

# SOCIAL BUSINESS

la finanza come leva del cambiamento

## POVERTÀ EDUCATIVA, UNA SFIDA IMPACT

Giovanna Melandri

Nel Medio Oriente e nel Nord Africa, solo la metà dei bambini e dei giovani raggiunge un livello minimo di capacità di lettura e di calcolo, e nell'Africa sub-sahariana la percentuale è inferiore al 20%. Senza un significativo incremento dei finanziamenti, entro il 2030 saranno negate le competenze di base a circa un miliardo di bambini in tutto il mondo, ponendo una grande minaccia alla prosperità e alla sicurezza globale.

Nonostante la lotta alle povertà educative sia indicata come sfida prioritaria tra i Sustainable development goals

STEFANO MELGRATI



e una serie di grandi attori internazionali svolga un ruolo importante nell'affrontare questo bisogno, troppo spesso i finanziamenti a sostegno di interventi di sviluppo risultano essere frammentati e non allineati alle agende nazionali. Non possiamo più permetterci di dilapidare risorse, poiché lavorare per il rafforzamento dei sistemi educativi in Africa è, senza alcun dubbio, un investimento strategico per favorire processi di sviluppo davvero sostenibili nell'epoca dell'economia della conoscenza.

L'Education outcomes Fund per l'Africa e il Medio

## CAMPAGNA SMS SOLIDALE 2018

1 settembre - 31 dicembre

La Lega del Filo d'Oro da oltre 50 anni si impegna ogni giorno per assistere, educare, riabilitare e reinserire nella famiglia e nella società le persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali.



Negli ultimi anni la Lega del Filo d'Oro è impegnata in un grande progetto: la realizzazione Centro Nazionale, riferimento unico sul territorio italiano, che consentirà di dare maggiori e tempestive risposte alle persone sordocieche e alle loro famiglie. Reso funzionale il cuore delle attività del nuovo Centro nel primo lotto, l'Associazione è ora impegnata nel **completamento del progetto**.

La **campagna SMS 2018 #unastoriadimani** è stata finalizzata alla realizzazione del secondo lotto del Centro, i cui lavori sono già iniziati, che permetterà il trasferimento complessivo dei servizi, nonché un ulteriore aumento della capacità di accoglienza. Sorgeranno qui gli **edifici residenziali** riservati alle persone sordocieche adulte, insieme con le foresterie dedicate all'accoglienza delle famiglie in visita durante il periodo di riabilitazione dei propri cari. Le residenze del secondo lotto sono pensate per offrire **ambienti comuni** e **spazi privati**, personalizzati in base alle esigenze di ciascuno, nei quali condurre una vita il più possibile **autonoma** e aperta alla **condivisione** con gli altri, in un contesto di **riabilitazione continua** e non di mera assistenza.



COMPAGNIA TELEFONICA	Importo
TELECOM/TIM	164.821 €
WIND/TRE	38.749 €
VODAFONE	34.426 €
FASTWEB	10.875 €
POSTEMOBILE	5.744 €
COOPVOCE	2.900 €
TISCALI	1426 €
TWT	110 €
<b>TOTALE</b>	<b>259.051 €*</b>

\* Contributi pervenuti al 28/02/2019

Lega del Filo d'Oro - Via Linguetta, 3 - 60027 - Osimo (AN) - Tel. 071 72451 - info@legadelfilodoro.it - [www.legadelfilodoro.it](http://www.legadelfilodoro.it)



Bambini in un asilo di Qaraqosh (Iraq), ricostruito da Avsi, dopo la liberazione dall'Isis che ha devastato la città tra il 2014 e il 2017. È frequentato da 450 bambini: investimento strategico per il futuro

Oriente, promosso dal Global steering group for Impact Investment e dalla Education Commission di Gordon Brown, è un nuovo modello di partenariato pubblico-privato che coinvolge donatori, investitori, settore sociale, agenzie di sviluppo e governi attorno ad una programmazione strategica e condivisa basata su uno specifico obiettivo sociale da raggiungere.

Nel disegno del Gsg, l'Outcome Fund, infatti, raccoglie risorse di diverso tipo (filantropiche, pubbliche, Csr privata) destinate a sostenere modelli di Payment by Result per contrastare le povertà educative.

Secondo lo schema classico del PbR, un investitore privato anticipa le risorse necessarie per sostenere un intervento volto a risolvere un problema sociale, se l'obiettivo viene raggiunto, l'Outcome Fund, a fronte di un rigoroso processo di valutazione dell'impatto prodotto, restituisce il capitale investito più un rendimento finanziario calibrato sui risultati sociali ottenuti.

L'obiettivo di questa operazione promossa dal Gsg è ovviamente frenare l'emergenza educativa in Africa e Medio Oriente, ma anche lavorare per rafforzare il sistema dell'istruzione individuando interventi e modelli che in grado di produrre impatti tangibili.

L'Eof per l'Africa e il Medio Oriente è stato lanciato lo scorso ottobre al Summit di Nuova Delhi e ha l'ambizioso obiettivo di raccogliere 1 miliardo di dollari. Il 3 aprile, Amel Karboul, Ceo dell'Eof ed ex ministro nel Governo della Tunisia, presenterà a Roma i meccanismi di funzionamento del fondo e i progetti che intende sostenere. Sarà questa l'occasione per scoprire uno degli strumenti più innovativi e recenti nel panorama dell'impact investing, anche grazie al contributo di riflessione che sapranno offrire Lapo Pistelli di Eni, Patrizia Grieco di Enel, Francesco Profumo di Compagnia di San Paolo. Il giorno dopo, Amel sarà ospite di Letizia Moratti a San Patrignano nell'ambito del Sustainable Economy Forum, uno dei più importanti eventi sull'economia sociale. Sono certa che gli stakeholder italiani sapranno raccogliere questa sfida, comprendendo l'importanza dell'approccio partenariale promosso dall'Outcome Fund. Si tratta di una sfida che non possiamo perdere, perché l'Africa non può più attendere.

@GioMelandri

# SHARING

idee sulla weconomy

## LA PIATTAFORMA DEI CAREGIVER

Ivana Pais

Quando si parla di piattaforme digitali i riferimenti sono sempre gli stessi: Uber, Airbnb, Blablacar ecc. Il modello piattaforma si è diffuso anche in altri settori, con esperienze di un certo successo, che restano in una zona d'ombra. È quanto sta accadendo nel welfare. Per limitarsi a un esempio, la piattaforma Care.com, aperta nel 2006, registra 17,7 milioni di utenti e 13,1 milioni di care giver in 20 Paesi (l'Italia è esclusa). I servizi sono divisi in quattro aree: infanzia, animali, casa, rete familiare e amicale. È nata in Massachusetts e adotta un modello strettamente di mercato: abilita l'incontro tra domanda e offerta di servizi di assistenza e di cura per famiglie e imprese, mettendole in contatto diretto con professionisti del settore e offrendo servizi aggiuntivi ai membri premium (147 dollari l'anno). Complessivamente ha raccolto finanziamenti superiori a 130 milioni di dollari e da gennaio 2014 è quotata in Borsa.

Un modello molto distante dalle piattaforme aperte in Italia ma anche dalle specificità del nostro welfare. Ed è proprio per questo che è più probabile immaginare un percorso che parta dai servizi di welfare tradizionali e li porti in piattaforma, preservandone alcuni elementi organizzativi, rispetto a quello che parte dal modello oggi prevalente di piattaforma per offrire anche servizi di welfare.

@ivanapais



PEXELS