetti di solidarietà sociale, attraverso l'introduzione dei meccanismi fiscali di vantaggio.

Per quanto riguarda il “**Fondo Rotativo per la diffusione ed il rafforzamento dell'economia sociale**”, previsto dalla legge delega (art. 9, lettera g, L. n. 106/16), si può considerare la prima vera agevolazione finanziaria a livello di sistema Paese volta a promuovere e sostenere la nascita e la crescita delle imprese operanti in tutto il territorio nazionale, per il perseguimento delle finalità di utilità sociale e degli interessi generali.

Il Fondo è operativo dal novembre 2017, trova origine dal Fondo rotativo per il sostegno alle imprese e gli investimenti in ricerca (FRI) gestito dalla Cassa Depositi e Prestiti (CDP), ed ha radici nella Legge Finanziaria del 2007.

Le finalità del Fondo sono la promozione ed il rafforzamento dell'economia sociale in tutto il territorio nazionale, attraverso la nascita e crescita di soggetti dell'economia sociale operanti nei settori per cui i programmi di investimento evidenzino la sussistenza di potenziali ricadute positive, in termini socio-ambientali, con riferimento ad almeno uno dei seguenti quattro obiettivi di impatto:

- 1) Incremento occupazionale di categorie svantaggiate;
- 2) Inclusione sociale di soggetti vulnerabili;
- 3) Raggiungimento di specifici obiettivi volti alla salvaguardia e valorizzazione dell'ambiente, del territorio e dei beni storico-culturali;
- 4) Conseguimento di ogni altro beneficio derivante da un'attività di rilevante interesse pubblico o di utilità sociale in grado di colmare uno specifico bisogno all'interno di una comunità o territorio attraverso un aumento della disponibilità o della qualità di beni o servizi.

Certamente si dovrà tenere conto del territorio di riferimento e dei soggetti destinatari.

L'agevolazione si rivolge ai seguenti beneficiari:

- Imprese sociali, di cui al D.Lgs. 117/2017, costituite in forma di società;
- Cooperative sociali, di cui alla L. 381/91 e successive modifiche e integrazioni, e relativi consorzi;
- Società cooperative aventi qualifica di ONLUS, di cui al D.Lgs. 460/1997 e successive modifiche e integrazioni.

Alla data di presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni, i soggetti beneficiari devono:

- 1) Risultare regolarmente iscritti nel Registro delle Imprese e negli elenchi, albi, anagrafe previsti dalla rispettiva normativa di riferimento;
- 2) Essere in regola con le diverse disposizioni vigenti in materia di normativa edilizia, urbanistica, di lavoro, contributiva, ecc.;
- 3) Essere in regime di contabilità ordinaria (art. 3, decreto istitutivo 3 luglio 2015).

La dotazione finanziaria complessiva è pari a 223 milioni di euro.

Lo schema agevolativo prevede un finanziamento a tasso agevolato (tasso fisso annuo pari allo 0,50%), a valere sul FRI, e un contributo alla spesa (pari al 5% dei costi dei programmi di investimento non superiori a 3 milioni di euro) a valere sul Fondo per la Crescita Sostenibile.

Al finanziamento agevolato deve essere affiancato necessariamente un finanziamento bancario ordinario a tasso di mercato concesso da una banca convenzionata con CDP (banche con particolari requisiti).

Il finanziamento bancario ed il finanziamento agevolato devono essere regolati, in modo unitario, da un unico contratto, per una percentuale di copertura delle spese ammissibili pari all'80%. Questo contratto di finanziamento è stipulato dalla banca finanziatrice su mandato della CDP. Può avere una durata compresa tra minimo 4 e massimo 15 anni, incluso il periodo di preammortamento (non superiore a 4 anni decorrenti dalla data di sottoscrizione del contratto di finanziamento).

La quota di finanziamento bancario deve essere pari al 30% del finanziamento complessivo e il tasso applicabile è concordato liberamente tra banca e soggetto beneficiario. Il tasso fisso di interesse applicabile al finanziamento agevolato (per la quota CDP del 70%) è pari allo 0,50% annuo.

Questo strumento, come attualmente in vigore, a causa delle complessità procedurali e lunghe tempistiche di accesso ai fondi, è poco adatto alle piccole e medie cooperative sociali.

E', comunque, uno strumento innovativo e che ha vari punti di forza, soprattutto in quanto incorpora il tema dell'impatto sociale non solo quale "proxy" del valore generato dall'impresa sociale, ma anche come elemento fondante per definire il suo merito creditizio. I finanziamenti agevolati potranno essere concessi unicamente alle NPO che saranno capaci di esplicitare i propri risultati sia in termini di performance e sostenibilità, che di sussistenza delle potenziali ricadute socio-ambientali dei propri programmi di investimento, con riferimento ad almeno uno dei quattro obiettivi di impatto previsti dalla norma.

