

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

Il co-finanziamento dei progetti: necessità operativa o richiesta inopportuna?

di Francesco Santini*

Nei progetti che vengono presentati alle fondazioni di erogazione spesso si rende necessario prevedere un adeguato co-finanziamento del progetto medesimo. Il co-finanziamento è quella parte economica del progetto che viene coperta attraverso l'utilizzo di fondi propri dell'azienda non profit oppure attraverso finanziamenti di terzi o donazioni di terzi siano enti non profit, enti pubblici o persone fisiche o fin anche imprese.

Una semplice osservazione dei moduli attraverso cui le aziende non profit possono presentare richieste di contributo alle fondazioni od enti di erogazioni italiani si può dedurre come il co-finanziamento sia, almeno a livello informativo, un necessario dato da fornire.

Ci si pone però ora di fronte ad un bivio e ad una domanda: il co-finanziamento è una richiesta giustificata o è un puro atteggiamento difensivo posto in essere dagli enti *grantmaking*? Un mio collega che lavora nel settore

della raccolta fondi all'interno di una azienda non profit di medie dimensioni sostiene come la richiesta di co-finanziamento sia un po' come il non aver fiducia al cento per cento dell'organizzazione che presenta un progetto e la contestuale richiesta di contributo.

Per rispondere a questo suo lecito dubbio è necessario riprendere però alcuni argomenti già affrontati in altri articoli di questa rubrica.

L'origine della richiesta di co-finanziamento

Non volendo fare qui una ricostruzione storica di chi sia stata la prima ad attuarla o da quando le fondazioni di erogazione italiane richiedano un adeguato co-finanziamento di un progetto, si può però constatare che probabilmente tale richiesta di trovare differenti fonti di sostegno di un progetto sia anche da iscriverne al passato, non sempre lucente, della gestione dei fondi pubblici o, quand'anche di fondi erogati da fondazioni private, ovvero nell'erogazione "a pioggia" di fondi. L'erogazione "a pioggia" non è tanto l'erogazione, come spesso viene confusa, ad "amici di amici" quanto quella tipologia di erogazioni di importo non consistente erogate per non scontentare nessuno. Ciò ha generato nel tempo una sorta di cordone ombelicale da finanziatore a finanziato che non è iscrivibile all'inter-

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

no di nessun rapporto contrattuale esistente ma solamente all'interno di una cattiva abitudine, diventata prassi, che non ha apportato benefici né alle aziende non profit che vivacchiavano sul "contributo annuale" né all'ente pubblico o privato che non dispiegava le proprie capacità di lettura del territorio e della realtà sociale ma si limitava ad un semplice lavoro contabile ed amministrativo.

Con il passare del tempo però sia la carenza di fondi pubblici, sia una maggiore professionalità all'interno di alcune fondazioni di erogazione ha portato a valutare alcune tattiche per arginare questo fenomeno e per attuare quel ruolo "educativo" (iscrivibile all'interno del ruolo di partner finanziatore) che le fondazioni di erogazione possono avere nei confronti del beneficiario.

Co-finanziamento: una questione di fiducia?

È dunque il co-finanziamento una questione di mancanza di fiducia degli enti di erogazione nei confronti delle aziende non profit? Forse l'affermazione può anche contenere in sé una qual certa verità, ma per dare una risposta risolutiva è necessario porre un'altra domanda e porla alle aziende non profit. Come le aziende non profit possono dimostrare la loro professionalità, trasmettere questa fiducia che richiedono all'ente finanziatore? L'affermazione del mio collega era sì vera, ma andrebbe però spiegato come la fiducia delle aziende non profit è trasmettibile? Forse attraverso i bilanci, forse attraverso il bilancio di missione o il bilancio sociale? Oppure forse attraverso un ente che certifica il bilancio?

Le aziende non profit spesso per trasmettere i loro risultati mostrano grafici, dati, cifre, foto, ma forse neppure questo è sufficiente per dare fiducia.

La risposta a questo secondo set di domande

però non potrà sicuramente essere da me data in questo articolo, ma è una domanda a cui le aziende non profit dovrebbero iniziare a capire come rispondere perché ogni giorno la richiesta si fa sempre più pressante.

