

Finanziamenti pubblici e “congruenza” delle organizzazioni: una breve nota aggiuntiva a margine dell’analisi dei vincoli interni

Category: Stay inspired (short notes)

written by Antonio Bonetti | February 15, 2016



Analisi dei vincoli interni e
analisi della coerenza fra missione

e richieste degli avvisi di finanziamento

Il mio post del 10 febbraio su **Matrice di Finanziabilità delle Organizzazioni (MFO)** e **analisi dei vincoli interni** ha suscitato dei commenti e delle richieste di chiarimento molto interessanti.

Nel mio post, infatti, non spiegavo a dovere che tale analisi è assolutamente da non confondere con l'analisi di coerenza fra missione/obiettivi di missione e condizioni di accesso degli avvisi pubblici di finanziamento.

Quello che, attraverso l'analisi dei vincoli interni, invito sempre a fare alle organizzazioni che mi danno fiducia è davvero una sorta di analisi di coscienza (a fin di bene).

Tutti gli avvisi di finanziamento comportano delle opportunità e, inevitabilmente, anche dei costi, monetari e non. Alcuni avvisi di finanziamento di alcuni programmi sono molto impegnativi e possono causare un impegno di non poco conto sia a livello di individui, che di intera struttura organizzativa.

Dal momento che "applicare" a fronte di avvisi di finanziamento è rischioso (per quanto un progetto sia ben formulato, può essere rigettato per molteplici motivi) e comporta anche dei costi monetari ed organizzativi, è sempre opportuno che le organizzazioni – specialmente quelle più piccole – mettano pragmaticamente a confronto condizioni di accesso ai finanziamenti pubblici (sintetizzate dai criteri di esclusione, di ammissibilità, di selezione e di merito riportati sugli avvisi) e le capacità operative (a partire dal *track record*) e finanziarie. In particolare, come spiegavo nel precedente post, effettuare l'analisi dei vincoli interni implica che vadano tenuti in considerazione soprattutto i criteri di selezione, che sono inerenti *operational capacity* e *financial capacity* delle organizzazioni.

Se *track record*, capacità interne di fare e, non ultimo, capacità di garantire il circolante finanziario per co-finanziare il progetto dall'inizio alla fine, a mio modesto parere, è assolutamente opportuno che un'organizzazione desista dall' "applicare".

L'analisi dei vincoli interni e l'analisi della congruenza nel marketing



Resto sempre molto sorpreso quando questa particolare analisi di congruenza viene trascurata da organizzazioni medio-grandi. Infatti, la valutazione della "congruenza" rispetto alle richieste del mercato/segmento di mercato presidiato è un aspetto considerato centrale nell'analisi strategica e nel marketing. Per usare le parole di Derek Abell, *"la valutazione della congruenza delle nostre*

competenze e risorse con le richieste del mercato e di quelle della concorrenza è per noi un indicatore importante dell'attrattività di un segmento" (Abell, 1994, p. 209).

Un approccio analogo si dovrebbe adottare anche in relazione alle potenzialità di una organizzazione di accedere ai finanziamenti pubblici, attraverso appunto l'analisi dei vincoli interni. Mediante tale analisi, *mutatis mutandis*, ci si chiede solamente se una data organizzazione è "congruente" o meno rispetto alle richieste dell'avviso di finanziamento.

Cfr. **Abell D.F.** (1994), *Strategia duale. Dominare il presente, anticipare il futuro*, Ed. Sole240re, Milano, – edizione originale, “*Managing with dual strategies. Mastering the present, preempting the future*”, 1993)