L'impatto sociale diventa quindi una variabile che ridefinisce e qualifica la valutazione del merito creditizio da parte delle banche, allargando l'ambito valutativo anche ad elementi diversi dalle poste tradizionali di bilancio.⁷

1.10 Il crowdfunding

Allontanandosi dal tema della riforma, è utile trattare anche un altro nuovo strumento di reperimento fondi: il "crowdfunding".

Secondo la definizione della European Banking Authority, il crowdfunding consiste nella richiesta al pubblico di finanziamenti, in genere per mezzo di una piattaforma on-line, da parte di soggetti che necessitano fondi per sviluppare progetti o per scopi personali. La piattaforma on-line facilita l'incontro tra i soggetti che richiedono fondi (individui, imprese, associazioni senza scopo di lucro) e coloro che sono disposti a finanziare i progetti (EBA, 2015).

Nel donation-based crowdfunding I finanziatori effettuano donazioni senza pretendere nulla in cambio se non l'utilizzo per la causa dichiarata.

⁷ Liberamente tratto da: CISTERNINO G., 12/2019, *Nuovi strumenti finanziari collegati alla riforma del terzo settore*, Rivista Impresa Sociale, www.rivistaimpresasociale.it

Nel reward-based crowdfunding i soggetti finanziati promettono ai finanziatori un compenso in natura.

Nell'equity-based crowdfunding i finanziatori partecipano al capitale di un'impresa (tipicamente una start-up o una impresa di costruzioni, ma in base al D.Lgs. n. 112 del 2017 anche un ETS, a particolari condizioni) confidando nella futura distribuzione di dividendi e nella rivalutazione delle quote di partecipazione.

Nel lending-based crowdfunding (LBC) i finanziatori uniti nelle piattaforme di prestito collettivo, prestano limitati capitali direttamente a piccole organizzazioni o famiglie, offrendosi in genere come canale alternativo rispetto a quello degli intermediari creditizi, ma in alcuni casi venendo in aiuto di questi ultimi: *“negli Stati Uniti e nel Regno Unito in numerosi casi gli intermediari tradizionali hanno affidato, in parte o completamente, il processo di erogazione di alcuni tipi di prestiti alle piattaforme sfruttandone la maggiore efficienza”*. *“La prima piattaforma di LBC (Zopa) è stata fondata nel 2004 nel Regno Unito da un piccolo gruppo di esperti dell'applicazione delle nuove tecnologie al settore bancario, ispirandosi al funzionamento dei mercati obbligazionari (Atz e Bholat, 2016)”* (BOFONDI M. *“Il lending-based crowdfunding: opportunità e rischi”*, Banca D'Italia Eurosystem, marzo 2017, pag. 6).

Le prime due summenzionate tipologie di crowdfunding possono essere considerate come parte del fundraising, di cui si tratterà nel prosieguo.

2. LA LEGA DEL FILO D'ORO

2.1 Presentazione della Lega del Filo d'Oro

La storia della Lega del Filo d'Oro (di seguito denominata LFO) è iniziata nel 1964, quando Sabina Santilli - una donna sordocieca dall'infanzia a causa di una meningite -, grazie ad un gruppo di volontari ha fondato questa organizzazione il cui nome è un riferimento al filo prezioso che unisce le persone sordocieche al mondo esterno.

Nel 1967 la LFO è stata riconosciuta dalla Presidenza della Repubblica come Ente Morale e nello stesso anno è nato ad Osimo (AN) il primo nucleo dell'Istituto per bambini sordociechi. Nel 1974 è stata riconosciuta, dal Ministero della Sanità, "Istituto di Riabilitazione". Nel 1998 ha acquisito la qualifica di ONLUS (Organizzazione Non Lucrativa di Utilità Sociale), ma con la Riforma del Terzo Settore dovrebbe modificare la qualifica in "altro ETS diverso da Odv ed Aps".⁸

La mission è "assistere, educare, riabilitare e reinserire in famiglia ed in società le persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali". Per questo crea ed organizza strutture specializzate, forma operatori competenti, conduce ricerche e sperimentazioni, promuove relazioni con Università, organizzazioni ed istituzioni sia italiane che straniere, e mantiene alta l'attenzione della società sulla sordocecità.

La LFO ha una situazione particolare: opera in un'area lontana dalle grandi città come Roma o Milano (bisogna considerare che tutta la regione Marche ha più o meno lo stesso numero di abitanti di Milano, e poco più della metà degli abitanti di Roma), e la sua mission riguarda una piccola percentuale della popolazione italiana.

Eppure fin dalla sua costituzione, la LFO è sempre cresciuta più di quanto ci si potesse aspettare: ha ampliato la gamma dei servizi, ha aperto altre sedi e strutture riabilitative - a Lesmo (MB), Molfetta (BA), Modena, Termini Imerese (PA), Roma, Napoli e Padova - ed ha recentemente inaugurato e messo in funzione il primo lotto del nuovo ed ampio centro nazionale ad Osimo (AN).

