

Bilanci di previsione. Dopo un 2011 in profondo rosso torna nelle associazioni un cauto ottimismo

# Onlus alla sfida della ripresa

## L'arma dell'innovazione per recuperare più entrate dai privati

**Elio Silva**

Il 2012 sarà, per le organizzazioni non profit, un anno estremamente difficile, ma probabilmente non peggiore di quello, davvero brutto, che l'ha preceduto: tre enti su quattro, interpellati dall'Istituto italiano della donazione sul bilancio previsionale, dichiarano di attendersi entrate in crescita, o quanto meno in linea con il 2011, mentre solo il 24% prospetta un calo, più o meno marcato. Nel dettaglio, la quota più elevata di ottimisti si registra nel settore della cooperazione internazionale, dove il 43% delle realtà chiamate in causa prevede un trend positivo; più prudenti i comparti dell'assistenza e tutela della salute e della lotta alla povertà e all'emarginazione, dove sono attesi proventi in aumento nel 34% dei casi.

«Dopo un 2011 pesantissimo c'è una diffusa aspettativa di ripresa», commenta Maria Guidotti, presidente dell'Istituto. «È pur vero che una certa dote di ottimismo fa parte del dna delle organizzazioni, ma in questo caso c'è la convinzione di

poter risalire dopo aver toccato il fondo, puntando sull'innovazione e sperimentando nuove tecniche di raccolta. C'è, insomma, consapevolezza di dover cambiare, migliorando il rapporto con i soci, i sostenitori, il territorio». Il dato previsionale è, peraltro, l'unica vera nota rosa nel quadro della rilevazione, che per il resto segnala una generale contrazione dei volumi di attività: tutti gli indici a consuntivo del 2011 risultano, infatti, pesantemente in rosso, a conferma del trend già evidenziato dall'indagine IPR Marketing per Il Sole 24 Ore sulle raccolte fondi nel periodo natalizio (si veda al riguardo l'edizione del 6 febbraio scorso).

L'indagine dell'Istituto per la donazione pone sotto la lente anche le diverse tipologie di soggetti che possono erogare fondi: i più costanti nel tempo si confermano i donatori privati, seguiti dalle fondazioni, mentre un calo più marcato riguarda le aziende e la pubblica amministrazione. «La perdita di donatori fedeli, denunciata come causa di crisi solo dal 7% del

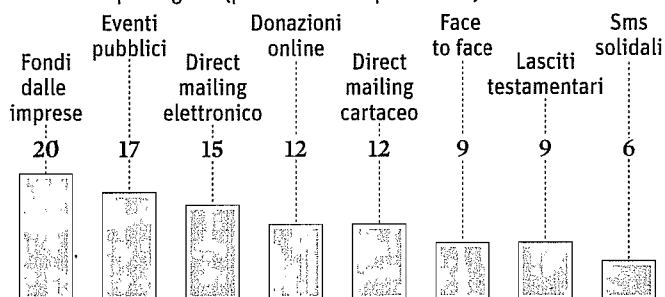
campione sondato, non impedisce gli enti più di tanto», spiega Cinzia Di Stasio, segretario generale dell'Istituto e curatrice del rapporto. «La chiave per una possibile ripresa resta la capacità di allargare la cerchia dei benefattori, tema che non a caso si conferma in cima alle preoccupazioni».

Per raggiungere l'obiettivo di un incremento delle entrate gli enti sono pronti a significativi cambiamenti nelle strategie di sensibilizzazione: rispetto al 2011 si punterà maggiormente sul target imprese e sarà dato impulso agli eventi pubblici. Più strategico (la quota di segnalazioni passa dal 5 al 9%) anche il face to face, ossia il contatto diretto con potenziali donatori, mentre la richiesta di fondi imboccherà con maggiore decisione le strade dell'online. In sensibile calo, invece (dal 19 al 12%), il ricorso al mailing cartaceo: la travagliata vicenda del caro-tariffe per le spedizioni postali, nonostante alcuni recenti, favorevoli sviluppi, ha evidentemente lasciato il segno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

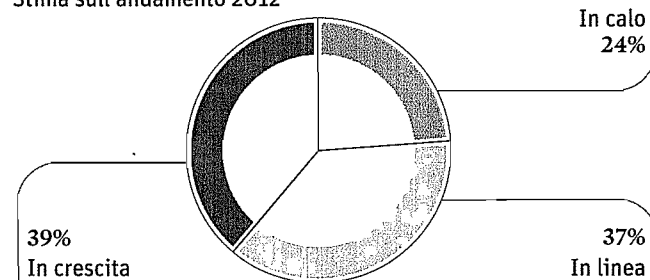
### Le strategie di raccolta

Le tecniche più seguite (previsioni in % per il 2012)



### Le previsioni sulle entrate

Stima sull'andamento 2012



Fonte: Iid

