

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

Le erogazioni nel campo sociale da parte delle fondazioni

di Francesco Santini*

Una delle aree di maggiore importanza dove è richiesto l'intervento delle fondazioni di erogazione italiane è oggi il settore sociale. Già la definizione è alquanto generica: vi si può comprendere dagli interventi a favore dei disabili fino a includere oratori, centri giovanili o azioni di "housing" sociale.

Oggi parlare di settore sociale genericamente non è più possibile, bensì gli interventi delle fondazioni di erogazione dovrebbero specializzarsi, all'interno di periodi predeterminati, in precise tematiche di intervento nell'ambito sociale.

La fase di analisi del contesto

La fase di analisi del contesto non è una delle solite ricerche a campione o di studi di fattibilità su interventi di cui si prevede una realizzazione in un ipotetico futuro, bensì è quella fase che deve essere svolta da ogni fondazione di erogazione (si ricorda qui a tale proposito il ruolo preponderante delle fondazioni di origine bancaria all'interno dello scarso panorama delle fondazioni *grantma-*

king italiane) per capire come investire il proprio capitale all'interno delle politiche sociali locali.

Tale scelta va fatta seguendo due livelli: il primo è il livello politico ovvero dell'analisi svolta dagli organi politici incaricati della realtà sociale. Tale livello include una forte presa di coscienza dell'amministrazione politica di una città (comune, provincia) di identificare le fondazioni di erogazione, non come casseforti che possano colmare i sempre maggiori buchi di bilancio delle amministrazioni pubbliche, bensì come capitali a disposizione per investire in settori ben specifici. Infatti pensare alle fondazioni come a "tappabuchi" dei bilanci comunali o provinciali e magari alle aziende non profit, che spesso mettono in opera e gestiscono per conto delle amministrazioni i progetti nel campo sociale, come "stampelle" di un'Amministrazione Pubblica poco coordinata e inefficace, è un pensiero che non può che replicare decenni di investimenti sbagliati della Pubblica Amministrazione.

Nell'analisi del contesto svolta ad un primo livello, quello più alto, quello politico dunque c'è e ci deve essere un incontro e scambio di idee, opinioni fra gli amministratori della comunità e gli amministratori della fondazione che insieme al consiglio di amministrazione e ad un eventuale consiglio di indirizzo o consulenti esterni, hanno il compito di definire le linee strategiche di intervento. Questo primo

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

livello, prettamente strategico come si ha modo di comprendere, non è un contesto che deve derivare da ragionamenti politici, bensì da quello che ogni amministratore pubblico dovrebbe conoscere, cioè le reali necessità sociali del territorio. Per questo anche la “macchina pubblica” si deve dotare e deve ascoltare quello che viene dal “basso”. Nello specifico: le ricerche, le pubblicazioni, gli articoli, le relazioni svolte dagli uffici di assistenza sociale di quartiere e dalle competenti attività sanitarie sono mezzi e luoghi presso cui e a cui l'amministratore pubblico si dovrebbe porre all'ascolto per capire le reali necessità dei propri cittadini.

Il secondo livello è maggiormente operativo e consiste nella conoscenza degli attori sociali, cioè delle organizzazioni del Terzo Settore che operano nel campo sociale e socio-assistenziale. Tale conoscenza non deve essere propria del livello strategico, bensì dovrebbe essere inserita fra le mansioni dei *grantmaker officer*.

Come già scritto in altri articoli, il *grantmaker officer* è colui che ha un ruolo operativo all'interno delle fondazioni di erogazione e che meglio di altri deve avere la conoscenza dell'operato delle singole aziende non profit che operano sul territorio.

Il *grantmaker officer* è dunque colui che in un certo senso ha il c.d. “polso della situazione”, colui che verifica l'effettivo stato di avanzamento del progetto e i risultati che ha raggiunto anche al termine del finanziamento concesso dalla fondazione.