Nell'anno 2018 il valore economico generato è di 44,9 milioni di Euro, di cui 14,4 milioni di Euro sono ricavi da attività istituzionali, 29,9 milioni di Euro sono ricavi da attività raccolta fondi (il 66,6%) e 0,6 milioni di Euro sono ricavi da attività extracaratteristiche. La LFO dichiara nel suo bilancio di sostenibilità che l'88% del valore economico generato è distribuito agli stakeholder, e che il valore sociale creato (indice SROI) è 1,20. Vale a dire che per ogni Euro investito nel territorio dalle sue attività, la LFO avrebbe restituito alla società 1,20 Euro, nel triennio dal 2016 al 2018.

⁸ Per ulteriori informazioni si visiti il sito www.legadelfilodoro.it

2.2 Il bilancio di sostenibilità per l'anno 2018

Il bilancio di sostenibilità 2018 della Lega del Filo d'Oro *“adotta lo standard di rendicontazione internazionale GRI Sustainability Reporting Standards, sviluppato dall'organizzazione Global Reporting Initiative (GRI), con l'obiettivo di aiutare sia il pubblico che il privato a comprendere, misurare e comunicare gli impatti delle proprie attività, sulle dimensioni economiche, sociali e ambientali. (...) Sono state inoltre seguite le linee guida supplementari di settore, che forniscono indicazioni su temi specifici tipici delle organizzazioni nonprofit (NGO Sector Supplement).”* (da LFO, *Bilancio di sostenibilità 2018*, www.legadelfilodoro.it).

Tale documento è utilizzato come strumento di marketing, quindi curato nei minimi dettagli, anche nella grafica e nella scelta delle fotografie.

Rispetto alla passata edizione, il bilancio di sostenibilità 2018 introduce due importanti innovazioni: la maggiore attenzione all'utilizzo delle risorse ambientali - con particolare riferimento all'efficienza energetica-, e l'orientamento alla sostenibilità nel suo complesso, per raccontare i traguardi raggiunti e gli obiettivi per il prossimo futuro.

La ONLUS ha voluto confrontarsi con le prassi internazionali e gli standard più elevati di rendicontazione, identificando i punti di forza e le aree ancora da sviluppare.

La LFO dichiara di voler raggiungere livelli crescenti di accountability, ossia di capacità di rispondere alle richieste, ai bisogni ed alle esigenze dei propri stakeholder, dando conto delle modalità di utilizzo delle risorse raccolte in modo trasparente e completo.

Il documento è diviso in **sei capitoli** che si sviluppano attorno a parole chiave riassuntive degli impatti (“outcome”) che la Lega del Filo d'Oro determina nella gestione delle relazioni con i propri stakeholder.

I. Opportunità: è quanto la LFO cerca di creare per le persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali. Trova spazio in questo capitolo l'identità dell'Associazione, la missione ed i valori di base, nonché i principali risultati raggiunti e gli obiettivi per il triennio a seguire;

II. Specificità: è l'obiettivo dei percorsi valutativi, riabilitativi ed educativi che la LFO progetta per ciascun utente, per valorizzarne l'unicità;

III. Autonomia: è quanto la LFO stimola nelle famiglie dei propri assistiti, accompagnandole lungo un percorso complesso e articolato, che le aiuti a sapersi gestire;

IV. Competenza: è ciò che contraddistingue le persone che prestano la propria professionalità e passione all'interno dell'Associazione;

V. Inclusività: racchiude le attività di comunicazione, sensibilizzazione e mobilitazione che la Lega del Filo d'Oro realizza per creare contesti accoglienti per chi non vede e non sente. Il capitolo descrive la relazione tra la ONLUS ed i volontari, nonché le iniziative di sensibilizzazione istituzionale e territoriale svolte nel corso dell'anno;

VI. Fare leva sulle risorse: è l'ultimo capitolo, in cui sono descritti e quantificati i risultati raggiunti in materia di trasparenza nelle procedure di governo, gestione e raccolta fondi. Trova spazio la responsabilità economica, dove viene illustrato il valore aggiunto e la connessa distribuzione tra le categorie di stakeholder.

In accordo con i principi di base della misurazione del ritorno sociale dell'investimento, la struttura del bilancio è ispirata alla catena del valore sociale input-output-outcome che lega le risorse fornite (donazioni, contributi pubblici, beni e servizi, risorse ambientali) ai risultati qualitativi ottenuti per ciascuna categoria di stakeholder, cui è associata una misura quantitativa del cambiamento sociale generato.

Nell'anno 2018 sono state 911 le persone (sordocieche o pluriminorate psicosensoriali) che hanno ricevuto uno o più servizi dalla LFO nelle diverse modalità, di cui 611 utenti seguiti presso i Servizi Territoriali, assieme alle loro famiglie. Questi dati sono in crescita rispettivamente di circa il 2% ed il 6% sul 2017. Anche il numero dei volontari attivi è in crescita, arrivando a 677 volontari che hanno donato 53.699 ore del loro tempo.

