

Matrice di finanziabilità e accesso ai fondi europei: l'analisi dei vincoli interni delle organizzazioni

Category: Stay inspired (short notes)

written by Antonio Bonetti | February 10, 2016



Gli step della formulazione della matrice di finanziabilità

La **Matrice di Finanziabilità delle Organizzazioni (MFO)** è il fulcro di un autentico approccio strategico ai fondi dell'UE (si veda il [post del 30 luglio 2015](#)).

Come evidenziavo nel [post del 10 novembre 2015](#), il mio umile parere è che la formulazione della **MFO** debba seguire, per qualsiasi organizzazione, un autentico percorso di analisi

strategica.



Tale percorso si snoda
come segue:

- **analisi strategica** (analisi di visione, missione, orientamento strategico per citare gli aspetti più rilevanti esaminati),
- **analisi operativa** (funzionale, insieme alla precedente, alla identificazione del modello di business),
- **analisi finanziaria,**
- **analisi dei vincoli interni.**

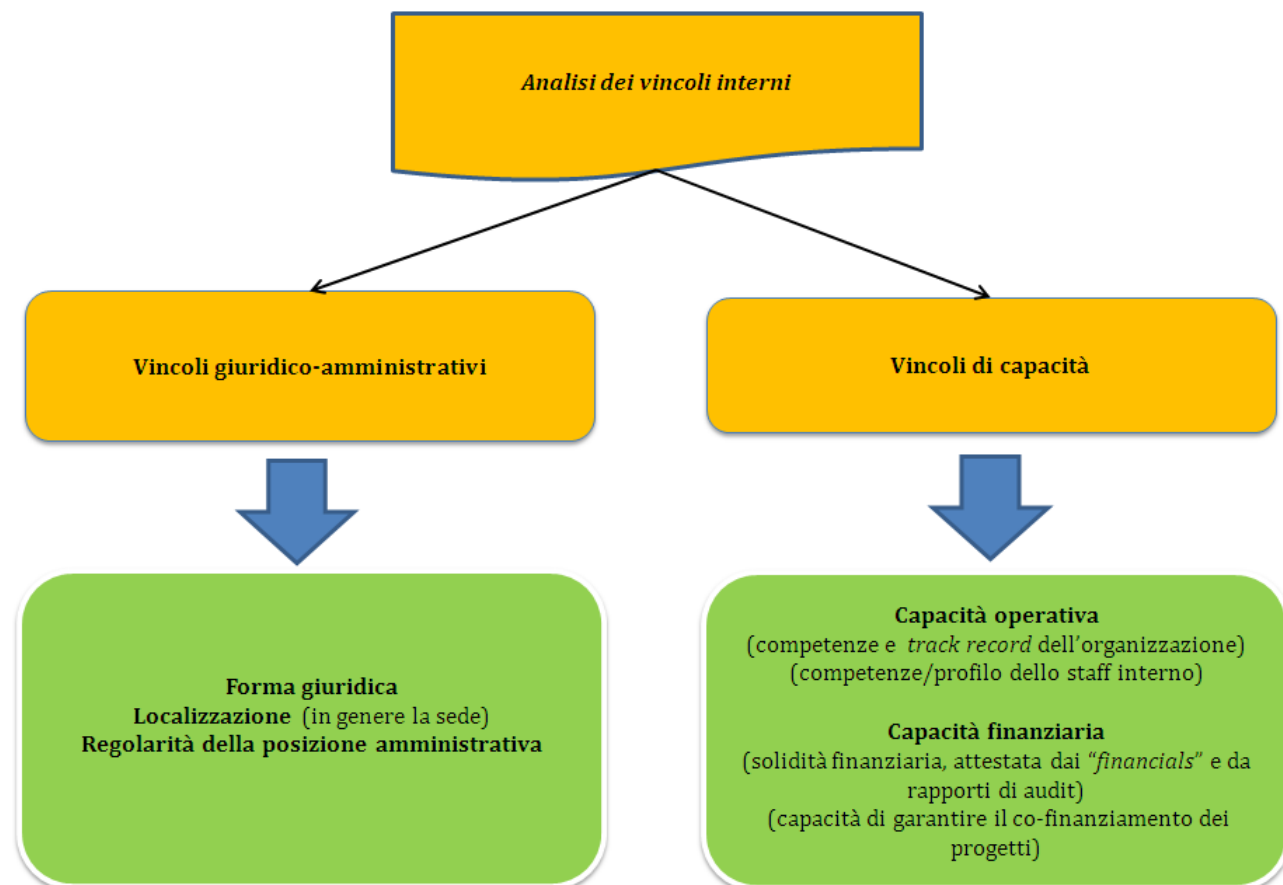
Il presente post si sofferma sull'**analisi dei vincoli interni** (o "**analisi di congruenza**"), dato che è quella che maggiormente aiuta a spiegare l'importanza di una analisi strategica propedeutica alla formulazione della matrice di finanziabilità (v. paragrafo successivo).

