



OPES FUND, LA SCINTILLA DEL VALORE SOCIALE



**fondazione
cariplo**

Collana Impatto responsabile
L'IMPACT INVESTING DELLA FONDAZIONE



INDICE

PERCHÉ...

... la collana impatto responsabile 2

PERCHÉ...

... l'importanza di creare valore 4

ANALISI

Investire un patrimonio per realizzare una nuova filantropia 6

L'INTERVENTO di Guzzetti:

Ma la filantropia oggi in Italia non ha aiuti 14

INTERVISTA A ROCCO CORIGLIANO

Diversificare il rischio per il bene degli altri 16

COME UNA STORIA

Il sogno di un nuovo umanesimo condiviso 22



...LA COLLANA IMPATTO RESPONSABILE

Portare la responsabilità di un patrimonio importante come quello di Fondazione Cariplo richiede prima di tutto una gestione oculata e una coerente allocazione delle erogazioni. Tuttavia, c'è un ulteriore fattore che sta assumendo sempre maggiore importanza nel modello sociale di cui la Fondazione si fa promotrice. E cioè la capacità di essere trasparenti e saper condividere obiettivi e risultati con i propri stakeholder. Ecco il perché della Collana Impatto Responsabile.

Attraverso una serie di storie indicative del proprio impatto nella società, Fondazione Cariplo intende condividere con i propri stakeholder il "racconto" dell'impegno di oggi. E quello del futuro. Nella convinzione che questa sia la strada per aggregare le forze positive, e per creare quelle community che siano il punto di riferimento di domani.



LE RAGIONI DEL PROGETTO

...OPES IMPACT FUND

Questo secondo ebook della Collana Impatto Responsabile analizza e racconta Opes Impact Fund, una delle iniziative attraverso le quali Fondazione Cariplo sta concretizzando la propria svolta in investitore socialmente responsabile (Sri). Opes è una realtà che l'ente milanese ha contribuito a creare (a cavallo tra il 2012 e il 2013) e di cui è uno dei principali donatori: si tratta di uno dei pochi fondi di investimento che, al mondo, si occupano di sostenere imprese sociali in **fasi iniziali del ciclo di vita** (early stage) e che propongono **soluzioni per alleviare i problemi più persistenti** che affliggono la popolazione a basso reddito (l'impatto sociale). È un fondo, dunque agisce con regole finanziarie. Ma, nello stesso tempo, con modalità e tempi di azione del tutto opposte a quelle della speculazione. È un "laboratorio" della finanza sociale che verrà.



LE RAGIONI DI QUESTO EBOOK





PIONIERI DELL'IMPACT INVESTING A SOSTEGNO DELL'IMPRESA SOCIALE

Investire in soluzioni efficaci per alleviare i problemi più urgenti della popolazione a basso reddito. È nella parola “efficaci” che va ricercato il motivo della nascita di Opes Impact Fund, Fondazione senza scopo di lucro che opera secondo le logiche dell’impact investing e si propone di diffondere il modello nel nostro Paese. Insieme a Fondazione Cariplo che sta percorrendo questa strada in diversi modi. Uno è proprio Opes.

Opes Impact Fund viene presentata come investitore in imprese sociali a Milano a inizio del 2013 per volontà di un gruppo di promotori istituzionali che vogliono rispondere alla necessità di contribuire a creare qualcosa di duraturo: Altromercato, Acra, Microventures, Fondazione Maria Enrica, Fem.

L'idea prende forma durante un viaggio compiuto nell'aprile del 2011 da Elena Casolari, allora consigliere della Onlus Fem; Stefano Magnoni all'epoca presidente di Fem; Pier Mario Vello (il segretario generale di Fondazione Cariplo scomparso prematuramente a giugno 2014) e Davide Invernizzi (Fondazione Cariplo), che si recano in India per visitare alcune realtà su cui stava lavorando Fem. In India, partecipano al Forum sull'impresa sociale e l'impact investing. In quell'occasione, prendono consapevolezza che quella è la strada giusta.

Nella nascita di Opes Impact Fund, dunque, è stato determinante il ruolo di Fondazione Cariplo, che ne è uno dei donatori



insieme alla Compagnia di San Paolo, alla Fondazione Umano Progresso e alla Fondazione De Agostini. In particolare, per Fondazione Cariplo, che ha vinto nel 2014 il premio di investitore Sri (socially responsible investing) assegnato dal Forum per la finanza sostenibile, Opes è stata uno dei passaggi concreti per affrontare il nuovo scenario della filantropia. Uno scenario in cui le Fondazioni (i più importanti enti erogatori di fondi) hanno iniziato a interrogarsi da tempo su quali siano le modalità più appropriate per allocare le risorse, a fronte delle criticità riscontrate negli interventi su cui non c'è continuità di monitoraggio. Una delle risposte è stata cercare di avvicinare un modo diverso di fare finanza. La finanza Sri, appunto. Ambito in cui rientra il mondo dell'impact investing, ossia gli investimenti per cui "conta" l'impatto sociale oltre che l'equilibrio economico.

