

**IL FUNDRAISING:
UNO STRUMENTO DI RELAZIONE CON I BENEFATTORI
E DI SOSTENIBILITÀ DELLA MISSIONE**

P. Robert Kowa Sado sx

1. PROGETTI MISSIONARI E I PROBLEMI DI RACCOLTA FONDI

Nei documenti del XVIII° CG, **la questione dell'economia** occupa un posto significativo nell'approccio riflessivo che ci chiama ad “amare la nostra vocazione saveriana” maggiormente. Su questo faccio, sin d'all'inizio, tre considerazioni che mi sembrano particolarmente interessanti. La prima sull'inserimento del tema dell'economia nella struttura globale dei documenti. Delle tre parti tematiche in cui essi sono suddivisi (A. La vocazione saveriana nel mondo; B. Formarsi alla vocazione saveriana; C. Vivere come Famiglia la vocazione saveriana) la questione dell'economia è affrontata nella parte C. All'interno di questa terza sezione l'economia viene presentata fra il tema della “VITA COMUNITARIA” (nn. 85-88) e il tema del “SERVIZIO DELL'AUTORITÀ” (nn. 102-114). A mio avviso, questa prima considerazione ci offre già un'indicazione rilevante per quanto riguarda lo spirito con il quale parliamo dell'economia. Si tratta di uno strumento che ci aiuta a sentirci Famiglia nel vissuto della nostra spiritualità. Sottolineo anche “vocazione saveriana” che mi fa pensare ad un ideale verso il quale siamo costantemente chiamati a tendere e a costruire insieme. La terza considerazione che faccio è collegata all'uso del termine *Fundraising* (o “raccolta di fondi”). Appare una volta nel titolo dei numeri 98-99 e tre volte nel numero 99.

Cosa è il *Fundraising* e come possiamo capirlo?

Nel Messaggio Finale dopo l'incontro degli Economisti a Tavernerio si dice:

« In questi ultimi tempi in Congregazione si parla molto di “autosostentamento”. Come già sappiamo, collaborare al suo raggiungimento è un preciso dovere di ciascun Confratello.

Durante il convegno alcuni esperti ci hanno parlato di “raccolta di fondi” (Fundraising). Sono modalità studiate per ottenere appoggio anche materiale per le nostre finalità. L'efficacia di tali attività dipende dalla capacità di instaurare relazioni con chi poi si rende disponibile a collaborare.

In passato i nostri Confratelli erano maestri in queste strategie che poi, forse anche per l'abbondanza delle risorse ottenute, sono state quasi abbandonate. È dunque necessario e urgente:

- *rafforzare l'attenzione verso i benefattori, dedicando tempo e personale (meglio ancora, se uno di noi!), cercandone anche di nuovi e 'agganciando' tutti alla Comunità e non alla propria persona;*
- *fare affidamento alle immense risorse umane e materiali in loco, della nostra gente, 'provocando' la generosità di tutti, anche di chi ci sembra povero, proponendo i nostri obiettivi a quanti si riconoscono nell'annuncio che portiamo avanti;*
- *vivere la nostra missione in fedeltà e coerenza, sicuri che il Signore non fa mancare il suo sostegno¹ » (CONVEGNO ECONOMI DELLE CIRCOSCRIZIONI SAVERIANE A TAVERNERIO (20-27.08.2019), Messaggio finale, nn 1, 3 e 4).*

¹ Con un profondo sentimento di fiducia reciproca e di speranza che il Signore guida i nostri passi verso una missione più evangelica, ci impegniamo a diventare più responsabili nella gestione economica, ciascuno in particolare e nella diversificazione delle responsabilità che ci sono affidate. Più ci sforziamo a fare in modo che tutte le nostre attività siano solo per il primo annuncio, più abbiamo la certezza che niente ci potrà

Ciascuna delle nostre Circoscrizioni ha risorse umane e materiali e un potenziale intrinseco che, a volte, deve ancora emergere ed essere dispiegato a servizio della missione. Tuttavia, siamo inseriti in contesti che ci mettono costantemente di fronte alla sfida dell'autosostentamento economico. La Chiesa non è risparmiata da certi sconvolgimenti multiformi in questo campo. Nemmeno gli Istituti di vita consacrata e le Società di vita apostolica (IVCSVA) sono ai margini di queste dinamiche, al punto che i meno preparati tra loro a volte subiscono effetti gravi.

La dottrina sociale della Chiesa ci invita ad andare oltre l'apparente dicotomia tra l'annuncio del messaggio evangelico e la questione economica. La Chiesa «non propone sistemi o programmi economici e politici, non predilige l'uno o l'altro, purché sia debitamente rispettata e promossa la dignità dell'uomo e ella stessa modo di lasciare lo spazio necessario per svolgere il suo ministero nel mondo. Ma la Chiesa è "esperta in umanità", e questo la spinge necessariamente ad estendere la sua missione religiosa ai vari campi in cui gli uomini e le donne dispiegano la loro attività alla ricerca della felicità, sempre relativa, che è possibile in questo mondo, in rispetto della loro dignità di persone»². Inoltre, «la grande sfida che ci attende, che emerge dai problemi di sviluppo in questo periodo di globalizzazione e che è resa ancora più pressante dalla crisi economica e finanziaria, è quella di mostrare, a livello di pensiero e di comportamento, che non solo i principi tradizionali dell'etica sociale, come la trasparenza, l'onestà e la responsabilità non possono essere trascurati o sottovalutati, ma anche che nelle relazioni di mercato il principio della gratuità e la logica del dono, come espressione di fraternità, possono e devono trovare posto all'interno normale attività economica »³.