544 organizzazioni operanti sul territorio nazionale hanno collaborato con la Lega del Filo d'Oro per sviluppare progetti a favore delle persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali.

Il supporto dei sostenitori è stato rilevante, consentendo di coprire il 67% dei costi sostenuti per l'erogazione dei servizi e la realizzazione delle attività. I risultati ottenuti dalla raccolta fondi hanno raggiunto e superato gli obiettivi: segno questo di un profondo legame di fiducia da parte dei sostenitori, alimentato dalla comunicazione trasparente sull'utilizzo delle risorse.

E' corretto affermare, pertanto, che il bilancio di sostenibilità così come sviluppato faccia parte della strategia per la raccolta fondi.

2.3 Principale strumento per acquisire risorse: il fundraising nella LFO

Dal bilancio d'esercizio 2018 si desume facilmente che per la LFO il totale dei debiti verso banche o altri finanziatori, sia entro che oltre l'esercizio, sono d'importo simile al totale dei depositi bancari e postali.

Il risultato dell'esercizio è positivo, come negli anni precedenti, soprattutto grazie al risultato più che positivo del settore "comunicazione e raccolta fondi".

Il valore delle donazioni (30,04 milioni di Euro inclusi "altri ricavi da attività di comunicazione e raccolta fondi") è in crescita dello 0,59% rispetto all'anno precedente, nonostante le incertezze economiche e la riduzione della propensione alla donazione che stanno caratterizzando lo scenario italiano. Il numero di donatori attivi, pari a 353.458, si è ridotto dello 0,65%.⁹

Al netto dei costi operativi sostenuti per le attività di Comunicazione e Raccolta Fondi, pari a circa 9,85 milioni di euro (esclusi gli accantonamenti), il valore delle donazioni è

⁹ Ciò significa che meno donatori possono però donare di più, circostanza che conferma l'aumento della disparità economica in Italia, rilevato dall'organizzazione non governativa Oxfam nel rapporto "Time to care", presentato nel gennaio 2020. Si veda MINCUZZI A., 20/01/2020, *L'Italia delle disuguaglianze: 3 miliardari più ricchi di 6 milioni di poveri*, Il Sole 24 ORE <http://amp.ilsole24ore.com/pagina/ACIWc4CB>

pari 20,19 milioni di euro. Si ritiene si possa sostenere, pertanto, che le attività di raccolta fondi in questo contesto rendano più del 200% l'anno.

E' perciò importante analizzare i dati del fundraising per la LFO. Di seguito si indica la ripartizione del valore delle donazioni nel 2018 per tipologia di canale, indicando tra parentesi la variazione rispetto al 2017:

- donatori una tantum 36,19% (+ 8,41%);
- eredità e lasciti testamentari 27,69% (- 16,94%);
- 5 per mille 17,61% (+ 9,50%);
- donatori regolari 8,96% (+ 24,69%);
- key donors 6,36% (+ 3,13%);
- canale digital 3,19% (+ 39%)

A supporto di fundraising e comunicazione, dal 2018 la LFO utilizza il CRM (Customer Relationship Management), piattaforma informatica che facilita il marketing relazionale e multicanale, ad esempio automatizzando diversi processi di data entry e reportistica. Si sono ridotti, di conseguenza, i tempi (ma non ancora i costi) necessari a ringraziare e rispondere ai donatori. Il programma, inoltre, permette una migliore profilazione delle diverse tipologie di donatori per inviare comunicazioni personalizzate secondo le modalità preferite dal donatore stesso.

Di seguito si indicano alcune precisazioni riguardo alle diverse tipologie di donatori.

- Donatori una tantum: il sistema di gestione è basato sul trattamento personalizzato del donatore in base al suo comportamento donativo ed alle sue preferenze di contatto. Lo strumento principalmente utilizzato è stato il Direct Mailing (DM, ossia l'invio di una lettera cartacea), rafforzato da una migliore profilazione (resa possibile dal nuovo CRM) e da un'attività di "Donor Care" telefonica o via email, per un contatto diretto con il donatore. Si è registrato un aumento della donazione media del 5,8% rispetto all'anno precedente.
- Donatori regolari: nel 2018 la LFO ha iniziato a proporre con più determinazione donazioni regolari tramite varie fonti di acquisizione, mirando ad ottenere, nell'arco di tre anni, lo stesso potenziale di raccolta dei donatori una tantum. Il numero di nuovi sostenitori regolari è cresciuto del 26% rispetto al 2017. La LFO sostiene che ciò dipenda dagli invii di materiali informativi ogni tre mesi, nonché dall'efficientamento tecnico degli incassi e della gestione degli insoluti, consentiti dal nuovo CRM.
- Eredità e lasciti testamentari: continuano a rivestire un'importanza notevole, nonostante il calo in valore. La LFO ha prontamente avviato un'attività di promozione apposita. Il 58% dei conferimenti di eredità e lasciti testamentari proviene da sostenitori.
- 5 per mille: la notorietà della Lega del Filo d'Oro è desumibile dai risultati in crescita del 5 per mille, sia per il valore totale riconosciuto, sia per le preferenze espresse dai contribuenti, a seguito di attività di promozione specifiche (mailing

e campagna marketing dedicati, oltre al piano editoriale sviluppato su di un giornale cartaceo ed una “Newsletter Web”). A questo si associano l’attività di ufficio stampa nazionale e locale su tematiche istituzionali, e gli investimenti in spazi pubblicitari. Il numero di quanti hanno scelto di destinare tale proprio contributo alla Lega del Filo d’Oro è cresciuto del 7%.