La finanza ha acceso la luce su questo mondo qualche anno fa, con un famoso report di Jp Morgan che ha indicato in mille miliardi il potenziale di investimento legato all'impact investing entro la fine del decennio. Analisi più recenti hanno confermato l'interesse. Nel report "Money for Good" pubblicato a maggio da Hope consulting emerge che il 48% degli High Net Worth Individual residenti in Usa, i cui asset ammontano a 120 miliardi di dollari, sono "interessati" e vogliono conoscere meglio l'universo dell'impact investing. Nel report di Monitor Institute "Investing for social & environmental impact" si stima che l'impact investing possa crescere fino all'1% del totale degli asset under management, che corrisponde a circa 500 miliardi di dollari.

L'IMPRESA SOCIALE

Il rischio, in questo nuovo universo dell'investire a impatto, è perdere di vista l'obiettivo originario: il sostegno all'impresa in qualità di soggetto capace di effetti socialmente rilevanti. Il concetto di impresa sociale, peraltro, non è nuovo. In Italia,



l'evidenza del fenomeno risale agli anni Settanta. Si tratta di organizzazioni dedite a perseguire finalità sociali operando all'interno del mercato concorrenziale. Un'impresa che genera un impatto sociale e/o ambientale misurabile ed è sostenibile economicamente, tanto da poter ipotizzare un ritorno (piccolo e paziente) finanziario per gli investitori.

Negli anni 80 Bill Drayton, fondatore di Ashoka (l'organizzazione che ha fatto da apripista dell'imprenditoria sociale a livello globale), riconosce alle imprese sociali e agli imprenditori sociali la capacità di rivoluzionare le industrie e i paradigmi di mercato. Da allora gli advocates (cioè i sostenitori) di queste "modalità di mercato" sono cresciuti (Skoll World Forum, *Clinton Global Initiative*, *Schwab Foundation*, *Grameen Creative Lab*, *Yunus Centre*).

IMPATTO E SOSTENIBILITA' ECONOMICA

Opes sostiene lo sviluppo di progetti imprenditoriali che si propongono di avere un impatto sociale significativo e durevole nel tempo e che al contempo siano sostenibili economicamente. Tre sono le condizioni necessarie per poter ottenere il sostegno di Opes:

- 1) essere un imprenditore preparato e competente, con un'autentica motivazione sociale;
- 2) avere un chiaro progetto imprenditoriale con realistiche prospettive di sostenibilità finanziaria;
- 3) avere un modello di impatto sociale definito, rilevante e misurabile.

La sola motivazione sociale, dunque, non basta, in assenza di un imprenditore che abbia un chiaro progetto imprenditoriale e sostenibile. La sola prospettiva di ritorno finanziario non basta, senza il progetto di produrre un cambiamento sociale. Opes privilegia le imprese che si trovano nelle **fasi iniziali del ciclo di vita** (early stage), che abbiano dei ricavi (anche



se non sono in break even) e che propongono **soluzioni per alleviare i problemi più persistenti** che affliggono la popolazione a basso reddito (la cosiddetta “Base della Piramide): accesso all’acqua potabile e all’energia elettrica, istruzione, servizi sanitari di base, agricoltura di piccola scala, gestione dei rifiuti.

LA SELEZIONE DEI PROGETTI

La selezione dei progetti e delle opportunità di investimento avviene sulla base di un’analisi approfondita, che riguarda sia l’impatto sia la sostenibilità finanziaria. La prima fase di analisi riguarda l’impatto sociale, svolta da un team operativo di tre persone. Il Comitato di gestione effettua una valutazione dell’impatto sociale e decide se vale la pena andare avanti. Una volta passato il vaglio del Comitato di gestione, Opes – proprio come farebbe un fondo di private equity – passa al setaccio i ratio finanziari e approfondisce il modello di business. Poi c’è un ultimo passaggio vincolante: dopo che l’impresa ha superato l’esame sociale ed economico, è l’imprenditore che viene valutato. Un team di Opes si reca in loco per stare a stretto contatto con l’imprenditore e vedere come opera. Dopodiché, il progetto approda al Comitato di investimento, un organo consultivo che dà un’opinione non vincolante, che finora non è mai stata ignorata. Una volta deciso l’investimento, Opes monitora l’impresa interloquendo con l’imprenditore una volta la settimana. Può anche entrare nel consiglio di amministrazione o nell’advisory board.