Nella nostra Famiglia, la riduzione nel numero dei confratelli Europei in alcune Circoscrizioni ha come immediato corollario la graduale scomparsa dei benefattori che un tempo erano a loro legati. Il problema dell'autosostentamento non è più alla periferia della riflessione sulla missione ma è da prendere in considerazione con particolare attenzione in quanto costringe a fare i conti con un'errata comprensione dell'idea della dipendenza (cfr XVII° CG n. 75). Infatti la missione, senza distaccarsi dalla sua dimensione contemplativa e dalla vita fraterna in comunità, «esige la mediazione dei beni materiali»⁴. Ora, anche la questione economica mostra con particolare chiarezza che, come Istituto Missionario, stiamo attraversando da tempo un periodo di transizione. Dobbiamo constatare che i vecchi metodi consistenti in particolare nel legare il finanziamento di progetti socio-pastorali o religiosi al paese di origine/provenienza del missionario non funzionano più. Forse, ci preoccupiamo meno del sostegno economico della nostra "vita ordinaria"; ma non è così quando si tratta di dedicarsi alla preparazione di un progetto missionario.

Ciò detto, è giunto il momento di riesaminare collettivamente una certa comprensione della **nozione di Provvidenza** legata con una connotazione passiva ed essenzialmente rivolta all'aiuto esterno (cfr XVII CG, nn. 76 e 78). Nell'ambito del *Fundraising*, possiamo iniziare esaminando lo squilibrio tra risorse locali ed entrate dall'estero (cfr XVII CG, n. 88) e studiare le strategie da promuovere per invertire la tendenza nel breve, medio e lungo termine. Ci chiediamo: la nostra Circoscrizione ha formalmente una rete di benefattori locali nominalmente identificabili? Siamo attenti al contributo materiale dei laici (delle nostre parrocchie, scuole, convitti, GAMiX...) e altre

mancare per raggiungere il nostro obiettivo: "Cercate invece, anzitutto, il regno di Dio e la sua giustizia, e tutte queste cose vi saranno date in aggiunta" (Mt 6, 33). [XVII CG 80].

² Giovanni Paolo II, *Sollicitudo rei socialis*, n. 41.

³ Benedetto XVI, *Caritas in veritate*, n. 36.

⁴ José Rodriguez Carballo, "L'administration et la gestion des biens ecclésiastiques des IVCSVA au service de l'humanum et de la mission de l'Église. Orientations bibliques et ecclésiologiques", in CIVCSVA, *La gestion des biens ecclésiastiques des Instituts de vie consacrée et des sociétés de vie apostolique. Au service de l'humanum et de la mission de l'Église*, Roma 8-9 Marzo 2014, p. 35.

persone di buona volontà a livello delle nostre comunità locali? Abbiamo davvero abbracciato la necessità costante di alimentare il Fondo comune in uno spirito di corresponsabilità, solidarietà e condivisione? Il nostro stile di vita è coerente con la nostra Spiritualità?

Si ricerca l'autosostentamento nella partecipazione dei fedeli ad iniziative che richiedono un contributo materiale ed economico. Da qui la necessità di prendere in considerazione iniziative di raccolta fondi. **La nozione di *Fundraising* fa, quindi, riferimento a una percezione più “attiva”, più “partecipativa”, più “collaboratrice” a ciò che intendiamo per Provvidenza.** Di fronte alla crescente difficoltà di accesso ai finanziamenti per i progetti missionari, lo slancio del *Fundraising* è allora ripreso dal n. 99 dei Documenti del XVIII CG. Lo stesso slancio caratterizza ormai tanti Istituti missionari. Ma per noi, non si tratta di una semplice sostituzione terminologica ma di una vera rimessa in orbita. Recuperare questa intuizione rende PROTAGONISTI coloro che il Signore chiama a collaborare con Lui alla costruzione del Regno. In questa prospettiva si sente la necessità di fare TUTTO ciò che dipende da noi sapendo che Dio supplirà a ciò che manca. Riponendo la nostra totale fiducia nel Signore, non possiamo sottovalutare il nostro dovere di cooperare con la Grazia. Questo principio non si oppone alla nostra originaria identità carismatica, anzi la rafforza. Il nostro santo Fondatore si presenta, a tal fine, come un «Mendicante *per la Missione*»⁵.

«Si è quasi increduli di fronte alla creatività e alle mille iniziative intraprese dal Conforti. Davvero si “*agitava*” come se tutto dipendesse da lui e insieme si abbandonava fiducioso alla Provvidenza come se tutto dipendesse da Dio. Intraprendeva iniziative senza paura di fallire, senza preoccuparsi di quello che si potesse commentare. Si pensi in proposito, al tentativo di fare una lotteria nazionale, negli anni 1897/1898, quando l'Istituto era praticamente sconosciuto e quasi inesistente sia per numero di alunni, come per la situazione giuridica: l'opera recentemente fondata non era ancora Congregazione Religiosa.

Si pensi all'idea di proporre, come monumento a Cristo Redentore, la nuova Casa Madre dell'Istituto⁶; si pensi all'iniziativa dell'obolo di “Fede e Civiltà”, e, anni dopo, alla omonima Rivista per coloro che vi aderissero. Ricordiamo ancora: L'associazione “Pro Partenti”, e l'associazione “In Omnibus Christus”, le fiere di beneficenza a Parma. Va inoltre sottolineato il suo impegno per l'animazione missionaria che lo spinge a far rientrare i confratelli dalla Cina, con non poche reazioni del Vescovo Calza. Per una maggior sensibilizzazione della città e diocesi di Parma rinuncia al saluto dei missionari partenti fatto “*in famiglia*”, nell'intimità, “*come io avrei preferito*” in favore di una celebrazione in cattedrale⁷. Ascoltiamo alcuni testi.