- Key donors: con questa elitaria categoria di donatori, la LFO instaura e gestisce relazioni orientate alla specificità. In maniera trasversale rispetto ai target di riferimento, identifica ed analizza i diversi sostenitori, con l’obiettivo di definire aree progettuali complesse ed orientate al lungo termine. I due strumenti principali messi a punto per i grandi donatori privati (ben accolti da essi) sono dei dossier specifici che presentano nel dettaglio la costruzione del nuovo Centro Nazionale - con mappe, suddivisioni e costi vivi della costruzione-, e le “Storie d’Oro”, che raccontano l’Associazione attraverso l’esperienza di tutti i suoi stakeholder, dagli utenti ai familiari, dai volontari agli operatori.
- Area digital: è l’ambito che raccoglie meno in valore, ma ha la crescita più alta. Si consolida in tutte le aree: donazioni one-off, donazioni ricorsive e merchandising. Tra i canali, la raccolta fondi tramite il social network Facebook ha potenzialità, registrando entrate di circa 8.000 Euro al mese. Il valore del dono medio è passato da 57,30 Euro nel 2017 a 60,54 Euro nel 2018. Il numero di sostenitori attivi è risultato pari a 4.955, composto in misura maggioritaria da sostenitori già presenti nel database (61% del totale). Il merchandising ha registrato un aumento degli ordini del 15% rispetto al 2017.

La LFO mira a coinvolgere anche aziende ed altre organizzazioni in relazioni di parternariato. Grazie ad un Ufficio Corporate sempre più strutturato, oggi collabora con circa un centinaio di aziende attraverso partnership complesse e diversificate che utilizzano gli strumenti più vari, dal co-marketing, alle sponsorizzazioni tecniche, al volontariato d’impresa.

In Italia e nel mondo sono sempre di più le aziende che hanno interesse a contribuire nel far crescere la comunità di cui sono parte. È una prospettiva intelligente e sfidante, che ha il suo punto di forza nella qualità delle relazioni fra mondo *profit* e mondo *nonprofit*, e nella capacità di costruire percorsi che generino valore per entrambi.

Per la LFO nel 2018 questo impegno ha avuto esiti interessanti, sia in termini economici sia per la tipologia di collaborazioni.

Ad esempio da quell’anno si è avviata la presenza della Lega del Filo d’Oro sul catalogo punti premio dei supermercati Conad, a livello nazionale. Attraverso la scelta da parte dei clienti di utilizzare i punti premio a favore della ONLUS, i supermercati Conad hanno contribuito a realizzare le residenze del secondo lotto del nuovo Centro Nazionale della LFO di Osimo (AN), che diventeranno abitazioni di adulti con sordocecità e pluriminorazione psicosensoriale.

Nello stesso anno, grazie al co-branding con un'industria dolciaria marchigiana, uova di cioccolato dedicate alla LFO sono state distribuite e vendute tramite la GDO a livello nazionale, e parte del ricavato è andato di diritto alla ONLUS.

Banca Popolare di Puglia e Basilicata, partner che nel 2011 ha lanciato il conto corrente "Filo d'Oro", devolvendo il 10% del costo delle operazioni eseguite da titolari del conto, in aggiunta nel 2018 ha contribuito alla sistemazione e messa in sicurezza dell'area esterna del Centro di Molfetta della LFO.

Altri partner sono stati ad esempio Whirlpool S.p.A. ed Ubi Banca S.p.A.¹⁰

In uno studio pubblicato nell'anno 2017¹¹, condotto usando una metodologia qualitativa tramite interviste semi-strutturate ai manager della Lega del Filo d'Oro, è stato riscontrato dagli autori che le pratiche di fundraising originarie dei contesti anglosassoni, si sono diffuse anche nel contesto latino. Le organizzazioni internazionali, spingendo verso la competizione per i fondi privati, avrebbero condotto ad un certo isomorfismo (in termini di tecniche ed approcci), riflesso nelle fasi di evoluzione del fundraising che, anche per una NPO italiana come nel caso di studio, segue quanto già riportato in letteratura.