Opes generalmente investe direttamente nelle imprese, entrando nel capitale sociale, attraverso un capitale paziente e di rischio e, se necessario, fornisce anche un aiuto a livello di consulenza e di attività di supporto non finanziario.

L’utilizzo di fondi ricevuti a dono (tali sono le risorse erogate a Opes) consente di poter offrire **capitale paziente** con l’aspettativa di ottenere un **moderato ritorno finanziario** nel me-

dio-lungo termine (6-10 anni), fondamentale per poter dare continuità all'iniziativa. Opes è una fondazione not-for-profit e ogni eventuale ritorno proveniente dagli investimenti è re-investito in nuove imprese sociali.



PureFresh

Kenya

Servizio di consulenza pre-investimento a PureFresh



P.A.C.E.

East Africa


Partecipazione al progetto P.A.C.E. East Africa (USAID)

Opes Impact Fund è tra le pochissime realtà in Italia a fare impact investing e tra una ventina di soggetti nel mondo a sostenere co-investimenti nella fase pilot stage delle imprese sociali. A testimonianza della sua importanza a livello internazionale, Acra, tra i fondatori di Opes, è stata scelta come organizzazione ospitante del Social Enterprise World Forum che si terrà a Milano dall'1 al 3 giugno 2015.



L'AMBITO INTERNAZIONALE

Durante la prima fase di attività, Opes sta operando prioritariamente in **Africa Orientale** (Kenya, Uganda, Tanzania) e in **India**.

	Boond Engineering	India	EUR 220k	Concluso in giugno 2014
	Sudiksha Learning Solutions	India	EUR 60k	Concluso in giugno 2014
	AFRIpads	Uganda	EUR 200k	Concluso in dicembre 2013
	EcoPost	Kenya	EUR 35k	Concluso in agosto 2013
	Copia Global	Kenya	EUR 35k	Concluso in agosto 2013

Se molte iniziative nell'ambito dell'impact investing a livello di network, database, rating e veicoli di investimento nascono e si sviluppano in Paesi di cultura anglosassone, a livello di vivacità di tessuto per l'impresa sociale l'India e alcuni Paesi dell'Africa Orientale sono le realtà più dinamiche.

Le imprese sociali possono assumere forme giuridiche varie e spaziare nei diversi settori industriali. Da indagini condotte in India, è emerso che il settore educativo è quello con maggiore stabilità finanziaria e il numero maggiore di imprese sociali che riescono a essere profittevoli (38%) e con quello minore di imprese loss-making (24%).

Si stima che solo in India nel settore educativo le scuole gestite come imprese sociali (le cosiddette Affordable Private Schools) siano circa 73.000, di queste circa il 10% solo nella



città di Hyderabad. Il settore con maggiori imprese sociali, non solo in India ma anche in Africa, rimane quello dell'agro-business. Il numero delle imprese con livelli di redditività adeguati sono ancora poche.

Esiste anche un mercato degli investimenti responsabili e sostenibili. Attualmente sono quattro le Borse sociali esistenti, ovvero piazze dedicate allo scambio di azioni e alla partecipazione in social enterprise: il **Social Stock Exchange (SSE) di Londra, l'Impact Exchange (IIX) di Singapore, il Canada Social Venture Connexion (SWX) e il Mission Markets (MM) di New York.**

LE PROSPETTIVE

Nel medio termine Opes Impact Fund intende **ampliare gradualmente la geografia degli investimenti** sia ad altri Paesi emergenti sia all'Italia. Attualmente Opes, che non è un fondo chiuso, sta facendo attività di fund raising. Nella prospettiva che il modello di filantropia basato sulla donazione andrà a esaurirsi e a dare spazio a forme di intervento più "finanziarie", Opes non esclude di cambiare natura e di operare con una forma diversa. La trasformazione ipotizzata è la creazione di un veicolo profit, che offra rendimenti calmierati.