*«Vorrei poterLe mandare danaro, ma Ella ben sa in quali strettezze finanziarie ora versiamo. Si lavora senza posa per trovar mezzi ed appena si riesce a grande stento a trovare il necessario. L'Italia nostra attraversa una delle più gravi crisi finanziarie, a tacere di altre cause d'indole generale che in questi ultimi anni hanno contribuito a diminuire d'assai le offerte che ovunque si facevano a favore degli Istituti di Missioni»*⁸.

*«Se sarà necessario fare qualche altra cosa ancora per interessare anche la generosità delle anime facoltose, sarà fatto anche questo con tutto il fervore richiesto dalla gravità del caso»*⁹.

⁵ Alfiero Ceresoli, «Economia in povertà oltre il voto il Vangelo e l'evangelizzazione», pp. 18-21, versione digitale.

⁶ Per celebrare l'inizio del secolo (1900) si era deciso di costruire delle croci sul monte più alto di ogni regione italiana. In Emilia Romagna perché non costruire un seminario per alunni che portassero la croce nel mondo? La risposta fu negativa! Ma a livello diocesano, la Casa Madre fu realizzata quale opera parmigiana a Cristo Redentore.

⁷ Cfr. DP 12.

⁸ Lettera a Calza del 25 luglio 1927, FCT 1°, p. 187.

⁹ Lettera a Calza del 22 dicembre 1927, FCT 1°, p. 189.

«Vorrei che Le portassero grossa somma di danaro pei bisogni di codesto travagliato Vicariato, ma invece è gran mercè se possono portar seco quanto loro occorre pel corredo e pel viaggio. A Parma tutto procede bene moralmente; non abbiamo mai avuti tanti buoni e bravi giovani come ora, ma difettano i mezzi pecuniari ed appena si riesce a vivere usando tutte le possibili economie. Bussiamo a tutte le porte, ma i giorni corrono tristi; pensiamo di continuo ad attuare una qualche risorsa che ci dia modo di aver mezzi, ma fino ad ora non siamo ancor riesciti a trovarla. Faremo qualche tentativo tra breve, senza pericolo di comprometterci e se piacerà al Signore che le cose vadano bene, ne avremo buon vantaggio. Pel momento mi dispenso dal venire a particolari, perché il progetto che si sta vagheggiando è ancor prematuro. Mi accontento di fargliene un semplice cenno, perché preghi e faccia pregare i nostri Missionari per la buona riuscita del medesimo. Ho appreso con piacere la cospicua offerta mandata dal Santo Padre a codesto Vicariato»¹⁰.

In Italia, Conforti si “agita”, ma chiede che anche i missionari in Cina facciano la loro parte. Il Fondatore suggerisce loro di raccogliere monete per poterle poi vendere, e sostenere, almeno in parte, le spese della missione e della formazione.

«E per passare a più lieto argomento mi permetto esprimereLe un mio pensiero. Vorrei mettere insieme una collezione, possibilmente intiera, di monete cinesi. Tali collezioni sono ricercatissime ed all'occorrenza vengono pagate somme favolose dagli amatori. Se ne potrebbe ricavare nel caso grande vantaggio per l'Istituto e per codesta Missione. Mi viene assicurato che in Cina le monete tutte quante, coniate nel celeste Impero, sono in corso ognora, senza distinzione di tempo e di Dinastia, per cui non riesce gran fatto difficile formare un'intiera collezione. Senza pregiudizio del Sacro Ministero, venga dunque, anche a mezzo dei Confratelli, di mettersi per questo all'opera se lo crede conveniente. Mi pare che la cosa si possa, del resto, fare senza che alcuno ne abbia sentore. Occorrerebbe, ben s'intende, un cenno illustrativo d'ogni moneta circa il tempo, od almeno la dinastia relativa»¹¹.

«Come spero, potrebbe, senz'altro disporre ogni cosa pel ritorno dei due Padri, come io disporrò ogni cosa per la prossima venuta di Sartori e di Gazza. Reputo inutile dirLe che sarà buona cosa che i due reduci portino seco quanto di meglio, compatibilmente con la povertà religiosa, possono portar seco pel nostro Museo Cinese. Se tengono antiche monete cinesi, non le lascino costì, perché potranno servire a completare la collezione numismatica che già abbiamo e che domani potrà rappresentare un valore considerevole, che potremo realizzare per terminare la fabbrica di questo locale che presentemente abitiamo, opera che oramai s'impone colla prospettiva che abbiamo di un buon numero di alunni Aspiranti Missionari. Dovendo essere, quelli che resteranno a Parma, dei corsi del Liceo e della Teologia, non è bene che siano posti in cameroni, come gli studenti del Ginnasio, ma bensì in celle, che presentemente si riducono a poche»¹².

Chiede ai missionari in Cina di partecipare a questo vortice di iniziative, chiede ai suoi figli povertà e risparmio, e intanto, egli, Fondatore, Arcivescovo, Vescovo, conte di Parma, Abate di Fontevivo, Gran cancelliere, ecc., si rimette in strada questuante per amore delle missioni, come il Fra Galdino dei “Promessi Sposi”:

«Anche pel corrente anno Fra Galdino andrà in giro colla sua cesta e se la carestia delle noci non sarà più che straordinaria, spera di portare al Convento una discreta provvista pel vegnente inverno. L'Associazione suddetta ha promesso di dare anche pel 907; oltre l'assegno dell'Opera della Prop. della Fede, si avrà pure quello della Santa Infanzia eppoi ... chissà ... ma basta non voglio più essere ottimista né fare il Profeta per timore di figurar male un'altra volta. Noi di Parma, ripeto, continueremo a lavorare e voi altri della Cina continuate a pregare pel felice esito delle nostre iniziative»¹³.