In effetti, gli accademici sottolineano che in questo periodo di competizione crescente ma risorse pubbliche in diminuzione, le NPO sono spinte ad utilizzare tecniche ed orientamenti manageriali per sostenersi e raggiungere gli obiettivi dell'Organizzazione. La pressione del mercato sembra avere, quindi, un peso maggiore rispetto alle differenze nelle regolamentazioni dei diversi Paesi.

La corretta implementazione delle variabili di marketing è risultata cruciale in termini di miglioramento di performance del fundraising, offrendo un vantaggio competitivo sostenibile attraverso la creazione di maggior valore per il donatore.

Molti autori affermano, inoltre, che per raggiungere un fundraising di successo, occorra stabilire e mantenere relazioni a lungo termine con i donatori.

I manager della LFO hanno scelto l'adozione delle tecniche di fundraising più sofisticate, approdate in Italia grazie alle organizzazioni internazionali, distanziandosi gradualmente dalla visione italiana tradizionale del sistema *nonprofit*.

E' importante sottolineare che con il termine sopra indicato "isomorfismo", non si intende una mera replica delle attività di fundraising, dato che la ONLUS ha scelto gli strumenti considerati più adatti al contesto italiano e li ha modellati a seconda delle diverse caratteristiche del mercato (in termini di donatori e particolarità del Terzo Settore).

Il ruolo del general manager nella LFO è cruciale nel guidare la transizione verso un'organizzazione dalle alte prestazioni, formando ed allineando un team che riconosca il fundraising come un orientamento che coinvolga l'intera organizzazione, e non solo una parte di essa.

¹⁰ Liberamente tratto dal Bilancio di solidarietà della LFO (www.legadelfilodoro.it)

¹¹ BIZZARRI A., CARDINALI S., PICCIOTTI A., GREGORI G.L., 2017, *The evolution of fundraising in the Italian non profit context: The "Lega del Filo d'Oro" case*, Mercati e Competitività, ISSN 2239-0391

3. IL FUNDRAISING

3.1 Le colonne portanti del fundraising

La traduzione in italiano “raccolta fondi”, non rende completamente l’idea dell’aumentare, coltivare, alzare, che il termine anglosassone “fundraising” richiama alla mente, con maggiore efficacia.

“Venti anni fa chi si faceva conoscere di più otteneva più donazioni. Oggi chi conosce meglio il proprio donatore ottiene più donazioni.” (MELANDRI V.¹², 2017, *Fundraising. Il manuale più completo per fare raccolta fondi*, Maggioli S.p.A., pag. 9).