«COOPERAZIONE INTERNAZIONALE, SERVE UN NUOVO BUSINESS MODEL»

Una laurea in Bocconi e un passato nella finanza dura e pura, che - non paradossalmente - si è rivelato estremamente utile per la sua nuova vita, quella nel non profit. Perché la cooperazione internazionale efficace ha cambiato il business model e “ragiona” secondo criteri e parametri dell’imprenditoria: per funzionare deve avere logiche di mercato. La pensa così Elena Casolari, ex Hsbc, dove ha seguito per anni il mercato azionario dei Paesi emergenti, e dal 2006 amministratore delegato della Ong Acra. Dal 2013 è anche presidente esecutivo di Opes Impact Fund, un veicolo di investimento non profit nato a inizio 2013, grazie alla strategia di Investitore Sri della Fondazione Cariplo, che ne è il principale donatore.

Come è nata la svolta?

La mia passione per il sociale ha origini antiche. Nel 1991, dopo laurea in Bocconi, sono andata in Kenya per un programma di volontariato e ho iniziato a confrontarmi con la cooperazione internazionale. La vita poi mi ha portata a percorrere una strada diversa: nella finanza mainstream, prima a Parigi, poi in Giappone. Seguivo il mercato azionario dei mercati emergenti e in particolare le Borse asiatiche. Viaggiavo moltissimo in Asia e, specialmente in India, vedevo la dicotomia, le grandi asimmetrie di quell’immenso Paese. Dall’alto dei grattacieli dove si svolgevano le riunioni con il top management si vedevano gli slam della città. Più volte mi sono interrogata sul senso della finanza che non rispondeva ai bisogno delle mol-



titudini di questa gente. La svolta è maturata quando nel 2002 Andrea Orlandini, attuale presidente di Extra Banca, mi ha regalato il libro di Yunus. Nel 2004 è arrivato il cambiamento. Al rientro dalla maternità sono stata mobbizzata e anche questo fattore personale ha confermato il fatto che mi trovo in un mondo spersonalizzato. Così mi sono detta: "Proviamo a fare quello che mi interessa". Ho incontrato Acra e ho cominciato a fare la volontaria.

Che differenza c'è tra il fare finanza e il fare finanza sociale?

La finanza tradizionale si rivolge a mondi con perimetri ridotti e limitati, individui che dispongono già di patrimoni e che non si chiedono come rendere il nostro mondo migliore, dove il concetto della sostenibilità sociale e ambientale non necessariamente sono contemplati. È una finanza per pochi, che rende sempre più ricchi i ricchi. Lo scopo è soltanto quello di fare soldi e di far fare soldi. La finanza sociale si occupa di mettere a disposizione e al servizio le leve finanziarie per dare risposta ai problemi sociali o per sostenere realtà che danno risposte ai problemi sociali. Dovrebbe essere alla portata di tutti, adottare modalità e linguaggi semplici, ed è la finanza del futuro, nel senso che si occupa di dare risposte per tutelare l'umanità e il nostro pianeta. L'obiettivo non è il profitto, o comunque non solo il profitto, ma principalmente l'impatto sociale e la sostenibilità economica. I meccanismi possono essere gli stessi: le leve finanziarie sono quelle che riescono a far gravitare i capitali attorno a un'idea. La logica del mercato rimane e anche il linguaggio è comune, la finanza sociale si arricchisce di altri contenuti e aspettative ma si parla di rischio, di ritorno, di metriche, di due diligence e di ratio finanziari.

La cooperazione allo sviluppo ha raggiunto risultati importanti o alcuni obiettivi sono ancora lontani?

La cooperazione allo sviluppo ha raggiunto in alcuni contesti



e aree (per esempio la sanità, se pensiamo alle grandi pandemie debellate come la tubercolosi; e forse anche l'istruzione) un successo rilevante. Non possiamo non tener conto di quanto di buono è stato fatto negli ultimi 60 anni. Ma i risultati sono ancora esigui, considerate le risorse investite (2.300 miliardi di dollari) e se pensiamo a quanto è cresciuta l'economia mondiale e a quanto ancora siano le persone che non hanno accesso ai servizi sanitari, all'energia, ai beni e servizi dichiarati diritti umani dall'Onu e propagandati da agenzie e Ong. Quanto è stato fatto non è sufficiente. E in prospettiva bisognerà tenere conto del fatto che non sarà più possibile incanalare altrettante risorse, perché non c'è più il grande boom economico del dopoguerra. Nel contempo, si è costruita un'industria, e l'efficienza e l'efficacia della macchina sono diventati un tema rilevante. In questo contesto, va rimodulata la geografia degli aiuti e le aspettative. Il mondo è profondamente cambiato: le risorse allocate per il Sud si sono ridotte e la povertà è diventata una realtà anche per i Paesi del Nord. Se non cambiamo le modalità di intervento gli obiettivi rimarranno lontani.

