Gruppo di lavoro 3

-Filantropia e Funding-

Giovedì, 15 giugno 2023
Padova - Fenice Green Energy park

Ore 09.00 **Org. Sportive**
Ore 11.30 **Coop/Imprese sociali**
Ore 15.00 **APS/ODV**

- **Il perimetro della discussione**

Un patrimonio per uno scopo. In queste cinque parole si è sempre descritta la natura e la "funzione obiettivo" delle Fondazioni che, diversamente dall'associazionismo e dall'imprenditoria sociale, definiscono la loro missione partendo da uno *stock* di risorse orientate verso una finalità d'interesse generale. Nel corso del tempo l'esperienza delle fondazioni (oggi in Italia sono 7441 e occupano oltre 100 mila persone) si è fortemente dilatata ben oltre le note *fondazioni di origine bancaria*, ridefinendosi come "*d'impresa*" e poi "*di partecipazione*". Nel corso degli ultimi 15 anni la spinta orientata alla *responsabilità d'impresa* e alla costruzione di *governance multistakeholder* per la gestione di attività in ambito culturale (teatri e musei in particolare), ha lasciato il passo ad una nuova genia di fondazioni che hanno legato il proprio destino a quello *delle comunità* in cui son nate. Sullo scenario anche la filantropia "di famiglia": patrimoni personali dedicati al raggiungimento del benessere collettivo capaci di generare un legame certamente originale.

La diffusione della filantropia in Italia, nella pluralità di forme descritte, sta caratterizzando quello che possiamo definire un "modello italiano". Si tratta, infatti, di uno schema relazionale che predilige la costruzione di una relazione tra chi eroga sostegni e chi realizza gli interventi che vada oltre il dare e il ricevere, ma si connoti sempre più all'interno dei confini di un partenariato. In altri termini possiamo dire che il valore non coincide con l'importo economico erogato, ma con la qualità della relazione e dell'impatto a cui tende il progetto.

Gli ultimi dati tratti dall'Osservatorio sulla Filantropia curato da Italia Non Profit evidenziano come le Fondazioni operano sempre più frequentemente in una logica di co-

progettazione. Il 53% accompagna il finanziamento economico con un maggior coinvolgimento nei progetti e nell'affiancamento all'ente.

Ad essere offerte sono:

+ risorse intangibili
+ competenze
+ know-how
+ esperienze

Un altro dato che ci aiuta a fotografare il terreno della relazione tra Filantropia e raccolta fondi è osservabile nel **"come" vengono intercettati i progetti da sostenere.**

È in aumento il numero di Fondazioni che rendono disponibile una piattaforma o un percorso strutturato per la presentazione dei progetti o dello stesso ente (sempre dati INP). Nel 2022 quasi il 50% si è affidato a un *form online* (il 46% nel 2021); stabile il contatto offline che si attesta intorno al 37% mentre risulta in calo il contatto diretto, che sembra esser stato preferito solo dal 13% delle fondazioni italiane.

Il 61% delle opportunità filantropiche mappate nel 2022 sono bandi, dato confermato dalle strategie di supporto più diffuse tra le Fondazioni.

Al primo posto troviamo "Programmi, Bandi e Grant", al secondo "sponsorizzazioni e patrocini" mentre al terzo "borse di studio e tirocini".

Chi sono i beneficiari e gli stakeholder più rilevanti?

I beneficiari dell'azione erogativa delle fondazioni son in gran parte Associazioni, Cooperative e Imprese sociali, come a ***voler certificare*** tutta quella pluralità di soggetti che hanno un interesse generale. Ovviamente questi soggetti presentano una unità di fini, ma non sono uniformi: ogni tipologia giuridica genera valore in maniera diversa (es: dono-volontariato; scambio beni e servizi/impresa social; advocacy/ associazionismo; ecc.)

I temi

Fondazioni ed enti non profit sono allineati negli intenti e negli obiettivi. Seppur con diverso ordine di priorità, condividono e perseguono le stesse cause sociali.

Assistenza sociale e sanitaria, ricerca e formazione, arte e cultura. Anche rispetto ai grandi temi trasversali dell'attualità, ci sono grandi convergenze tra quello che le Fondazioni e i destinatari del loro supporto considerano come sfide del nostro tempo. Potremmo dire che esiste una reale direzione comune.

C'è accordo sulla sfida prioritaria della coesione e inclusione sociale e una grande attenzione alle future generazioni.

Siamo comunque all'interno di un sistema, quello filantropico, che possiamo definire "giovane" e che certamente è in grande evoluzione. L'evoluzione non dipende da un comprensibile percorso interno di definizione e maturazione dei processi ma anche da alcuni fattori esterni, che con vivacità contribuiscono alla costruzione del comportamento filantropico.

Quattro, in particolar modo, i fattori che vanno tenuti in considerazione.

- **Il sistema di fundraising e le azioni di *Fund seeking*;**
- **il valore determinato dai beni relazionali nella costruzione di benessere comunitario;**
- **la proiezione verso un sistema di welfare generativo;**
- **il delinearsi di strumenti per il dono con particolare attenzione alla loro digitalizzazione.**

Domande che guideranno la discussione

Quello che può essere utile approfondire e delineare, nell'ambito del "modello Italiano" di filantropia, per stabilire come può evolversi la relazione filantropia - funding ed Enti del Terzo settore è:

. Quali modalità di costruzione di questa relazione soddisfano entrambi gli attori in campo?
. È preferibile il trend che vede ridursi le erogazioni a vantaggio della co-progettazione?
. Quali elementi caratterizzano la costruzione di una buona proposta per le fondazioni italiane?
. Quanto incide la qualità dell'organizzazione (*capacity buiding*) sull'impatto del progetto?

• Quali sono le funzioni/competenze necessarie per una relazione continuativa con le fondazioni?
• Quali fattori determinano il raggiungimento degli obiettivi di chi eroga e di chi realizza il progetto?
• Quali le aspettative di entrambi e soprattutto, quanto incidono visibilità e relazione? Quanto l'adozione di sistemi oggettivi di monitoraggio e valutazione?
• Come misurare il valore di un progetto?
• Come non cadere nella trappola della "dipendenza del percorso"? (per le Fondazioni)
• Come innovare attraverso strategie di *funding mix*, i finanziamenti delle fondazioni?