

ART & BUSINESS

Ritratto dei nuovi mecenati, e di idee sempre valide. Ne parliamo con Elisa Bortoluzzi Dubach

Mecenatismo e filantropia stanno acquisendo un peso sempre più rilevante all'interno della società contemporanea. In un momento storico in cui c'è da sopperire alla cronica mancanza di risorse da parte del settore pubblico, l'intervento dei mecenati, soprattutto in ambito locale e verso le comunità di riferimento, può davvero fare la differenza. Questo è particolarmente evidente per l'arte e la cultura; nell'ultimo periodo diversi centri di ricerca sono sorti proprio grazie alle idee e alle risorse messe in campo da grandi donatori. Ne abbiamo parlato con Elisa Bortoluzzi Dubach, esperta di relazioni pubbliche e sponsoring in ambito internazionale, e del mondo delle fondazioni. Docente universitaria e autrice di numerose pubblicazioni, ha fatto dello studio di questo fenomeno un suo campo di ricerca privilegiato. Che cosa muove il mecenatismo e la filantropia? «La nozione di "dono" è centrale nel mecenatismo e nella filantropia. L'idea di "dono" rappresenta una sfida costante a un modello di comunità sociale nel quale i singoli stanno in reciproca relazione basandosi sull'utilità. A questa concezione, la filantropia e il mecenatismo oppongono l'idea di "società generosa", teorizzata da Pier Mario Vello, già Segretario generale della Fondazione Cariplo. Vello ha scritto: "La generosità estende la sua area d'azione a tutto il tessuto sociale e si pone come forza gravitazionale e innesco dei fenomeni di riconoscimento e di riconoscenza, indispensabili affinché la società possa avere luogo". La sua idea era che la generosità fosse il collante della società, la condizione necessaria perché una comunità potesse esistere come tale in modo civile. In altre parole, attribuiva all'etica un ruolo pari a quello del mercato e dello stato, riconoscendo all'etica la capacità di produrre innovazione e sperimentazione sociale e culturale. Tuttavia, l'esperienza etica, l'espressione sociale alla base del mecenatismo, non basta a spiegarne le caratteristiche e il perdurare, essendo necessario affiancarle più prosaiche motivazioni che affondano le loro radici nel modo di stare dell'individuo nella società e nel comportamento sociale».

MAST Bologna

Esiste un tipo psicologico che definisce il mecenate? «L'individuo definisce con le sue azioni il modo nel quale si pone nella società. Come per ogni altra persona, la complessità del mecenate va compresa guardando le molte sfaccettature del suo sentire e del suo sentirsi parte della società. Nel suo caso, le motivazioni

che lo spingono possono andare dal desiderio di aiutare gli altri al senso del dovere; dalle convinzioni religiose ed etiche all'interesse per un tema; dalla possibilità di acquisire potere alla necessità di confermare il proprio prestigio e reputazione personali; a volte, è la tradizione di famiglia che spinge a continuare un impegno filantropico avviato dalle generazioni precedenti». Il mecenatismo può avere un carattere di genere? «In Mäzeninnen. Denken - Handeln - Bewegen (Mecenati. Pensare - Agire - Cambiare) ho mostrato come ci sia una specificità del mecenatismo femminile intervistando 20 donne europee attive nel mecenatismo e nella filantropia. Sulla base di questo campione e degli studi di università prestigiose quali, per esempio, il Women Philanthropy Institute dell'Università dell'Indiana, posso dedurre alcune considerazioni. Se esistono dei tratti comuni tra queste e i loro corrispondenti di sesso maschile - l'impegno responsabile della ricchezza; la ritrosia verso la pubblica opinione; la continuità generazionale - le donne mostrano tratti specifici: sono più prudenti degli uomini e accettano, in genere, rischi minori nell'impiego dei capitali; se negli uomini prevale il principio della volontà, nelle donne prevale la riflessione e il desiderio di conoscenza, ne segue che la differenza di sensibilità provoca un approccio ai problemi affatto diverso; si adoperano per coinvolgere altri donatori; vantano una tradizione familiare e di genere nella filantropia e nel mecenatismo spesso secolare».

Giovanbattista Tiepolo, Mecenate presenta le Arti Liberali ad Augusto, 1745, olio su tela, 69,5x89cm, San Pietroburgo

Qual'è l'approccio corretto con un mecenate avendo una buona idea artistica o culturale? «Avere una buona idea è una condizione necessaria ma non sufficiente. Perché possa interessare a un mecenate una buona idea ha bisogno di essere strutturata in un progetto. Tra le operazioni che sono indispensabili per mettere in pratica questo processo, c'è anche la predisposizione di una strategia di raccolta fondi e, quindi, l'interessamento di uno o più mecenati. La strategia di finanziamento deve essere diversificata, e sviluppata secondo una metodologia ormai sperimentata in modo significativo e codificata in una serie di passaggi, ognuno dei quali segue un preciso protocollo. L'insieme di queste tecniche prende il nome di "move management". Il soggetto che si attiva per la raccolta fondi deve essere

consapevole che, nonostante una apparente ovvietà dei passi previsti dal "move management", perché l'operazione abbia una ragionevole possibilità di successo - in altre parole, perché il risultato giustifichi l'impegno della non irrisoria quantità lavoro messa in campo per la sua implementazione - occorre fare affidamento su una effettiva disponibilità di informazioni, la capacità di gestirle, le relazioni. Perché la raccolta abbia successo, fattori immateriali conquistati e mantenuti nel tempo come credibilità e reputazione giocano un ruolo decisivo». Come si evolverà il mecenatismo? «Il "sistema mecenatismo" sembra tendere a diminuire l'entropia: in altre parole, a diminuire la quantità di energia - leggi: risorse - che il sistema dissipa e spreca, cioè a ridurre la dispersione di energia utile in forme non più utilizzabili a causa dell'intervento di forze esterne. Questo è quanto sembra possa dedursi dalla tendenza sempre più accentuata dei mecenati ad assumere in proprio l'iniziativa e a procedere alla sua realizzazione in prima persona. Sembrerebbe quindi che i mecenati siano interessati ad un sistema più efficiente non tanto per una abitudine al management, ma piuttosto per dare all'idealità del proprio agire ali con le quali volare più alto in sicurezza e massimizzare il beneficio collettivo. Ammesso e non concesso che tutto ciò sia vero, se ad esso sommiamo l'imponente incremento dei patrimoni nelle mani di persone e famiglie facoltose - il Billionaires report 2016 di UBS e Price Waterhouse Cooper ha valutato in 2mila e 100 miliardi di dollari l'ammontare dei patrimoni che passeranno alla generazione successiva nei prossimi 20 anni - possiamo farci una idea del ruolo dirompente che i mecenati potranno avere nel prossimo futuro».

Luca Liberatoscioli