Come sta cambiando la modalità di fare cooperazione allo sviluppo? Qual è il nuovo "business model"?

Il nuovo modello di business ha la variabile della sostenibilità economica nel suo cuore: fa meno affidamento sui sussidi e sulle risorse dono, mentre fa gravitare sugli interventi capitali di diversa natura, con aspettative diverse (non solo filantropia) e si affida a soluzioni locali, che sono più sostenibili a soluzioni esogene. La cooperazione negli ultimi anni si è arricchita di attori diversi: le imprese, il settore privato, le grandi corporation, le imprese sociali, che hanno adottato il modello del mercato. Ci sarà sempre di più la necessità di affidarsi a diverse forme di capitale. I sussidi hanno senso nella fase iniziale, ma poi serve il ricorso a capitale di natura diversa. E qui entriamo nel campo dell'impact investing e



dell'impresa sociale. Il nodo è la sostenibilità degli interventi, che nasce dalla necessità di rendere virtuose le risorse che sono sempre meno, e la volontà di fare qualcosa che duri nel tempo e che non rischi di implodere a pochi anni dal completamento, come spesso accade.

Quali sono i Paesi più attivi del nuovo business model? Quali i Paesi ancorati al vecchio modo di fare cooperazione?

La divisione non è tanto a livello di Paesi, ma di singoli attori, anche se si può dire che a livello di governo la cooperazione allo sviluppo svedese, inglese e americana è più avanti. La grande maggioranza si affida al vecchio modo, cioè la filantropia. Si può anche dire che, in generale, tanto più è grande la struttura quanto è meno innovativa. Considero l'Onu un carrozzone. L'Ifc (International Finance Corporation) e la Banca mondiale sono meno indietro, ma considerato il valore dei numeri che muovono sono ben lontani dall'essere una realtà innovativa.

In quali condizioni è la cooperazione allo sviluppo italiana? Quali sono i limiti e i problemi?

I limiti sono quelli di una cooperazione nata negli anni Sessanta, che per lungo tempo è stata auto centrata e ha prosperato sulle abbondanti risorse e si è concentrata in una gestione dei progetti basata sulla sussidiarizzazione, senza esplorare nuove frontiere. Ha vissuto la sindrome delle realtà che sono generosamente finanziate e quindi meno stimolate ad andare oltre. In Italia e nell'Unione europea (l'entità politica più generosa e attiva) si parla di beneficiari e di donatori. Il modello di cooperazione imperante è quella che vede il beneficiario e qualcuno che dà. La nostra cooperazione è stanchissima. È stata approvata la riforma, ma dovremo aspettare i decreti attuativi per vedere che cosa succederà e soprattutto bisognerà vedere chi sarà nominato dal governo a capo dell'Agenzia italiana per la cooperazione allo sviluppo. La differenza la



fanno le persone: spero che il governo non metta gli ambasciatori o i politici a gestire l'Agenzia.

In che cosa si differenzia Opes?

Opes sostiene lo sviluppo di progetti imprenditoriali che si propongono di avere un impatto sociale significativo e durevole nel tempo e che al contempo siano sostenibili economicamente. Opes investe direttamente nelle imprese, attraverso un capitale paziente e di rischio e quando serve fornisce anche un aiuto a livello di consulenza. Entrando come soci diventiamo stakeholder, non c'è più chi dà e chi riceve, il rapporto diventa più dignitoso e paritario. Se l'impresa va male, va male per tutti.