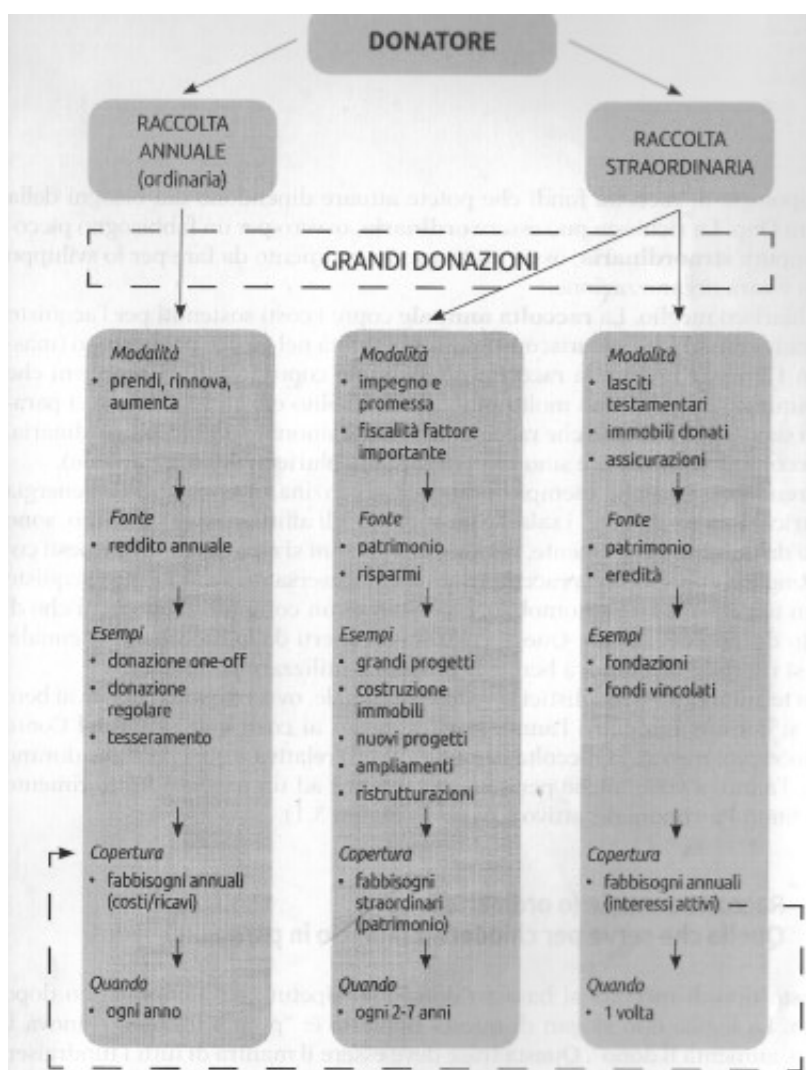


Figura 3.1 Il tempio del Fundraising

Lo schema riprodotto qui accanto è tratto dalla stessa opera di Valerio Melandri (2017, *Fundraising*, Maggioli S.p.A., pag.54). Il “tempio del Fundraising” è composto dalle tre “colonne del Fundraising”, che il Melandri nomina “raccolta annuale” (serve per chiudere il bilancio in pareggio), “raccolta pluriennale” (da fare per crescere, investire e sviluppare, ad esempio per finanziare costruzioni di immobili) e “costituzione di fondazioni” (da fare per rendere quasi “eterna” l’Organizzazione: gli interessi prodotti dai fondi vincolati possono garantire la stabilità della NPO nel tempo).

¹² Valerio Melandri è uno dei massimi esperti italiani di fundraising. E’ direttore del Master in Fundraising all’Università di Bologna. Ha fondato il Festival del Fundraising e Philanthropy Centro Studi. Si vedano i siti www.valeriomelandri.it e www.fundraising.it

3.2 Il fundraising in Italia

Con il censimento relativo all'anno 2011, l'ISTAT ha preso in esame per la prima volta il fundraising. Risulta che in quell'anno solo il 19,7% delle organizzazioni censite (59.413 su poco più di 300.000) dichiaravano di fare raccolta fondi. La maggior parte di esse si trovavano in Lombardia (20,5%), in Veneto (11,3%) ed in Emilia Romagna (10,3%).

L'ISTAT ha precisato che la scelta di effettuare la raccolta fondi è strettamente correlata al settore di attività prevalente dell'Organizzazione. E' d'obbligo rilevare che il settore in cui più NPO dichiaravano di essere attive nel fundraising, fosse quello della "Cooperazione e solidarietà internazionale" (l'80,5% delle NPO del settore facevano fundraising), seguito a grande distanza dai settori "Filantropia e promozione del volontariato" e "Sanità" (in cui rispettivamente il 36% ed il 34,9% delle NPO del settore erano attive nel fundraising).

Lo stesso rilevamento ISTAT mostrava anche le modalità di raccolta fondi. Il 61,9% delle NPO ha dichiarato di aver raccolto fondi nel 2011 per contatto diretto. Di queste, l'81,7% si è rivolta ai singoli cittadini, il 48,4% alle imprese private, il 34,4% ad istituzioni o imprese pubbliche, ed il 16,1% ad altre NPO.

Il 56,2% delle NPO ha invece dichiarato di aver organizzato eventi o manifestazioni pubbliche per raccogliere fondi, il 18,4% ha venduto beni o servizi, l'11,7% ha utilizzato Internet (siti web, blog, forum, social network), mentre il 6,1% ha utilizzato mezzi di comunicazione di massa¹³.

Dal 2011 il Terzo Settore è cresciuto (nel 2017 le NPO erano 350.492 secondo l'ISTAT) , di conseguenza è aumentata anche la competizione per i fondi privati.

Sulla base dei dati fiscali disponibili, l'attuale Italy Giving Report del mensile Vita ¹⁴ stima le donazioni fatte dai privati italiani nell'anno 2017 in 5,32 miliardi di euro, in contrazione di 0,87% dopo 3 anni di continuo aumento.

Sotto il profilo dell'imposizione fiscale, in generale le raccolte fondi per le NPO sono esenti se occasionali. Anche per i soggetti che effettuano donazioni a questi enti, il T.U.I.R. prevede agevolazioni sulle erogazioni liberali, sotto forma di detrazioni o deduzioni. In entrambi i casi, non vi è ancora assoluta certezza riguardo alle modifiche che verranno apportate dal CTS.¹⁵

¹³ *Censimento industria, istituzioni pubbliche e non profit 2011*, www.istat.it

¹⁴ www.vita.it

¹⁵ SEPIO G., 18/12/2019, *Le raccolte di fondi sono esenti se occasionali*, Gruppo24ore - Norme e Tributi

OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Si ritiene di poter confermare l'ipotesi presentata nell'introduzione.

In effetti la Lega del Filo d'Oro, senza dubbio utilizza il fundraising come principale mezzo di reperimento di risorse al fine di raggiungere i propri obiettivi prefissati. Nel 2018 il 66,6% delle risorse provenivano da raccolta fondi, e le intenzioni dichiarate dall'Organizzazione sono di aumento in tal senso.

Nel fundraising la LFO è allineata alle NPO internazionali, utilizzando tecnologia e strumenti all'avanguardia.

