ATTUALITÀ

Scarsità di fondi comunali e municipali, il fundraiser Picilli dice: “Il cittadino o le aziende devono e vogliono sentirsi partecipi di un progetto di cambiamento e il fundraising è lo strumento giusto”

di **Vincenzo Tafuri** · 27 giugno 2019, 00:01

L’idea lanciata da **Pasquale Esposito**, consigliere della **VII Municipalità** di **Napoli** per il **Partito Democratico**, ha innescato il parere favorevole del collega di **Forza Italia**, **Luigi Amato**, il quale, tuttavia, per favorire interventi nelle zone e nelle strutture di competenza della Municipalità, preferirebbe destinare l’intero importo mensile percepito dagli eletti.

Fra le proposte Esposito e Amato che il nostro giornale ha segnalato sulle proprie pagine, però, c’è una terza ipotesi, meno mediatica, più ragionata nel lungo periodo, un investimento nel tempo. È quella che fa **Raffaele Picilli**, amministratore di *Raise the Wind*, il quale, da professionista del terzo settore, propone il *fundraising* come strada per uscire dall’impasse che, abitualmente, si genera nell’amministrazione di piccole, medie e grandi città italiane.

Il *fundraising* – afferma **Henry A. Rosso**, uno dei padri del moderno *fundraising* –, «**non è la scienza della raccolta dei fondi ma la scienza della sostenibilità finanziaria di una causa sociale**», frase che lo stesso Picilli ricorda nel suo volumetto **Principi, tecniche e strumenti di** *Fundraising***. Elementi di base**, scritto sul n. 7/2016 di **Nero su Bianco** stampato dal **Centro Servizi per il Volontariato** di Napoli.

Sebbene sia di qualche giorno fa la notizia che **la Cassa Depositi e Presiti** abbia sbloccato l’anticipazione di liquidità al **Comune di Napoli** per poco più di 181 milioni euro – somma che serve a pagare, secondo l’ente di Piazza Municipio, 12 mila fatture relative al periodo aprile 2016/aprile 2018 –, la soluzione che Picilli prospetta, durante la nostra intervista, appare più

lungimirante e meno emergenziale.

Abbiamo intervistato Raffaele Picilli, fra l'altro socio fondatore del *think thank* **EU** *Consult* **Italia**, mentre è in viaggio di lavoro. Ciò nonostante, ha voluto rispondere alle nostre domande, lieto di poter arricchire il dibattito che **Istituzioni24.it** sta portando avanti, prima, interrogando Pasquale Esposito sulla sua proposta pubblicata su **Facebook**, poi Luigi Amato su quanto avanzato dal suo collega di consiglio.

Le municipalità napoletane soffrono la carenza di risorse economiche per effetto del pre-dissesto finanziario del Comune e del necessario avallo dello stesso per gli impegni di spesa presi. In questo contesto, si può ricorrere al *fundraising***?**

«*Un Ente Pubblico può, in molti modi, trovare risorse economiche aggiuntive e lo può fare attraverso il fundraising, le sponsorizzazioni o gli accordi di partnership. In Italia, sono tante le realtà che promuovono, con successo, raccolte fondi finalizzate al sostegno di beni pubblici. Se ben utilizzato, il fundraising può portare a grandi risultati. Non c'è bisogno di chiedere a tutti una monetina, perché in pochi la daranno. C'è, invece, bisogno di un programma partecipativo che contribuisca a migliorare un servizio o un bene pubblico. Serve naturalmente anche professionalità perché improvvisando non si arriva da nessuna parte, specialmente quando si parla di soldi*».

Chi paga le tasse perché dovrebbe anche donare soldi vedersi riconosciuti beni e servizi che gli spetterebbero per il carico fiscale che già subisce?

«*Chi paga le tasse sa bene che i fondi pubblici sono limitati e, molte volte, anche mal utilizzati, ma il punto è un altro. Oggi, l'Ente Pubblico ha fondi a disposizione solo a copertura della gestione ordinaria. Sempre più spesso, nemmeno per quella. L'intervento dei privati è quindi necessario*».

Lei ipotizza il ricorso al *fundraising* **per sopperire a queste mancanze di fondi pubblici. Ma questa scelta, assieme alla pratica diffusa di dare in affido parti di verde a cittadini e commercianti, sta affermando un certo fallimento del pubblico, una sorta di rinunzia a fare ciò per cui è preposto?**

«*Il fundraising non è assolutamente affidare l'aiuola al privato. È una visione limitata. Non si affida al privato quello che il pubblico non vuole più fare. Il cittadino o le aziende devono e vogliono sentirsi partecipi di un progetto di cambiamento e il fundraising è lo strumento giusto.*

Negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, ci sono community garden, giardini pubblici o privati, affidati ai cittadini o alle associazioni di volontariato. Parliamo di interi parchi pubblici e non di singole aiuole o rotatorie».

Ci fa degli esempi di città che hanno scelto il *fundraising* e quali progetti hanno implementato?

«*Il fundraising a sostegno di progetti per la città funziona bene a Genova. Un misto tra fundraising, sponsorizzazione e membership, proprio perché i livelli di partecipazione possono essere diversi. Il sistema di raccolta fondi da privati non funzionerà mai se ci saranno azioni di raccolta una tantum. Funzionerà se ci saranno progetti completi con programmi a lungo termine. Sono consulente per un grande Parco Archeologico del Sud Italia. È dello Stato, eppure, grazie al fundraising, al marketing e ed una corretta programmazione, riusciamo ad attrarre donazioni e sponsorizzazioni e a rendere partecipi i nostri donatori*».

Un paradigma del *fundraising* è che per ottenere soldi e relazioni occorre investire con soldi e in relazioni, il tutto mediante il *marketing*. Le amministrazioni pubbliche sono pronte anche in termini di competenze? Hanno soldi da spendere?

«*Se vogliono, le P.A. hanno fondi necessari per fare marketing e anche fundraising. È solo una questione di allocazione di fondi*».

Articolo pubblicato su Istituzioni24: https://www.istituzioni24.it/2019/06/27/scarsita-di-fondi-comunali-e-municipali-il-fundraiser-picilli-dice-il-cittadino-o-le-aziende-devono-e-vogliono-sentirsi-partecipi-di-un-progetto-di-cambiamento-e-il-fundraising-e-lo-strumento-gius/

© 2026 Istituzioni24