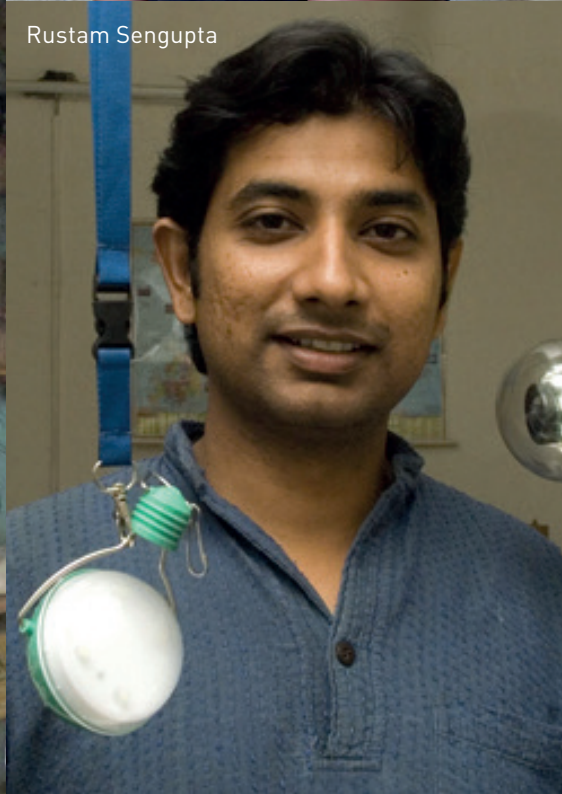
Lorna Rutto



Irene Nakayima



Crispin Murira



Rustam Sengupta



QUELLE SCINTILLE SOCIALI CHE HANNO ILLUMINATO L'ANTEO

La storia di un pomeriggio al teatro di Milano. Protagonisti, gli imprenditori sociali sostenuti da Opes. Racconti, occhi che brillano, voci commosse. È la risposta migliore alla domanda: può esserci una finanza che aiuta?

«Non ero mai stata fuori dall'Uganda. Non avevo mai avuto il passaporto. Non ero mai salita su un aereo. Non ero mai salita nemmeno su un treno». È un martedì pomeriggio di un 10 giugno dal caldo infernale, di quelli che davvero ti chiedi perché uscire. Sono le 17 quando sul palco del teatro Anteo, a Milano, iniziano a salire quattro ragazzi (tutti al massimo trent'anni di età), dai tratti evidentemente non europei. La prima viene, appunto, dall'Uganda. O meglio, da un posto dell'Uganda dove non c'è acqua corrente, l'elettricità è random, le strade sono polvere e così via. È commossa, ripete «thank you» un numero incalcolabile di volte. Racconta, si commuove e ripete: «Sono così orgogliosa di essere qui e di fare questo per il mio Paese. Thank you.. thank you.. thank you».

Ha acceso **la scintilla che terrà inchiodate all'Anteo oltre 150 persone** per le due ore e mezza successive.

È successo nell'estate del 2014, in occasione di un evento "teatrale" con cui Opes Impact Fund ha deciso di presentare i risultati del suo primo anno di vita. Con un appuntamento definito "Impact investing in quattro atti", in cui la parola



“teatrale” non è stata usata a sproposito, poiché le modalità di confronto con il pubblico che ha riempito l’Anteo sono state in linea con lo spirito del progetto: umanità ed empatia. A cominciare dall’introduzione all’incontro, svolta dal compianto segretario generale di Fondazione Cariplo, Pier Mario Vello, la cui ispirazione verso nuove frontiere ha permesso la nascita di Opes. Lo ha raccontato lui stesso: «Quando ho incontrato per la prima volta Opes ed Elena Casolari, mi sono chiesto: ma cosa vogliono questi da noi?». Perché c’era una distanza abissale tra le consuetudini della filantropia erogativa e le sfide che il progetto Opes metteva sul tavolo. Un progetto che parlava di investimenti a impatto misurabile, di strumenti finanziari per arrivare là dove abitualmente arrivava soltanto il volontariato. Vello ha raccontato perché Cariplo ha accettato la scommessa, puntando sull’idea e sulle persone che stavano dando vita a Opes.

A un anno dall’avvio degli investimenti, sul palco dell’Anteo quelle ragioni, i perché di quella scelta, sono emerse in modo chiaro. E nel modo, soprattutto, più umano possibile. Cioè attraverso le storie raccontate dai protagonisti degli investimenti di Opes: i quattro giovani che il fondo italiano ha scelto per portare avanti la sua sfida di finanza sociale. Ma anche «i quattro giovani che hanno scelto Opes», è stato il messaggio che hanno lanciato. Perché esiste ancora una distinzione tra finanza buona e finanza cattiva. E la scelta, ha detto uno di loro, la si fa «guardandosi negli occhi».

Gli occhi della ragazza ugandese. I primi che hanno brillato, e non per effetto dei faretto del palco. Si chiama **Irene Nakayima**, ha raccontato di come è diventata direttrice di produzione, guidando un’ottantina di altre ragazze, di Afripads, società che sta tentando di risolvere un problema che, da quelle parti, nell’Uganda rurale, ha gravi connotazioni sanitarie e pesanti ripercussioni di segregazione femminile: la



gestione del ciclo mestruale. Afripads produce assorbenti lavabili, quindi riutilizzabili, dal costo accessibile anche per quelle ragazze che fino a oggi sono ricorse al fai-da-te (stracci, carta, foglie), spesso auto-isolandosi durante la fase mestruale. Irene è partita come sarta, e non aveva mai visto un treno. «Sono fiera - ha concluso davanti al pubblico dell'Anteo - di questo progetto, di averlo portato in villaggi dove adesso le ragazze possono andare a scuola anche nel periodo mestruale».