Tale ruolo, che spesso si può confondere con un semplice quanto noioso lavoro di “contabile”, ne è ben distante, essendo il *grantmaker officer* colui che deve evitare sia il proseguimento di progetti fallimentari che il proseguire di finanziamenti a strutture inefficaci nell'impatto sociale dei progetti a loro finanziati.

Spesso purtroppo si rischia infatti che progetti di assistenza sociale, nei più disparati settori (handicap, tossicodipendenza, assistenza agli ex-carcerati), non abbiano il successo sperato, o se lo raggiungono, tale successo finisce con il concludersi del finanziamento erogato dalla fondazione.

Manca quindi da una parte la capacità delle aziende non profit di svolgere attività di raccolta fondi (*fundraising*), dall'altra l'incapacità delle fondazioni di stimolare questa attività nelle aziende stesse. Pionieristica in tale senso è stata l'iniziativa realizzata dalla Fondazione Crt, che, sull'esempio dei *matching grant* statunitensi, ha avviato nel 2006 il progetto Sapere Donare - UnoPerUno, un'iniziativa senza precedenti nazionali su larga scala, che ha generato in Piemonte e Valle d'Aosta un movimento di oltre 2 milioni di euro di donazioni da privati. Il successo del progetto non sta solo nell'aver aumentato la capacità di raccolta di risorse finanziarie presso la collettività, ma soprattutto nell'aver promosso la partecipazione diretta e responsabile dei singoli, secondo il principio filantropico del “fare insieme”. Con Sapere Donare INSIEME, naturale evoluzione del Progetto UnoPerUno, la Fondazione Crt si è impegnata a finanziare alcuni progetti in Piemonte e in Valle d'Aosta moltiplicando le risorse autonomamente reperite dall'organizzazione richiedente costituite esclusivamente da donazioni. (Per maggiori informazioni si visiti il sito <http://www.fondazione-crt.it/index/attivita/progettiFondazione/sapereDonare>).

Tutta questa attività di essere “radar” delle attività poste in essere nel settore sociale dall'Amministrazione Pubblica e dagli enti del settore non profit è da imputare al lavoro dei *grantmaker officer* che attraverso colloqui con il personale operativo delle associazioni può iniziare a costruirsi un bagaglio culturale, fatto anche di un'approfondita lettura del-

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

le statistiche disponibili per il suo ambito di lavoro (statistiche sull'immigrazione, sui servizi ai disabili, sull'incidenza di determinate patologie nel territorio di riferimento); bagaglio culturale che è unico e che può realmente essere un tesoro prezioso per gli amministratori delle fondazioni di erogazione nell'unire le capacità strategiche degli amministratori e quelle operative dei *grantmaker officer* per realizzare uno "sguardo d'insieme" vero e reale che possa far operare al meglio gli investimenti posti in essere dalle fondazioni.

Le modalità di investimento nel sociale

Cercando di archiviare gli interventi a pioggia nel settore sociale che troppo spesso nel passato hanno contraddistinto alcuni interventi erogativi, si pensa oggi a definire giustamente dei piani di intervento precisi su altrettante definite aree specifiche. Si prenda il caso della Fondazione Umana Mente, la fondazione di impresa del gruppo assicurativo-bancario Ras: tale fondazione investe in due aree del settore sociale ma definisce tale politica di intervento fin dalla sua *mission*.

Si legge infatti: «La missione di Umana Mente è dare risposte valide ed efficaci ai bisogni di chi è in situazione di disagio. Questo significa innanzitutto concentrare la propria attività nel settore sociale, giungendo alla definizione di specifici ambiti di intervento in cui operare» e inoltre si specificano le aree «quella della disabilità congenita intellettiva e quella del disagio minorile, nella quale, in particolare si comprendono tutte le situazioni di disagio nascosto o conclamato, che vanno dalla carenza di cure materiali ed affettive, al maltrattamento fisico e psicologico, fino all'abuso».

