



Filantropi al bivio: trasformarli in azionisti

I poveri non sono più tali quando diventano un soggetto economico produttivo.

Se questo slogan che continuiamo a ripetere è vero, significa che la filantropia non può essere il metodo giusto per uscire dalla povertà perché è una forma di distribuzione di beni senza il coinvolgimento dei poveri nella produzione di quei beni, che rimangono fruitori passivi delle decisioni dei filantropi. Allora la filantropia è un male e i filantropi sono cattivi? Ci siamo posti la domanda con il collega Stefano Frisoli che ha un osservatorio privilegiato sulla situazione italiana e su un non profit piuttosto aggressivo e sviluppato. Io invece guardo un po' in giro per il mondo.

LA GENEROSITÀ È INTELLIGENTE, LA FILANTROPIA, UN ERRORE DI PROSPETTIVA

Muhammad Yunus alla domanda se la filantropia sia un male, ci aveva risposto che in sé è una cosa buona ma ha il grande difetto che il bisogno non sarà mai colmato definitivamente e i beni non tornano indietro e finiscono. Se non si crea un sistema economico dove un bene può fruttare, alla fine i poveri rimarranno come prima. La teoria del BoP (base della piramide cioè i poveri) sviluppata da C.K. Prahalad parte dall'idea che i poveri sono il più grande mercato potenziale e quindi se si adattano le condizioni del mercato rendendolo accessibile ai poveri questi diventeranno un soggetto economico che produce e consuma. Amartya Sen ha teorizzato le "capabilities" cioè le capacità, le risorse dei poveri. E ricordiamo il nostro Vescovo Eugenio Corecco: un uomo è molto di più del suo bisogno.

La generosità è un sentimento intelligente perché ci immette nella prospettiva del "bene comune", la sola ad avere uno spiraglio di spe-

ranza per l'umanità. Bisogna però modificare il metodo di intervento che nasce dalla generosità. Il "generoso" filantropo deve trasformarsi in investitore, in azionista, affinché il povero possa diventare un attivo produttore. I modelli ci sono, ad esempio nei tre libri di Yunus.

Nel variegato mondo del non-profit italiano un mantra inarrestabile si sente riecheggiare da tempo:

**I francesi
della Danone
che hanno finanziato
la Grameen-Danone
per produrre yogurt
ad alto valore nutritivo
ma a basso prezzo,
per i bambini
del Bangladesh,
avrebbero potuto fare
una cospicua offerta a
Yunus,
invece sono diventati
azionisti felici
di non ricevere
dividendi***

mancano risorse. Effettivamente le risorse per il settore non sono molte e decrescono nel tempo. Quale soluzione quindi? Abbandonare ambiti di intervento o diminuire le azioni possibili?

Ed ecco allora la madre di tutte le soluzioni: professionalizzare il fundraising per diventare setacciatori

di fondi. La figura del mecenate - filantropo, oggi è sostituita dalle Fondazioni. In Italia il numero delle Fondazioni è in decisa crescita dal 2000 in poi. Ma cosa fanno queste Fondazioni? Di fatto possiamo dividerle in due generi: erogative e operative (ossia se forniscono direttamente servizi).

Quindi il sistema del non - profit italiano si regge su due pilastri: il legame con la pubblica amministrazione e la relazione con le Fondazioni. Prevale un modello che lega mani e piedi gli enti alla fonte del finanziamento, pubblico o privato che sia. Ma è possibile pensare una risorsa che generi risorsa?

È possibile pensare che esista una risposta economica che affermi la sostenibilità finanziaria del terzo settore e che abbia anche uno sguardo diverso nell'interpretare la società moderna? La svolta ritengo sia rappresentata proprio dalla sostenibilità economica delle attività. Ci sono segnali chiari in questa direzione. La cooperative sociali di tipo B che tutti i giorni si misurano con il mercato facendo vera inclusione sociale sono lì a testimoniare. La battaglia culturale è però tutta da giocare.

Per sopravvivere il mondo del non - profit dovrà cambiare, ma parimenti dovrà cambiare anche l'idea stessa di donazione.

La filantropia nelle sue molteplici forme deve sostanzialmente cambiare la modalità di coinvolgimento. Non più solo le azioni di distribution e monitoring, ma una attiva partnership con l'ente. Azionisti solidali, solidali - erogatori per le azioni di start up, imprenditori - solidali disposti a condividere know-how o servizi.

C'è spazio per far crescere una nuova cultura della donazione. Oggi è già possibile. ■

*L'episodio è raccontato in dettaglio da Muhammad Yunus nei suoi libri