Dopo di lei è salito sul palco **Rustam Sengupta**, giovane di un'alta famiglia indiana, il quale, dopo il master all'Insead, ha deciso di ritornare nel suo Paese per fondare Boond «che significa goccia d'acqua in Sanscrito, perché pensiamo sia possibile fare sviluppo anche partendo da piccole quantità». Rustan è uno cui piace parlare, aveva una carriera nella finanza internazionale. Ma, evidentemente, aveva anche una visione "laterale": «Questa - ha spiegato - è la mia frase preferita: noi tutti combattiamo, noi tutti otteniamo. C'è sempre il bene alla fine. Se non c'è il bene, allora non è la fine». Con questa frase in testa, Rustam è andato ad accendere la luce dove ce



n'era bisogno. Esistono posti, nel mondo, dove nonostante il sole accechi durante il giorno, la notte è ancora la notte di quando non si conosceva l'energia elettrica. Dunque, Boond ha sviluppato un sistema di lampade a energia solare e le distribuisce nel Rajasthan e dell'Uttar Pradesh. Sono due tra gli stati più poveri dell'India. Qui, non solo non c'è elettricità, ma nemmeno i soldi per le lampade. Perciò Boond ha messo in piedi una partnership con istituzioni finanziarie locali per erogare credito ai clienti a basso reddito.

Come Rustam, anche **Crispin Murira** aveva i master giusti e una carriera avviata nell'investment banking negli Stati Uniti. Ma ha ripreso la strada di casa, Nairobi. Evidentemente, c'era qualcosa che l'ha spinto a tornare in Kenya per guidare Copia Global. «È assurdo – ha esordito sul palco – che una persona più povera debba pagare un prezzo più alto, per lo stesso prodotto, rispetto alle persone più facoltose della sua città». E, infatti, Copia si è inventata un sistema di distribuzione di prodotti a largo consumo per le aree rurali di Nairobi (e, in Kenia, il termine "rurale" ha contorni assai diversi dai concetti occidentali). Un punto chiave della scommessa è che la distribuzione di Copia funziona grazie alla creazione di una rete di micro-imprenditrici integrate nelle comunità servite, dove agiscono come referente e punto di consegna.





Infine, l'altra ragazza, **Lorna Rutto**, occhi che brillano, ma che restano neri come la notte anche di fronte ai riflettori. Il suo racconto è partito da una bambina nata e cresciuta giocando con i rifiuti, in aree dove i rifiuti si erano inghiottiti gli alberi di cui raccontavano i grandi. Non era tanto tempo fa, perché la bambina del racconto era la stessa Lorna che, appena più che venticinquenne, è riuscita a trasformare quel gioco in una sfida alla povertà. Nata e cresciuta in uno slum di Nairobi, ne è uscita, è passata attraverso esperienze nel settore bancario. E, poi, è tornata a risolvere quel problema con cui giocava da piccina nella baraccopoli. È co-fondatrice di EcoPost, società che ricicla i rifiuti di plastica, una questione irrisolta in Africa, dove non esistono sistemi di raccolta e trattamento, dove si accumulano i materiali lungo le strade e si moltiplicano le discariche abusive. La raccolta avviene attraverso la costituzione di gruppi di lavoro, tipicamente formati da donne, che suddividono il materiale. Che poi viene processato e trasformato in pali da recinzione o da segnaletica stradale (risparmiando il legno). «Grazie a questa soluzione, è possibile convertire i rifiuti in manufatti che hanno una bella estetica o utili vasi di plastica». Una bella estetica, ha ripetuto, con un sorriso abbagliante. Come a ricordare che, anche nella sfida più dura, occorre un'anima.



Dopo questa pioggia di scintille, è poi arrivato il tempo dei ragionamenti. E degli interrogativi: come individuare la finanza buona da quella cattiva? Questo genere di progetti, di che finanza ha bisogno? Per contro, quando è possibile definire impact un investimento? E quale impresa può dirsi davvero sociale, dunque meritarsi a sua volta una finanza sociale?

Il dibattito “tecnico” è stato condotto da **Martin Burt**, amministratore delegato di Fundaciòn Paraguaya, ex uomo politico del proprio Paese, dove ha portato avanti la battaglia della microfinanza, e che oggi è indicato come una sorta di ambasciatore dell’impresa sociale nel mondo. «Trent’anni fa – ha raccontato – ho creato una delle prime imprese sociali in Paraguay, e forse del Sudamerica. A quei tempi, il monopolio nel lavorare con i poveri era degli Stati, e le aziende non avevano alcuna capacità di avere a che fare con questioni sociali perché non c’era il business case». Ma le cose sono cambiate. Adesso, Burt teme che talvolta il business case ci sia, anche troppo. E che il mondo dell’impresa sociale possa diventare luogo di speculazione.