Non solo dunque agire nel sociale, ma con-

centrare l'attività all'interno di specifiche aree di questo settore.

Definire le aree di intervento aiuta sia la fondazione a capire dove concentrare gli investimenti, ma aiuta anche il Terzo Settore a non "utilizzare" la fondazione come una "seconda Amministrazione Pubblica" che può erogare costantemente, anno dopo anno, una medesima somma per i medesimi progetti.

Le modalità di investimento nel sociale dovrebbero prevedere dunque:

- 1) che la fondazione definisca le aree dove vuole intervenire dopo un'attenta lettura della realtà sociale (ci sono molti immigrati nella zona? Se sì, come vivono? Sono integrati? Se non lo sono, come li si può aiutare, quali servizi il Terzo Settore offre? Quali di questi servizi possono essere potenziati?);
- 2) che l'intervento deve essere circoscritto in un periodo di tempo prestabilito e non andare oltre: oltre i tre anni un intervento di erogazione costante, annuale, di contributi al medesimo ente rischia di diventare controproducente, facendo decrescere, quando presente, quella necessità degli enti non profit di raccogliere fondi da più fonti per non dover dipendere costantemente o dai contributi pubblici o dai contributi delle fondazioni (che, come già precisato, se ripetuti, rischiano di diventare una fotocopia delle erogazioni a pioggia proprie di un passato intervento degli enti locali nel settore del finanziamento agli enti non profit attivi nel sociale);
- 3) che l'intervento nasca da una lettura e confronto su un progetto presentato dall'azienda non profit alla fondazione *grant-making*. Tale progetto dovrebbe essere oggetto di incontri fra i responsabili operativi delle rispettive entità, questo in modo da comprendere realmente quali sono le capacità dell'azienda non profit di progettare, costruire, realizzare il progetto e dall'altra

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

parte le capacità della fondazione di saperlo seguire e valutare nel tempo;

- 4) un preciso sistema di valutazione dell'intervento attraverso schede di monitoraggio, visite in loco, interviste ai beneficiari del progetto realizzato dall'associazione non profit;
- 5) che la fondazione abbia la capacità e le potenzialità di far sedere allo stesso tavolo più attori attivi nella medesima area di intervento.

Quest'ultima precisazione è quanto di più importante ci sia da fare attualmente nel settore sociale, specialmente in questo periodo di crisi sia degli investimenti pubblici che privati (non si dimentichi che molte fondazioni di origine bancaria non percepiranno, nel 2009, dalle banche di cui sono azionarie i dividendi a causa della crisi finanziaria mondiale che ha toccato anche gli istituti di credito italiani). Realmente oggi le fondazioni possono fare quello che la politica non ha potuto o saputo fare nel corso degli anni ovvero possono mettere attorno ad un tavolo enti non profit che restano divisi ancora oggi da rigidi steccati dettati da motivi ideologici o religiosi.

Si rischia infatti di avere ancora oggi una assistenza laica e una cattolica, un servizio sociale progressista o conservatore con tutte le ripercussioni che si possono avere sui beneficiari stessi del servizio. Se tali enti operassero in un reale regime di concorrenza, quale purtroppo non si ha ancora in Italia nel settore del privato sociale e delle convenzioni per la gestione di alcuni servizi "pubblici", forse si avrebbe un reale beneficio, la creazione di *best practice* indipendenti dal "colore" dell'associazione. Le fondazioni di erogazione possono avere in sé lo slancio per scavalcare queste problematiche e forti della loro capacità di investimento possono favorire il confronto tra più enti per ragionare insieme su un problema specifico.

Un esempio da seguire

Per rendere concreto quanto esplicitato nella parte precedente dell'articolo si prendono ad esempio le linee guida 2008-2011 della Fondazione Vodafone Italia.

La Fondazione intende focalizzare i propri interventi nell'ambito delle periferie, ponendo ancora al centro dell'attività le situazioni di grave emarginazione sociale.