Nell'attesa, gli enti di erogazione, si attrezzano con le tecniche, spesso importate dalle fondazioni *grantmaking* di oltreoceano, fra cui quella di richiedere un adeguato co-finanziamento del progetto. Il co-finanziamento infatti è uno dei criteri con cui l'ente di erogazione può valutare non tanto l'efficacia o meno di un progetto a risolvere un determinato problema, quanto la sua sostenibilità economica nel tempo. Se anche altri enti hanno promesso un determinato contributo a sostegno allora è più probabile che, dal punto di vista di un'analisi del budget di progetto, specialmente se pluriennale, si possa valutare con maggiore positività l'iniziativa.

Co-finanziamento: quanto e quando?

Posto dunque che il co-finanziamento, al momento attuale, risulta una necessità "difensiva" degli enti di erogazione ci si domanda come rispondere a questa richiesta.

Tornando alla domanda iniziale del mio collega vado ora a specificare la motivazione da cui questa derivava: se infatti un ente di erogazione trova che il progetto dell'azienda non profit sia sostenibile e risponda ad un determinato bisogno in modo efficace allora perché non sostenerlo in toto? Ovvero al 100% del suo costo?

Qui entra in gioco l'aspetto culturale che, a mio parere, è insito nella missione degli stessi enti di erogazione in Italia: tali enti infatti possono, attraverso il co-finanziamento, "obbligare" le aziende non profit a trovare altre fonti andando a conoscere ed attuare le tecniche e strategie di *fundraising*.

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

Il *fundraising* in Italia è ancora una cenerentola del non profit, è ben radicato nelle grandi aziende non profit che hanno budget e professionalità da investire, ma è ancora una scienza misconosciuta, quando non voluta, nelle altre aziende non profit.

Il co-finanziamento imposto, già in sede di presentazione della richiesta di contributo, ha dunque un ruolo educativo, obbliga a pensare ad altre fonti, obbliga consigli di amministrazione di aziende non profit ha fare loro il primo passo dando esempio di generosità ed attaccamento alla missione dell'azienda non profit, obbliga volontari a non ripetere ogni anno le cene sociali dove non si riescono a coinvolgere le nuove generazioni, obbliga i dipendenti di certe aziende non profit a non pensare come "timbratori di un cartellino" ma come i primi trasmettitori (dal portinaio fin su alla segreteria di presidenza) ad essere tutti i primi *fundraiser* dell'azienda non profit.

Assunto ora il co-finanziamento nel suo ruolo educativo, va dunque quantificato. La domanda che spesso ci si sente porre è la seguente: «quanta parte del progetto devo co-finanziare affinché sia approvato?» Dietro questa domanda c'è ancora purtroppo quella mentalità derivante dal devastante effetto che hanno avuto e hanno le erogazioni "a pioggia" ovvero quella di abituare il richiedente a voler capire quali siano i criteri con cui presentando nel modo migliore la richiesta di contributo si possa già avere contestualmente in mano la risposta affermativa del contributo erogato.

Prima di tutto non è che se un progetto costa 100 e l'azienda non profit mette 90 e chiede 10 il progetto viene automaticamente finanziato in quanto c'è un ottimo rapporto tra fondi richiesti e fondi propri o di terzi messi a disposizione. Come sappiamo i criteri di valutazione sono differenti da ente di erogazione ad ente di erogazione e non è mia volontà inserirli all'interno di questo articolo, dunque si ri-

manderà l'approfondimento ad un nuovo articolo di questa rubrica.

Il co-finanziamento deve essere prima di tutto di tipo economico: troppo spesso si vedono co-finanziamenti derivanti da un calcolo di ore-uomo di personale strutturato, cioè di dipendenti assunti a tempo indeterminato dall'azienda non profit richiedente che dedicheranno un determinato ammontare di ore a quel progetto se verrà finanziato. Tale modalità di co-finanziamento è da escludere in sede di valutazione della richiesta di contributo da parte dell'ente di erogazione in quanto non si tratta di un co-finanziamento reale, monetario ed oltremodo non è verificabile: come fa un ente *grantmaking* a controllare che quel personale ha fatto esattamente quelle ore-uomo inserite nel progetto per portarlo a termine? Dovrebbe un ente di erogazione assumere persino un ruolo ispettivo al fine di verificare ciò oppure forse non ritorna nuovamente la domanda iniziale di come le aziende non profit possono dare fiducia all'ente finanziatore?