¹⁰ Lettera a Calza del 11 marzo 1928, FCT 1°, p. 197.

¹¹ Lettera a Calza del 29 luglio 1907, FCT 1°, p. 60.

¹² Lettera a Calza del 30 aprile 1919, in FCT 1°, p. 130.

¹³ Lettera a Calza del 22 gennaio 1907, in FCT 1°, p. 50.

Mendicante! Per quel voto di dedicarsi totalmente alle missioni emesso il giorno della sua ordinazione episcopale! Egli, mendicante, poteva ben chiedere ai suoi figli: «*Amiamo la povertà... della quale dovremmo andar lieti per amore di Cristo, anche quando di fatto ci dovesse costare pene, disagi ed umiliazioni*» (LT 4). Mendicante che frequentemente viene respinto a mani vuote, aggiungendo all'umiliazione di chiedere, il rossore sul volto («*le fiamme al volto*») di dover confessare a quelli della Cina il suo insuccesso.

«Quando penso a quello che Ella potrà dire per non aver ancora ricevuto alcun soccorso, mi sento venire le fiamme al volto. Del resto, io L'assicuro d'aver fatto tutto quanto ho potuto, per mandarLe almeno l'acconto promesso. Ho pregato, ho insistito, ho mandato ripetutamente ad insistere; si sono avute buone promesse, ma di fatto, sino ad ora, nulla. A Parma non è possibile, per più ragioni, ottenere prestiti. L'unica Banca che ci aveva lasciato sperare è quella di Sant'Antonio di Piacenza, ma temo oramai che anche questa ci fallisca. È in rapporti stretti con questa nostra Banca Centrale Cattolica e presso di questa non spira per noi aria propizia. Non ci daremo per vinti, e non potendo ottenere presso Istituti di Credito quanto domandiamo, ricorremo a privati e non cesseremo di agitarci finché non avremo sparata sino all'ultima cartuccia. Quando tutti gli uomini sui quali potevamo contare, ci verranno meno, sottentrerà, io penso, il Signore ed egli saprà aiutarci da pari suo. Intanto non cessiamo dal pregare e dal far pregare anime buone per questo. Facciano altrettanto codesti carissimi Confratelli ed anche codesti fervorosi Cristiani. È questa oramai l'unica risorsa che ancor ci rimane»¹⁴.

Siamo negli anni della recessione economica, le banche di Parma era tutte andate in fallimento, ma bisognava continuare, **non rifiutare le vocazioni che erano aumentate**, la famiglia cresceva: «*L'assicuro intanto che a Parma appena si riesce a sbarcare il lunario e non è possibile fare economie per mettere insieme danaro onde venire in aiuto finanziariamente di codesta missione. Computando le tre nostre case insieme, quest'anno avremo non meno di 115 alunni da mantenere il che importerà, stante il caro della vita e degli effetti di vestiario, non meno di 335.000 lire. Il buon Dio però non ci vien meno e quanto occorre strettamente per il pane quotidiano non ci manca»¹⁵.*

Mendicante, povero, tuttavia senza mai venir meno alla piena fiducia nella Provvidenza, «*unica risorsa*», lieto per amore di Cristo anche quando la povertà gli costava pene disagi e umiliazioni¹⁶ ».

Inoltre, è lucidità ma anche umiltà ispirarsi - certamente con discernimento - **all'esperienza positiva fatta dagli altri Istituti**. Raccogliamo per esempio la testimonianza della Superiora Generale delle Figlie di Maria Ausiliatrice in occasione del Simposio Internazionale sulla gestione dei beni ecclesiastici delle IVCSVA: «*Per Don Bosco il 'da mihi animas cetera tolle' è stato un fuoco che gli accendeva il cuore e lo rendeva pronto a tutti i sacrifici per ricercare il denaro necessario per svolgere la sua opera al servizio dei giovani torinesi. La sua passione ha toccato il cuore dei benefattori che non hanno saputo resistere alle sue richieste. La saggezza e la concretezza dei nostri Fondatori ci spingono ad affidarci alla Provvidenza, non con atteggiamento passivo, ma mossi da grande audacia creativa»¹⁷. Le citazioni in questa direzione abbondano. Basta guardare da vicino il cammino percorso da tanti altri Istituti missionari per passare da una mentalità assistenziale a una solidarietà strutturale e di rete, cercando attivamente vie nuove e attuali della Provvidenza.*

La sfida qui è uscire dalla mancanza di inventività per avviare fruttuose soluzioni pratiche. Nell'ottica di questa ricerca attiva, limitiamoci alle strategie di raccolta fondi per la realizzazione di

¹⁴ Lettera a Calza del 13 marzo 1927, in FCT 1°, pp. 178-179.

¹⁵ Lettera a Calza del 4 novembre 1925, FCT 1°, p. 159.

¹⁶ Cfr. LT 4.

¹⁷ Yvonne Reungoat, «*Projet missionnaire et choix économiques*», in CIVCSVA, *Op. cit.*, p. 142.

un progetto missionario. Il progetto missionario, in quanto tale, è sostenuto da una visione di sviluppo che consente ai suoi destinatari di muoversi verso condizioni di vita più umane. «Fare un progetto significa credere nel futuro e creare le condizioni oggettive per dare speranza»¹⁸. Ma come procedere se non sappiamo chi è o sarà un possibile donatore? Da dove si può iniziare se non hai mai raccolto fondi per la missione e pensi di avere poche o nessuna capacità, nessuna conoscenza e nessuna esperienza nella raccolta fondi? Il seguente punto cercherà di dare una risposta a questi interrogativi.