Per periferie si intendono "aree disagiate delle città" indipendentemente dalla loro collocazione effettiva nel centro o ai margini degli agglomerati urbani ovvero "aree depresse" dove vi sia un'alta concentrazione di problemi sociali, economici, ambientali e che necessitano di interventi integrati per poter affrontare al meglio lo sviluppo sociale e territoriale.

La Fondazione, nell'esercizio 1° aprile 2008 - 31 marzo 2009 finanzia progetti nelle aree periferiche.

In questa prima parte non solo si definisce un settore di intervento, quello sociale, ma si definisce anche l'area geografica entro la quale si interviene in un contesto cittadino. Operando su tutto il territorio italiano la Fondazione Vodafone fornisce dunque due precisi criteri per le aziende non profit per definire il loro progetto:

- che ponga al centro il contrasto dell'emarginazione sociale;
- che tale emarginazione sia in atto in zone periferiche della città.

Continuando viene specificato che i progetti: «Intervengono sui fenomeni aggregativi giovanili devianti (promuovendo nuovi luoghi di aggregazione diversi dalla strada, sviluppando progetti che coniughino impegno, sport, attività ludico-educative collegate al mondo della musica, favorendo la prevenzione e offrendo alternative concrete alla devianza). Mirino a una riqualificazione di quartieri "sensibili", diminuendo le situazioni conflittuali che generano la non omogeneità

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

(conflitti tra anziani e giovani, tra coloro che vivono e lavorano in un quartiere e coloro che invece lo considerano un “quartiere dormitorio”, tra popolazione e migranti o tra migranti e migranti).

Mirino a superare lo stato di abbandono delle persone povere, immigrate, e/o anziane favorendone la loro valorizzazione in quanto risorse per il territorio in cui vivono e contribuendo alla loro integrazione sociale.».

Qui viene specificato l'outcome desiderato, cioè il risultato che la fondazione vuole ottenere dall'investimento (perché bisogna parlare oramai di investimenti nel sociale, il termine finanziamento presuppone troppo spesso la non corrispondenza di un ritorno in termini di efficacia dell'intervento).

Ed infine, rispetto agli ambiti sopra esposti, verranno preferiti progetti che:

- presentino interventi integrati che vadano ad agire in più ambiti;
- prevedano un coinvolgimento complessivo di tutte le forze in campo (istituzioni locali, enti non profit, enti profit e privati cittadini);
- rendano efficaci reti solidali preesistenti

oppure intervengano in aree territoriali in cui ad oggi vi sia completa “mancanza di risposte” ai problemi evidenziati.

Qui è realmente espressa la capacità di una fondazione (che poi va anche tradotta in modo operativo) di leggere una società, di capire un'emergenza reale e di definire come può “dare una mano” ai protagonisti del sociale, cioè alle aziende non profit, a realizzare i progetti. È esplicito l'invito alle medesime a presentare progetti in collaborazione con altre realtà non solo non profit, ma anche coordinandosi con gli enti locali (si pensi ad un intervento di “sportello ascolto” in un'area socialmente degradata svolta senza la collaborazione dei servizi sociali del Comune) e persino con le aziende profit.

Collaborazione pare dunque essere la strada su cui le aziende non profit e le fondazioni di erogazione possono camminare insieme per dare piena vita ai progetti di intervento nel settore sociale.

* collaboratore *Philanthropy Centro Studi*
Università di Bologna
www.philanthropy-centrostudi.it

STRUMENTI E SOLUZIONI DI GUIDA AL DIRITTO



**NUOVA
EDIZIONE**

PERCENTO

Rivalutazione monetaria e calcolo degli interessi

A cura di R. Preden, A. Preden, V. Papi

Pagg. 296 + CD-Rom – € 36,00

Il prodotto è disponibile anche nelle librerie professionali.

Trova quella più vicina all'indirizzo www.librerie.ilssole24ore.com

Gruppo



La cultura dei fatti.