Altra modalità non accettabile è quella economica ma non verificabile da dati di bilancio: se su un progetto che ha un costo totale di euro 50mila, l'azienda non profit assicura fondi propri per euro 25mila ma non specifica la voce di bilancio da cui questi fondi verranno prelevati o in cui sono iscritti, come si fa ad avere la certezza del co-finanziamento?

Anche le tempistiche con cui i fondi propri o di terzi saranno resi disponibili è una potenziale discriminante: se si inserisce nella richiesta di contributo di aver fatto richieste di contributo ad altri enti ma non è specificato entro quando si avrà la certezza che vengano deliberati oppure se lo sono stati entro quando verranno erogati, è ben difficile per un ente che deve valutare se sostenere o meno economicamente il progetto dare una risposta affermativa.

FONDAZIONI SOTTO LALENTE

Il co-finanziamento: l'inizio di un incubo

Per molte aziende non profit forse il co-finanziamento risulta un incubo ovvero se tutti gli enti che erogano fondi alle aziende non profit richiedono un co-finanziamento quando mai si potranno ricevere dei contributi?

In primo luogo non tutte le fondazioni o associazioni che fanno erogazione di fondi ritengono discriminante una presenza o meno di un co-finanziamento. Ci sono enti che nel modulo di richiesta del contributo standardizzato per le aziende non profit richiedono il co-finanziamento, ma poi all'atto deliberativo non ne tengono conto in maniera vincolante. Altri invece, sospinti giustamente dalla grave crisi finanziaria che ha anche intaccato i capitali di molti enti di erogazione in Italia, sia privati che pubblici, hanno iniziato a valutare con maggiore rigore quelle richieste di contributo che hanno una presenza di fondi propri o di terzi a sostegno del progetto.

In secondo luogo il co-finanziamento non deve essere il motivo per cui una richiesta di contributo si debba trasformare nel peggiore dei film dell'*horror*, pieni di ansia e timore di cosa possa accadere all'azienda non profit se non riceverà «quel contributo che abbiamo richiesto al tal ente pubblico o alla tal fondazione», anzi può invece essere la freccia da scoccare quando un'azienda non profit si è troppo spesso adagiata sui contributi pubblici, sulle convenzioni annuali con gli enti pubblici per l'erogazione di servizi che da un parte danno ossigeno dall'altra parte strangolano la natura stessa dell'ente non profit che non è nato per essere la stampella di un settore pubblico inefficiente, né di un settore privato che va invece ad interessarsi solamente delle aree dove c'è un profitto sicuro.

Il centro che questa freccia andrà a colpire è il *fundraising* che non è un'arte o una scien-

za che solo pochi consulenti conoscono, bensì un qualcosa di innato in ogni azienda non profit, ma che purtroppo l'assistenzialismo a cui lo Stato ha abituato i cittadini italiani da troppi decenni ha fatto dimenticare nel tempo.

La soluzione: co-finanziamento e fundraising

In un Terzo Settore italiano perfetto le fondazioni di erogazione avrebbero tanto personale e tanti strumenti da poter verificare attentamente tutti i progetti presentati dalle aziende non profit, dall'altra parte le aziende non profit avrebbero trovato la modalità con cui dimostrare con assoluta certezza i risultati del proprio lavoro. Ma non è così ed allora, per ora, sono necessarie delle soluzioni temporanee che si chiamano da una parte co-finanziamento, richiesto dagli enti di erogazione, e dall'altra, *fundraising*. Le fondazioni di erogazione si devono impegnare maggiormente a verificare la natura dei co-finanziamenti e far sì che questo sia un criterio non solo richiesto ma anche vincolante in sede di valutazione, dall'altra le aziende non profit devono maggiormente conoscere cos'è il *fundraising* e metterlo in pratica. *Fundraising* non vuol dire solamente essere capaci di raccogliere fondi ma rivedere la propria organizzazione interna, fare bilanci chiari, proporre progetti reali e realistici, descrivere risultati in modo sincero, evidenziare le difficoltà, senza tralasciare gli errori.

Altrimenti continueremo a vivere nel Terzo Settore credendo tutti che sia «il mondo dove si fa del bene agli altri», ma in cui poi gli stessi attori che lo vivono non hanno fiducia l'uno dell'altro. ■

* docente master in fundraising
 Università di Bologna
www.master-fundraising.it