2. METODI DI RACCOLTA FONDI¹⁹

Alla base di tutte le tecniche di raccolta fondi per le missioni c'è, soprattutto, la preghiera e la fiducia in Dio²⁰. Possiamo raccogliere fondi attraverso eventi, attraverso il marketing, facendo appello ai nostri collaboratori per una causa particolare, lavorando con i fedeli della parrocchia, della Diocesi, ecc. Il loro contributo è realizzabile in denaro, in natura, tramite volontariato... La loro modalità di sostegno e partecipazione dipende dal tipo di donatori che abbiamo di fronte. Primo per i donatori interni (all'interno del Paese): individui, gruppi di comunità, aziende, ecc. Il loro contributo è generalmente dato in contanti e in volontariato. Poi ci sono donatori/finanziatori esterni, ad esempio enti di beneficenza e organizzazioni che erogano sovvenzioni (ONG, Fondazioni...), possibili finanziamenti governativi, supporto aziendale, ecc. La loro modalità di supporto è principalmente finanziaria.

Come nozioni di base sulla raccolta fondi, chiariamo che lo scopo di questa è raccogliere fondi. Richiede un approccio personale. In effetti le persone normalmente non donano a organizzazioni e non sono attratte da concetti vaghi e astratti. Anzi **danno per aiutare gli altri perché vogliono creare un mondo migliore o trasformare la vita delle persone**. Ciò richiede una buona dose di Fede, Speranza e Carità. Tra le possibili fonti di questi fondi possiamo elencare: singoli donatori, una comunità mirata, sovvenzioni e organizzazioni di beneficenza, finanziamenti governativi, aziende, piattaforme digitali.

Vediamo ora nel dettaglio alcuni passaggi da seguire in base a ciascuna delle suddette categorie.

Donatori individuali. Occorre essere chiaro su cosa e come chiedere. Possiamo iniziare con i nostri amici, parenti, vicini, conoscenti, ecc. Chiunque passi da una donazione una *tantum* a donazioni frequenti o impegnate può diventare un grande donatore, una persona risorsa e/o un volontario. Ci sono anche donazioni individuali che si riferiscono a trasmettere un lascito o una eredità. In ogni caso è fondamentale essere precisi nella richiesta iniziale e avere una comunicazione regolare e continua con i donatori. Si deve conservare i dettagli e un registro chiaro dei partecipanti, regolarmente aggiornati e comunicare con loro a intervalli appropriati. Fornire un'adeguata documentazione incentrata sul risultato desiderato e coinvolgendo i collaboratori.

¹⁸ *Ibid.*, p. 145.

¹⁹ L'intervento del professor Mauro Piaciaiola - insegnante all'università di Bologna nel corso di master in *Fundraising* - durante l'ultimo Convegno Economi delle Circoscrizioni Saveriane (Tavernerio 20 - 27.08.2019) ci offre un approfondimento molto interessante su questo tema. Egli evidenziava quattro elementi caratteristici specifici del *Fundraising*: essere trasparenti e chiari circa il progetto o la necessità per la quale si sta chiedendo il supporto della gente; usare mezzi appropriati (social media, posta, telefono, e-mail, ecc.) per sostenere durevoli relazioni con i benefattori; identificare per quanto possibile e allo stesso tempo rispettare il potenziale di ciascun benefattore; dare più importanza alla relazione con il benefattore che alla cifra che esso può elargire. Inoltre, discutendo di attività di *Fundraising* già attive nelle nostre circoscrizioni l'esperienza, al riguardo, della regione degli USA (con i loro quattro strumenti: spedizioni cartacee/giornali; *mass card*; cena per la Giornata missionaria; sagra missionaria) è stata usata come esempio per individuare simili iniziative in altre circoscrizioni.

²⁰ Cf. l'intervento di Percy Patrick, "Méthodes de collecte de fonds pour les Congrégations", PMF Basic EF 2021, 08.11.2021.

Studio di caso: raccolta fondi comunitaria. Mc 12,44: “(...) tutti hanno dato delle loro ricchezze; ma lei, della sua povertà”. Nella raccolta fondi, ogni centesimo e ogni donatore conta, indipendentemente dallo *status*. Nessun contributo deve essere sottovalutato o trascurato. Questo tipo di raccolta fondi dovrebbe essere svolto da personale volontario (di massa) ed essere più partecipativo. È l'attività di un gruppo, una rete o una comunità. Alcuni esempi di raccolta fondi comunitaria: raccolta fondi porta a porta; colletta speciale durante una Messa in una data particolare (durante la Quaresima e il Natale nelle scuole cattoliche e/o non cattoliche); caffè del mattino; gara di danza; maratona, marcia – 5 km o mezza maratona; giornata sportiva o di gioco; serata di quiz; lotterie; giornata gastronomica; vendita di oggetti religiosi; festa di un compleanno; raccolta in natura per l'orto comunitario; festa del raccolto nei prodotti agricoli, ecc. Quando si tratta di organizzare questi eventi di raccolta fondi per la comunità, il primo passo è definire esattamente di cosa si tratta e chiedere aiuto se necessario. Si deve delineare, quindi, un bersaglio da colpire. Promuovi l'evento in questione invitando le persone ad esso. Assicurati di avere un servizio di sicurezza per l'evento. Cogli l'occasione per parlare della missione e della Congregazione in generale; prendere nota dei recapiti dei partecipanti e tenersi in contatto con loro.