La Riforma del Terzo Settore riconosce esplicitamente la raccolta fondi quale necessaria e principale fonte per gli Enti del Terzo Settore, in quanto l'Italia necessita dell'autorizzazione UE alla Riforma: come è noto, il concetto chiave dell'Unione Europea al riguardo, si basa sul fatto che gli ETS possano svolgere attività commerciale fruendo di benefici fiscali ma senza alterare le regole del mercato e della libera concorrenza. Questo rafforza l'esigenza degli enti di reperire risorse non solo dalla sfera pubblica ma anche dal mercato.

E' prevedibile, pertanto, che nel prossimo futuro il fundraising potrà diventare il principale mezzo di reperimento di risorse per tutti gli Enti del Terzo Settore, o almeno la quasi totalità.

Bisogna, però, tener conto che:

- la Riforma del Terzo Settore non è ancora completa;
- i dati ISTAT riportano che nel 2011 solo il 19,7% delle organizzazioni *nonprofit* censite dichiaravano di fare attività di raccolta fondi;
- non risultano altri dati a livello nazionale, autorevoli, disponibili riguardo all'utilizzo del fundraising nel Terzo Settore.

Si può, quindi, concludere confermando che non sia necessariamente vero per ogni altro Ente del Terzo Settore diverso dalla Lega del Filo d'Oro, che il fundraising sia il mezzo principale di reperimento di risorse.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BERETTA S., 2013, *Manuale operativo delle associazioni*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna (RN)
- BIZZARRI A., CARDINALI S., PICCIOTTI A., GREGORI G. L., 2017, *The evolution of fundraising in the Italian non profit context: The “Lega del Filo d’Oro” case*, Mercati e Competitività
- BOFONDI M., marzo 2017, “*Il lending-based crowdfunding: opportunità e rischi*”, Banca D’Italia Eurosystema
- BORZAGA C., DEFOURNY J., 2001, *L’impresa sociale in prospettiva europea*, Edizioni31, distribuzione via Internet
- GIUSEPPONI K., 2010, *Il non profit responsabile. Socialità ed economicità*, ARACNE editrice S.r.l., Roma
- MANFREDONIA M., SEPIO G., gennaio 2020, *Le parole del no profit/ Enti con personalità giuridica obbligati a comunicare il titolare effettivo*, Gruppo24ore – Quotidiano del Fisco
- MELANDRI V., 2017, *Fundraising. Il manuale più completo per fare raccolta fondi*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna (RN)
- MINCUZZI A., 20/01/2020, *L’Italia delle disuguaglianze: 3 miliardari più ricchi di 6 milioni di poveri*, Il Sole 24 ORE
- PACE R., 2004, *La creazione di valore nelle imprese sociali*, Pitagora Editrice Bologna
- PETTINACCI J., SEPIO G., 12/2019, *Le parole del No Profit/ Volontariato, integrabile il numero minimo di associati*, Gruppo24Ore, Quotidiano del Fisco
- PROPERSI A., 2012, *Gestione e bilanci degli enti non profit*, FrancoAngeli S.r.l., Milano
- SEAMAN B. A., YOUNG D. R., 2010, *Handbook of Research on Nonprofit Economics and Management*, Edward Elgar, Northampton, MA, USA
- SEPIO G., 04/01/2020, *Nuovo registro per coniugare finalità sociali e sostenibilità economica*, Gruppo24ore – Norme e Tributi, pag.19
- SEPIO G., 01/2020, *Enti non profit e attività commerciali: IVA e dirette su doppio binario*, Gruppo24ore – Norme e Tributi Mese, pag. 38/47

SEPIO G., 18/12/2019, *Le raccolte di fondi sono esenti se occasionali*, Gruppo24ore - Norme e Tributi, pag. 13

STIGLITZ J.E., SEN A., FITOUSSI J-P., 2010, *La misura sbagliata delle nostre vite. Perché il PIL non basta più per valutare benessere e progresso sociale*, Etas

VITTADINI G., 2002, *Liberi di scegliere. Dal welfare state alla welfare society*, Etas

ZAMAGNI S., BECCHETTI L., BRUNI L., 2016, *Taccuino di economia civile. E' tempo di una nuova economia*, Ecra

SITOGRAFIA

<http://press-magazine.it/commercialisti-nel-2020-le-linee-guida-dellorgano-di-controllo-degli-ETS/> (ultimo accesso 22/01/2020)

www.commercialisti.it (ultimo accesso 22/01/2020)

www.eba.europa.eu (ultimo accesso 21/01/2020)

www.fundraising.it (ultimo accesso 27/01/2020)

www.istat.it (ultimo accesso 27/01/2020)

www.legadelfilodoro.it (ultimo accesso 24/01/2020)

www.odcec.roma.it (ultimo accesso 22/01/2020)

www.rivistaimpresasociale.it (ultimo accesso 23/01/2020)

www.valeriomelandri.it (ultimo accesso 27/01/2020)

www.vita.it (ultimo accesso 27/01/2020)

www.zopa.com (ultimo accesso 30/12/2019)