In relazione a tale analisi preme sottolineare che non va confusa con l'analisi della "identità" (visione, missione, brand ..) di una organizzazione o con l'analisi del modello organizzativo.

Analisi dei vincoli interni

I vincoli interni attengono a due ordini di fattori che creano

un ponte fra una data organizzazione e una serie di criteri di selezione, ormai quasi standard, che caratterizzano le *calls for proposals* per accedere a delle sovvenzioni pubbliche (v. la figura che segue).



1. I **vincoli giuridico-amministrativi** attengono al profilo giuridico dell'organizzazione e riguardano fundamentalmente la sua natura giuridica, la sua localizzazione legale e quella operativa, la regolarità della sua iscrizione ai Registri Pubblici (per le imprese private, l'iscrizione alla Camera di Commercio). Tali vincoli sono importanti per definire gli elementi di finanziabilità di una data organizzazione, in quanto a seconda della natura giuridica, della localizzazione e, non ultimo, della regolarità della sua posizione amministrativa, essa potrà accedere o meno determinate sovvenzioni dell'UE (siano esse "dirette" o gestite a livello nazionale/regionale). Quando si ragiona sugli avvisi di finanziamento pubblici, questi sono gli elementi inclusi fra i

criteri di esclusione e di ammissibilità [1].

2. I **vincoli di capacità**, in questo contesto, hanno solo marginalmente a che fare con la capacità competitiva generale di una impresa o con la sua performance organizzativa.

I vincoli di capacità da considerare sono quelli elencati negli avvisi di finanziamento fra i c.d. “criteri di selezione”. I “criteri di selezione” richiamano sempre espressamente:

- la capacità operativa di una organizzazione (*operational capacity*);
- la capacità finanziaria (*financial capacity*), che la Commissione Europea vaglierà, nel caso delle imprese commerciali, richiedendo di allegare alle richieste di finanziamento il Conto Economico, lo Stato Patrimoniale e anche il rapporto di audit di revisori contabili qualificati. [2]

I vincoli di capacità, in sostanza, impongono alle organizzazioni una attenta analisi interna delle competenze codificate e tacite distintive di una organizzazione (“*core competences*”), delle competenze dello staff (in generale e, soprattutto, in relazione all’oggetto dell’avviso pubblico di finanziamento) e, non ultimo, del *track record* dell’organizzazione, ossia dei progetti realizzati nel tempo da quella organizzazione. Ovviamente l’ideale sarebbe avere un *track record* di progetti di successo finanziati dall’UE. [3]

Purtroppo, ancora oggi, anche organizzazioni strutturate trascurano l’importanza di:

- un ben calibrato approccio strategico ai fondi dell’UE che, fra le altre cose, includa anche un piano di monitoraggio continuo ed efficiente delle opportunità di finanziamento e, fattore non secondario, una realistica strategia di *advocacy* e di *lobbying*;
- una umile e obiettiva analisi dei vincoli interni, che

tenga adeguatamente conto di *core competences* realmente distintive, *track record* e, non ultimo, della capacità di garantire il co-finanziamento del progetto europeo (come è noto per tutti i finanziamenti dell'UE, tranne poche eccezioni, vale il principio del co-finanziamento).

[1] Tutti gli avvisi pubblici di finanziamento, in genere, presentano quattro blocchi di criteri di valutazione di ammissibilità formale e di merito delle domande di finanziamento:

- criteri di esclusione (*exclusion criteria*),
- criteri di ammissibilità (*elegibility criteria*),
- criteri di selezione (*operational capacity* e *financial capacity*),
- criteri di merito/premio (*award criteria*).

[2] Questi temi saranno discussi nel corso del seminario "[Modelli di funding degli enti non profit: strategie di fundraising e accesso ai fondi europei](#)" organizzato a Roma il 25 e 26 febbraio p.v. da Eurosportello, struttura di missione di Confesercenti che da anni organizza utili corsi su finanziamenti europei ed europrogettazione. In merito al corso si segnala anche la docenza di Elena Zanella, fundraiser autrice del libro "*Professione Fundraiser*" pubblicato nel 2015 e fondatrice del network professionale [Fundraising Virtual Hub](#).

[3] In sostanza, si valuta se una data organizzazione è "congruente" o meno rispetto alle richieste dell'avviso di finanziamento, secondo un approccio analogo alla valutazione della "congruenza" rispetto alle richieste del mercato/segmento di mercato presidiato, considerata centrale nell'analisi strategica e nel marketing. (cfr. **Abell D.F.** (1994), *Strategia duale. Dominare il presente, anticipare il futuro*, Ed. Sole240re, Milano – edizione originale, "*Managing*

with dual strategies", 1993).