Enti di beneficenza e sovvenzioni. Va notato che queste organizzazioni perseguono un certo obiettivo e devono tener conto dei loro metodi operativi. Hanno anche diverse attribuzioni geografiche a seconda dei luoghi in cui si trovano. È quindi necessario leggere le loro linee guida prima di presentare la richiesta. Occorre inoltre distinguere i progetti nazionali da quelli locali, le sovvenzioni una tantum dal sostegno continuativo e il limite dei possibili finanziamenti. Gli enti di beneficenza che forniscono sovvenzioni sono generalmente organizzazioni indipendenti fondate per una serie di motivi. Potrebbero quindi avere prospettive e approcci sociopolitici diversi alla concessione da quelli legati al contesto di una determinata richiesta. Non tutti saranno interessati a finanziare il nostro progetto.

Finanziamenti governativi. Informarsi attentamente leggendo le loro guide applicative prima di candidarsi. Riconoscere la loro conformità e i requisiti per presentare una domanda. Affidati a personale altamente qualificato, esperto e competente. Considerare se dovremmo passare a sovvenzioni contrattuali, cofinanziamenti o condivisione dei costi in termini percentuali. La maggior parte dei governi dei paesi occidentali, ad esempio, ha i propri finanziamenti su vari argomenti, come gli OSS (Obiettivi di Sviluppo Sostenibile), l'eliminazione della povertà, il problema ecologico.

Aziende. Le aree di intervento qui sono: progetti locali in genere legati ai prodotti della suddetta azienda, progetti di sviluppo economico/ambientale/educativo, eventi sportivi e competizioni. È meglio affidarsi a persone di contatto o di riferimento con questa azienda. Come tipi di aziende possiamo avere multinazionali, aziende nazionali leader o più piccole, aziende locali per supporto in denaro, donazioni in natura, volontariato, tirocinio o esperienza lavorativa, pubblicità, sponsorizzazioni, ecc.

Raccolta fondi tramite piattaforme digitali e social media. Qui si tratta di creare un sito web, Facebook, E-mail, WhatsApp, Instagram, ecc. Fare attenzione alla protezione e la sicurezza dei suoi dati. Per quanto riguarda il calendario della raccolta fondi, deve seguire le priorità concrete sul campo e la disponibilità delle persone *target*.

Nell'ambito del nostro servizio missionario in alcune nostre circoscrizioni, una delle maggiori sfide da affrontare è quella della rappresentazione paternalistica lasciata per tanti anni dall'impronta missionaria tradizionale nell'immaginario collettivo. Pertanto, **a volte diventa difficile convincere i locali che il loro contributo è necessario.** Difficile, certo, però non impossibile. La cosa più importante di fronte a questo è coinvolgere il più possibile *in loco* i nostri collaboratori, già dalla diagnosi, progettazione e concretizzazione di ogni progetto missionario. Non è impossibile perché l'esperienza lo dimostra. Ad esempio, in giugno 2018 è stato fondato, in questa

prospettiva, il GAMS a Dondo (in Mozambico). Due mesi dopo, l'attuazione della "*Pastoral do Dízimo*" aveva già iniziato a mettersi alla prova nel senso dell'autosostentamento. Dopo un tempo, abbiamo istituito la "*Comissão dos projetos*" presieduta da un laico che vi si è dedicato efficacemente. Queste iniziative, per quanto modeste, contribuiscono gradualmente alla presa di coscienza del ruolo dei fedeli laici nel proseguimento di un progetto missionario. Il loro coinvolgimento effettivo - non superficiale - è verificato fino al livello del processo di gestione di ogni evento di *Fundraising*.

3. PROCESSO DI GESTIONE DEGLI EVENTI DI RACCOLTA FONDI

Gli eventi di raccolta fondi sono diversi e di varia natura²¹. Questi includono, tra gli altri, eventi culturali, sportivi, religiosi, digitali, artistici, musicali, seminari e conferenze. Secondo l'una o l'altra modalità, possono essere svolti di persona, online o in modalità ibrida (ossia unendo le due modalità precedenti). Organizzando uno di questi tipi di evento, puoi fissare una serie di obiettivi come: coinvolgere un numero massimo di persone, celebrare date speciali, raccogliere contatti, sensibilizzare, ringraziare gli interessati (o *stakeholders*), ecc. Deve essere costituito un comitato organizzatore per la gestione dell'evento, con il compito di mettere in atto tutte le opportune strategie per stabilire *partnership* e ottenere sponsorizzazioni. Per raccogliere fondi, saranno essenziali tre elementi: disporre delle risorse (umane e di bilancio), definire chiaramente lo scopo di tale raccolta e prevedere il valore e l'impatto delle attività previste.

In relazione alle dimensioni dell'evento, Nicola Begoni²² suggerisce che per i piccoli progetti, gli obiettivi dovrebbero essere chiari e coinvolgere pochi *stakeholders*. Gli eventi su larga scala coinvolgono obiettivi più complessi e molteplici parti interessate. In entrambi i casi, devi essere preciso sull'importo che vuoi raccogliere, identificare obiettivi misurabili in tutte le fasi, fare un piano realizzabile che tenga conto delle risorse disponibili, essere realistico quando fai riferimento al contesto, rispettare un programma e fissare scadenze. Il processo di gestione di un evento *Fundraising*, secondo l'autore citato, può essere suddiviso in quattro fasi: la fase preliminare (*Analisi*), la fase intermedia (*Pianificazione*), la fase utile (*Realizzazione dell'evento*), la conclusione (*Valutazione e monitoraggio*).

