

Lavorare per le imprese sociali Via al primo corso di fundraising

Il Terzo settore sta crescendo e si sta rinnovando, per questo ha bisogno di nuove figure professionali.

«A dispetto della crisi, le imprese sociali stanno vivendo un momento di sviluppo, anche in termini occupazionali. Nell'ultimo anno il segno positivo è stato del 5% - spiega Michele Borzatta, vicepresidente Confcooperative Insubria - Sul territorio provinciale ha assorbito parecchi esuberanti ed è in atto una forte diversificazione della attività che vanno oltre al tema dello svantaggio. Le cooperative sociali si occupano anche di formazione, turismo, lavoro».

Un mondo dinamico e in cambiamento che è bene «saper coltivare in modo corretto, partendo dall'esistente, cercando di potenziarlo. Con il progetto Fundraiser di prossimità si vuole dotare gli enti di una figura di riferimento stabile che contribuisca a dare sostenibilità per i prossimi anni. Non solo per attivarli nella raccolta fondi, ma soprattutto su imparare a gestire la relazione con i

soci, i primi sostenitori, e non solo».

Con questa prospettiva nasce l'ultimo tassello del più ampio progetto "Non uno di meno" promosso dalla Fondazione Provinciale della Comunità Comasca che coagula attorno alla cura per i giovani, oltre a questa, altre quattro azioni: la raccolta dati sulla dispersione scolastica nel nostro territorio, la prima infanzia, scuole aperte e youth bank.

Sono 19 i futuri fundraiser che ieri hanno affrontato la prima lezione con il docente Bernardino Casadei. Li aspettano 200 ore di formazione suddivise in tre moduli teorici curati rispettivamente da Starting Work, IreCoope e Cometa. Consorzio Solco ne ha curato l'inserimento nel programma Garanzia Giovani, promosso dall'Unione Europea per favorire l'occupazione giovanile.

Hanno tra i 19 e i 29 anni, sono inoccupati e per lo più laureati - scienze politiche, ambito sociale, due in economia. La formazione

si svolge su due giorni alla settimana, poi si avvia uno stage di 6 mesi e infine l'assunzione per almeno 6 mesi. Su di loro veglia Luciano Zanin, presidente dell'Associazione italiana Fundraiser (Assif) e supervisore del corso con l'obiettivo di renderli operativi in un anno, persuaso che a Como ci sia spazio per la ricerca di erogazioni liberali.

«Dal 2005 ad oggi le donazioni in Italia sono raddoppiate e le persone tendono a donare di più alle realtà vicine. Donano due italiani su dieci (Doxa: il 28,3% degli italiani ha fatto almeno una donazione nell'ultimo anno). È un mercato che può certamente assorbire venti non profit, se si lavora con professionalità. Non deve essere un fare la questua, ma costruire un figura interna alle imprese sociali capace di restituire alla collettività il valore del prodotto sociale che nasce dalle loro attività. Lo svilup-

po passa attraverso la cura della relazione, è il nodo strategico di tutto. Obiettivo ultimo: incidere con un aumento tra 4 e 8% del bilancio per esempio di una cooperativa sociale, per una associazione il margine può essere più ampio e anche prolungato nel tempo».

Sono alte le aspettative delle 24 organizzazioni, le più varie: fondazioni, associazioni sportive, cooperative, che si sono proposte per accogliere i neo fundraiser incontrati tra il pomeriggio di ieri e la giornata di oggi e per chi, tra i giovani, fosse interessato c'è ancora la possibilità di inserirsi nel percorso. «Si promuove un cambiamento culturale - conclude Carlo Garbagna, responsabile area progetti di Cometa - Il terzo settore è parcellizzato, autoreferenziale. Ora questo progetto ha permesso di lavorare insieme, in una sintonia di intenti». ■ **Maria Grazia Cispi**

Dopo le lezioni uno stage e assunzione per sei mesi



La prima lezione sul fundraising tenuta da Bernardino Casadei

