

Introduzione

di *Maria Silvia Sacchi*

Quando abbiamo iniziato a pensare a una collana dedicata alle imprese familiari ci è sembrato naturale partire dalla filantropia che, come dice Fabio Quarato nella sua *Postfazione*, è un'attività che rimanda al futuro. Dà speranza. Un sentimento di cui abbiamo più che mai bisogno.

Per fortuna (anche se spesso si vedono troppo poco) sono tantissime le persone che ogni giorno sono capaci di pensare anche agli altri, oltre che a sé. Molti sono i giovani che, di fronte alla strada professionale da scegliere, guardano con autentico interesse al mondo del non-profit.

In questo libro ci concentriamo su un segmento specifico della filantropia, quella praticata dalle famiglie che possiedono una impresa. Se risale a David Rockefeller (terza generazione della famiglia, ha svolto un ruolo che ha influenzato la finanza globale e la politica degli Stati Uniti anche attraverso donazioni per oltre un miliardo durante la sua vita) quella che viene definita «filantropia attiva», si deve a Warren Buffett, Bill Gates e Melinda French ex Gates *The Giving Pledge*, il progetto (che oggi conta l'adesione di 250 grandi donatori da 30 Paesi diversi¹) nato per spingere le persone estremamente ricche a contribuire con la maggior parte del loro patrimonio a cause filantropiche per restituire alla collettività parte di quanto ricevuto.

Con la pandemia del 2020 questo modello basato sui concetti tipici del business di efficienza ed efficacia ha però mostrato di non saper rispondere a urgenze di grandissime proporzioni.

È dunque nato e si sta diffondendo un nuovo modello basato sulla fiducia e di cui è promotrice MacKenzie Scott, ex moglie di

¹ «Who has taken the Pledge - The Giving Pledge».

Jeff Bezos e co-fondatrice di Amazon. La stessa Melinda French, staccandosi dalla Fondazione Gates, ha dichiarato di voler seguire questo modello.

Anche in Italia cresce la filantropia delle famiglie imprenditoriali, quasi sempre (ma non solo) attraverso lo strumento della fondazione. Lo vedremo leggendo le testimonianze di Arianna Alessi, Pier Giovanni Capellino, Sara Doris, Giovanna Forlannelli Rovati, Giorgiana Notarbartolo di Villarosa e Nicoletta Zampillo Del Vecchio. Quello che cambia sono i pesi e soprattutto le regole, in particolare fiscali, dei Paesi.

Con la filantropia le famiglie imprenditoriali non solo contribuiscono alla società, ma trasmettono anche il proprio patrimonio valoriale, la propria identità e il proprio nome.

In queste pagine, quindi, cerchiamo di capire che cosa spinge un imprenditore o una imprenditrice a fare non un semplice atto di beneficenza, ma a intervenire in modo strutturato rendendo la filantropia un asse portante del fare impresa, e attingiamo all'esperienza di chi ha già fatto questo percorso per vedere gli scogli da superare e le possibili evoluzioni.

Parliamo di strumenti e di come questi si adattino al corso dei tempi. Della differenza di «investimento» che viene fatto a seconda del Paese in cui una famiglia nasce e di chi guida la parte filantropica (in Italia, quasi sempre sono donne). Affrontiamo temi aperti come i costi di struttura e i limiti che ci si devono porre. Esaminiamo gli aspetti fiscali.

Non tutto, però, è solo positivo. In Italia, per esempio, resta difficile il rapporto con la parte pubblica e le organizzazioni filantropiche sono ancora frammentate mentre avrebbero maggior potere di influenza se facessero massa critica.

Il potere di influenzare pone, però, allo stesso tempo un tema di limiti: fino a che punto una organizzazione può determinare scelte che spettano al pubblico? Questo argomento si è aperto, in particolare negli Stati Uniti, patria di grandissimi donatori (paragrafo 1.2). Pensiamo solo al patrimonio personale di imprenditori come Warren Buffett (152,2 miliardi di dollari), Bill Gates (117,2 miliardi di dollari) o Alice Walton, l'erede dei fondatori di Walmart

(107,2 miliardi di dollari²): sono numeri che da soli «valgono» il Pil di alcuni Paesi (come la Tanzania, 10° Paese dell'Africa, con meno di 80 miliardi di dollari, Pil 2023) o una parte importante di aree estremamente sviluppate (il patrimonio personale di Buffett è più della metà del Pil del Lazio al 2025, seconda regione italiana, e anche della Catalogna, una delle aree più sviluppate della Spagna). Il potere economico di questi donatori può, quindi, nel bene e nel male, prevaricare su decisioni che spettano agli Stati.

In un contesto internazionale sempre più segnato da trasformazioni politiche e geopolitiche profonde, la riflessione sui temi della filantropia diventa oggi non solo opportuna, ma necessaria. Le recenti evoluzioni normative – come quelle introdotte durante l'amministrazione Trump – hanno posto nuovi limiti e ostacoli agli investimenti filantropici, rivelando quanto sia fragile l'equilibrio tra visione strategica e vincoli regolatori. Tuttavia, questo libro non si concentra su tali contingenze legislative, ma si propone di andare oltre. L'obiettivo è offrire una lettura ampia e strutturale della filantropia, mettendo a fuoco i suoi capisaldi, i meccanismi fondamentali che la regolano e le dinamiche che ne determinano l'evoluzione.

È solo attraverso una comprensione solida e profonda dei principi chiave di questo fenomeno che è possibile analizzarlo criticamente e, soprattutto, coglierne le traiettorie future. In un mondo in rapido mutamento, comprendere la filantropia significa anche essere in grado di prevederne i trend, le opportunità e i limiti. Ed è proprio questo il compito che il libro si propone: fornire al lettore una bussola teorica e analitica per orientarsi all'interno di un campo tanto vasto quanto decisivo per il nostro tempo.

* * *

Un grazie particolare a Margherita Currò Sacchi, Riccardo Sacchi ed Ettore Tamos la cui collaborazione è stata preziosa per la realizzazione di questo lavoro.

² Fonte: *Forbes* al 1° luglio 2025.