Analisi. Contesto: analizzare il contesto, identificare gli *stakeholders*, determinare se l'organizzazione dell'evento è possibile. Obiettivi: definire l'obiettivo dell'evento, il destinatario e il progetto per il quale raccogliere fondi. Risorse: individuare le risorse umane ed economiche che possono essere dedicate all'evento. Concetto: definire il concetto con cui l'organizzazione realizzerà l'evento. Risultati: identificare i possibili risultati e l'impatto che l'evento può produrre in relazione all'obiettivo che si è prefissato.

Pianificazione. Attività: definire le attività e il luogo (in presenza, online o ibrido...). Timing: pianificare il programma delle attività. Risorse umane: coinvolgere personale, volontari e *partners*. Budget: identificare costi e ricavi. Promozione: definire il piano di *marketing* e comunicazione. Individuare e coinvolgere potenziali *sponsor*.

Esecuzione. Il giorno della realizzazione dell'evento, è necessario tenere conto di alcuni aspetti molto importanti: essere impegnati nei confronti di partecipanti, *partner* e *sponsor*; raccogliere tutte le informazioni di contatto dei partecipanti; non dimenticare di scattare foto e video durante l'evento; ringraziare lo *staff*, i volontari, gli *sponsor* e tutti coloro che hanno reso possibile l'evento. Continuare a sorridere: non apparire stressati con le parti interessate e i partecipanti.

²¹ Cf. Marianna Occhiuto, "Événements de collecte de fonds", PMF Advanced 2022, 25.11.2022.

²² Cf Daniel Fusi, *Events for Fundraising*, www.fundraising.it.

Valutazione e monitoraggio²³. Monitoraggio: raccogliere tutti i dati e le informazioni necessarie per capire se i risultati dell'obiettivo sono stati raggiunti. Il monitoraggio può essere effettuato durante e dopo l'evento per capire meglio se il cambiamento è stato prodotto. Rapporti: valutare l'evento scrivendo un rapporto. Cercare di individuare punti di forza e di debolezza per capire se è possibile replicare l'evento in futuro. Valutare l'impatto e il valore prodotto dall'evento. Follow-up: ringraziare i partecipanti, il pubblico e le parti interessate per aver partecipato a questo evento. Ringraziare gli *sponsor* e *partners* per il loro supporto. Il monitoraggio dell'evento si può fare anche attraverso social media, *newsletter*, lettere, video, immagini, ecc.

Se dovessimo condensare quanto appena presentato in una sorta di *checklist* dell'evento di raccolta fondi o *Fundraising*, diremmo in sintesi:

definire l'obiettivo dell'evento;

creare un comitato dell'evento;

stabilire l'obiettivo della raccolta fondi;

mirare a obiettivi **SMART** (acronimo inglese che si traduce come **SPECIFIC** ovvero specifici: essere precisi sull'importo da raccogliere, **MEASURABLE** ovvero misurabili: identificare obiettivi misurabili in tutte le fasi, **ACHIEVABLE** ovvero fattibili: rendere realizzabile un piano dato le risorse, **REALISTIC** cioè che è rilevante: essere realistici quando si fa riferimento al contesto, **TIME-BOUND**, cioè, fissare un calendario e rispettare scadenze specifiche);

definire le attività dell'evento;

pianificare il programma dell'evento;

coinvolgere personale, volontari, sponsor; definire il *budget*;

promuovere l'evento;

svolgere l'evento con un certo relax;

valutare e monitorare i risultati;

seguire i partecipanti e lo sponsor.

Per concludere, diciamo che la raccolta fondi non deve spaventarci. Risale alle origini stesse della nostra storia comune come Famiglia religiosa nell'esperienza personale del nostro santo Fondatore. Ciò che però garantisce il successo del *Fundraising* è il metodo utilizzato e tutte le strategie tecniche messe in atto. Tuttavia, ciò che conta, più della quantità di denaro, è il rapporto creato con le persone risorse. **Il *Fundraising* significa reperire, prima di tutto, risorse e non soltanto soldi.** Si tratta anche di non concentrarsi su un solo metodo di raccolta fondi. L'ideale è di considerare più fonti di reddito per far fronte a possibili battute d'arresto nel caso in cui, ad esempio, ne venga a mancare una. Si deve quindi sperimentare modalità di raccolta fondi multicanale per avere un regolare flusso, non per fini individualistici o egoistici ma piuttosto al servizio dell'Uomo e della Missione della Chiesa.

Affinché quanto sopra descritto sia possibile, è necessario affrontare un grande lavoro educativo e culturale²⁴. È anche un servizio da svolgere in équipe e in comunità. Infatti « [...]

²³ *Ibidem*.

²⁴ Cf. Pontificio Consiglio della Giustizia e della Pace, *Compendium de la Dottrina Sociale della Chiesa*, nn. 375, 376.

l'economia è una faccenda troppo seria per essere lasciata solo agli economisti »²⁵ delle comunità nemmeno ai parroci. In definitiva, va sempre ricordato che «*la mancanza di mezzi economici al momento della progettazione, più che un ostacolo all'avvio, deve essere uno stimolo per reperire le risorse necessarie - persone e fondi - per garantire la fattibilità del progetto*»²⁶. In un impeto di fede e di fiducia in Dio, «*non dobbiamo mai dimenticare che i progetti missionari a cui ci dedichiamo non sono nostri, ma sono della Chiesa e la missione è soprattutto un dono di Dio*»²⁷. Come abbiamo capito, si tratta più di paradigma mentale, o, più semplicemente, di conversione di alcuni aspetti dei nostri approcci. Questa gestione è da svolgere in uno spirito di *accountability* (trasparenza e resocontazione). **Il nostro Fondatore ci è presentato come qualcuno che manteneva i suoi conti in ordine.** «Aveva ragione papà Rinaldo di volerne fare il contabile e l'amministratore delle sue "fazendas". Il beato Guido segue l'amministrazione con la precisione di un ragioniere-commercialista. Abbiamo i resoconti da "Le Spese per la costruzione del nuovo Istituto" alla nota della compera in occasione della sua ordinazione episcopale²⁸. Leggendo le sue lettere si potrebbe fare un preciso computo dell'inflazione di quegli anni, scriveva infatti nei difficili anni 1918 e 1919: «*Anche la Provvidenza non manca, benché in conseguenza della guerra tutto sia rincarato fuor di modo ed il mantenimento della numerosa nostra Comunità venga a costare quasi il triplo di quello che non costava per l'addietro*»²⁹.