Il punto chiave è quello di “dignità”, ha sottolineato, termine che «progressivamente dovrà prendere il posto del termine “finanza”», evidenziando il problema di quanto ancora sia difficile superare l’egoismo speculativo in certi ambiti. Ma Burt ha espresso fiducia nella possibilità di trovare strumenti e “metriche” capaci di selezionare investimenti e investitori. «Molto deve dipendere – ha detto – dalla destinazione del valore aggiunto di un progetto». È la sfida del futuro, ma di un futuro che sarà social.

La sala, infine, è intervenuta chiedendo aspetti tecnici sugli investimenti e chiedendo lumi sul futuro. «Sarà possibile trovare un equilibrio tra finanza e imprenditoria sociale?»



È la domanda che si pongono tutti. Intanto, forse, il convegno di Opes non poteva offrire una risposta definitiva. Ma ha dato una dimostrazione del perché ostinarsi a cercarla. Per le scintille che hanno brillato negli occhi dei quattro imprenditori. Per gli occhi spalancati, e a loro volta accesi, delle persone tra il pubblico. Per quella sensazione che ha permeato la sala dell'Anteo. «Vi chiedo - ha salutato uno dei ragazzi dal palco - di continuare a sorridere così. Perché siete bellissimi».



CARIPLO SULLA FRONTIERA DELL'IMPACT

L'impact investing è una delle nuove frontiere su cui si è impegnata Fondazione Cariplo. L'ente milanese, come descritto nel primo libro (intitolato "L'importanza di creare valore sociale") di questa collana Impatto responsabile, ha avviato un percorso di profonda trasformazione: là dove ancora pochi anni fa c'era una realtà erogatrice a fondo perduto.

Oggi c'è un soggetto che sostituisce al dono "del pesce", l'offerta "dell'insegnare a pescare".

Alla semplice erogazione di risorse, si sono sostituite forme di "creazione di valore". In questo ambito, rientrano gli investimenti, cosiddetti, a "impatto sociale", ossia quelli per cui, accanto al rendimento finanziario, è importante e misurabile il rendimento in termini di utilità per la società.

Fondazione Cariplo agisce lungo due direttrici. La prima sono i **Mission connected investment**, veri e propri investimenti coerenti con la missione dell'ente e che puntano a garantire un rendimento del 2% annuo oltre al tasso di inflazione. Dunque, impieghi che richiedono il ritorno del capitale, più una remunerazione, per quanto minima. È una formula di azione varata nei primi anni di questo Millennio, il cui ammontare è progressivamente cresciuto, superando oggi il mezzo miliardo di euro.

Ciò che li rende "coerenti" con le finalità filantropiche della Fondazione, è l'ambito di applicazione:

1) ci sono i MCI collegati alle quattro aree filantropiche (i "piani d'azione" in Ambiente, Servizi alla persona, Arte e cultura, Ricerca scientifica)



2) quelli inerenti con le finalità statutarie di sostegno all'economia locale (da qui l'impegno nei fondi di private equity e venture capital)

3) quelli che si richiamano agli obiettivi della legge istitutiva delle Fondazioni, di impegno nelle infrastrutture territoriali.

L'altra direttrice riguarda il modo di fare le erogazioni stesse. Che assumono un nuovo connotato. Si parla di **venture philanthropy**, ovvero di filantropia alla ricerca di impatto sociale e sostenibilità economica, in quanto la strategia di allocazione delle risorse deve dimostrarsi un fattore di crescita della comunità, e non semplicemente un impiego a fondo perduto. Anche qui, pertanto, il concetto di erogazione si avvicina a quello di investimento, inteso in senso sociale.

Opes rappresenta per Cariplo una sintesi di queste due direttrici.

Si tratta, infatti, non di un investimento della Fondazione, in quanto l'ente ha "donato" le risorse a Opes. Ma quest'ultima, poi, gestisce le risorse avute secondo vere e proprie strategie di investimento.

L'investimento a impatto.





“Tute servare munifice donare”, recita il motto contenuto nello stemma della Fondazione Cariplo: conservare con cura, donare con generosità.



**fondazione
cariplo**

www.fondazionecriplo.it

in collaborazione con