*«Noi pure ci siamo trovati di fronte a difficoltà gravissime per condurre innanzi l'Istituto nei decorsi anni di guerra. Difficoltà per conservare il locale necessario alla Comunità e difficoltà non meno forti per provvederla di tutto l'occorrente. Pensi che una verza si pagava 75 centesimi ed un paio di scarpe Lire 60. Anche presentemente, le patate che prima della guerra si pagavano Lire 8 al quintale, ora costano Lire 60 ed un pollo non si può avere a meno di Lire 18. A conti fatti, ogni Alunno viene a costare per vitto e vestito circa Lire 1400. La divina Provvidenza, del resto, non è venuta meno e mai ci è mancato il necessario»*³⁰.

Nel 1924 ogni alunno costava al giorno lire 9,00; l'anno dopo a marzo il costo era di lire 10,00, ma a novembre i prezzi erano lievitati ancor più: 335.000 lire per 115 alunni!³¹. Il buon amministratore sa aver pazienza, aspettare il momento giusto; pazienza che pare non avessero i figli in Cina. Utilizza il denaro con intelligenza, vende, non svende! «*Dall'ultima Sua del febbraio apprendo i disagi che ha dovuto sostenere codesto Vicariato in conseguenza della guerra e non duro fatica a darmene ragione. Se padre Bonardi non Le ha fatto spedizioni di danaro, lo iscriva unicamente ai forti ribassi che avrebbe dovuto subire. Ora che le cose volgono un tantino meglio, Le manderà, poco per volta, quanto tiene a sua disposizione*»³².

Sa ringraziare...

«La benemerita Associazione Nazionale per soccorrere i Missionari It. all'estero mi fa tenere le altre 25.000 lire, promesse fin dallo scorso marzo, ed io a Lei le spedisco, senza indugio, col solito mezzo. Nello stesso tempo, mi lascia capire che anche pel venturo anno farà un assegno straordinario non inferiore alle 20.000 lire, oltre un assegno ordinario di egual somma, che sarà forse continuato per tempo indeterminato. Prego quindi Lei a voler scrivere due righe di ringraziamento al Cav. Carlo Bassi, appena ricevuta questa mia, inviandogli pure, sulla fine del

²⁵ Santiago Ma Gonzalez Silva, «La gestion des biens par rapport aux Sodales et à la mission», in CIVCSVA, *La gestion des biens ecclésiastiques des Instituts de vie consacrée et des sociétés de vie apostolique. Au service de l'humanum et de la mission de l'Eglise*, p. 121.

²⁶ Yvonne Reungoat, *Op. cit.*, p. 140.

²⁷ *Ibid.*, p. 147.

²⁸ Per il resoconto della costruzione vedi AMICI DEL CINQUE NOVEMBRE, *Parma negli anni, società civile e religiosa*, n. 5/2000, Parma 2001, pp. 188ss. E per la nota della spesa vedi FCT 11, p. 237. La croce con "pietre imitate" e la mitra "con pietre imitazione"!!!

²⁹ Lettera a Calza del 19 febbraio 1918, FCT 1°, p. 124.

³⁰ Lettera a Calza del 30 aprile 1919, FCT 1°, pp. 130-131.

³¹ Lettera a Calza del 24 luglio 1924; del 10 marzo e del 04 novembre 1925, in FCT 1°, pp. 141, 148, 159.

³² Lettera a Calza del 30 aprile 1919, FCT 1°, p. 130.

corrente anno, una ben dettagliata relazione di quanto si è potuto fare costì, mercè i sussidi avuti dall'Associazione suddetta. Questa doverosa attenzione, dopo tanta generosità usata, sarà di eccitamento ad ulteriori beneficenze»³³.

... ed essere discreto

«Non reputo però conveniente che anche da voi altri si facciano al riguardo insistenze presso l'Associazione Nazionale per aiutare i Miss. It. all'estero. Anche pel 907 abbiamo già ricevuto buone promesse e l'insistere di vantaggio potrebbe parere soverchio. In occasione di quest'ultima spedizione l'Associazione in parola ha fornito circa due quintali di medicinali, che rappresentano già un valore non indifferente. - Ritengo che a quest'ora avrà ricevute le 30.000 lire spedite in più volte al Padre Ciceri. Riteneva di poter mandare di più, come Le significai ma essendomi fallite diverse offerte, sulle quali contava, s'è dovuto fare soltanto quello che s'è potuto e non quello che si desiderava. Per questo una parte del danaro che contava mandare in Cina, l'ho impiegata a saldare le rimanenti spese della penultima spedizione ed a fronteggiare quelle, non meno forti, della presente, che ammontano a più migliaia di lire»³⁴ ».

Per un buon piano di *Fundraising*, gli strumenti per partire sono: la conoscenza dei punti di forza, una strategia condivisa, un gestionale, mantenere la relazione (chiedere, ringraziare, raccontare, conoscere).

³³ Lettera a Calza del 3 settembre 1906, FCT 1°, p. 61.

³⁴ lettera a Calza (24 gennaio 1907), FCT 1°, p. 51.