

# Alla ricerca dei finanziamenti europei

Category: Stay inspired (sharing ideas)

written by Antonio Bonetti | November 15, 2018



*“Seconda stella a destra questo è il cammino,  
e poi dritto fino al mattino,  
poi la strada la trovi da te,  
porta all’isola che non c’è”.*

*[Edoardo Bennato – L’isola che non c’è](#) (“Sono solo canzonette”  
– 1980)*

## Un approccio strategico per un buon percorso di ricerca dei finanziamenti europei

Dopo la lettura recente di alcuni articoli discutibili sui

fondi dell'UE, pubblicati su importanti quotidiani nazionali, mi pare opportuno riprendere su questo blog un'azione di divulgazione su questi particolari strumenti di finanziamento. I fondi dell'UE, per quanto importanti (specialmente nelle regioni europee "meno sviluppate", fra cui le regioni del nostro Mezzogiorno storico), non sono una sorta di "sacro Graal" e, quindi, bisogna tenere conto sia dei loro vantaggi, sia, paradossalmente, degli elementi di stress gestionale e finanziario che potrebbero comportare per tutte le organizzazioni.

Per alcune organizzazioni, in una data fase del loro "ciclo di vita" o per implementare determinati progetti, i finanziamenti europei possono essere molto utili. Per altre potrebbe essere molto più ragionevole, *ceteris paribus*, ricercare altri strumenti di finanziamento. Inoltre, tutte le organizzazioni dovrebbero delineare un approccio strategico – e non estemporaneo – alla ricerca dei finanziamenti europei. La ricerca di finanziamenti pubblici dell'UE, a mio modesto avviso, deve basarsi su una serie di decisioni razionali inerenti agli obiettivi e alle caratteristiche del ciclo di finanziamento delle organizzazioni ed alcuni strumenti operativi che, a dispetto di coloro che teorizzano quasi che la c.d. "**europrogettazione**" sia un'arte, appartengono al vastissimo novero degli strumenti di **project management**. [1] Al tempo stesso, nella ricerca di finanziamenti europei si dovrebbero seguire regole non scritte di *lobbying*, sia perché è utile per migliorare la stessa strategia di raccolta fondi, sia perché per accedere a dei finanziamenti pubblici è comunque importante implementare anche una trasparente e professionale attività di *lobbying*. [2]

La ricerca di finanziamenti europei, pertanto, non dovrebbe mai partire dalla pubblicazione di un avviso pubblico di finanziamento, bensì da due elementi fondamentali:

- **le caratteristiche strategiche di una data organizzazione, sia essa privata o pubblica** (nel caso di una impresa

commerciale, fra le principali si segnalano la missione, le dimensioni, la localizzazione, le caratteristiche del ciclo tecnico-economico e di quello di finanziamento, le caratteristiche del mercato o dell'area di business in cui opera; fase del "ciclo di vita" di una organizzazione);

• **gli obiettivi e le direttrici operative di medio termine di una organizzazione** (riassunti, per una impresa commerciale, nel business plan, oppure, per le organizzazioni *non profit*, nel piano di raccolta fondi), **oppure, più specificamente, di un rilevante progetto che una organizzazione vuole implementare**. In genere la ricerca di finanziamenti specifici è legata alla volontà di realizzare un determinato progetto.

Questo è quanto accade, generalmente, nel caso della ricerca delle molteplici fonti di finanziamento esterne da parte di una qualsiasi organizzazione. Pertanto, ogni organizzazione dovrebbe impostare secondo la stessa logica strategica la ricerca di finanziamenti pubblici dell'UE (o di altri a valere di finanza pubblica nazionale o regionale).

A mio parere, come ho cercato di spiegare più volte su questo blog, non ha molto senso, quindi, il continuo e forsennato *scouting* di nuovi avvisi pubblici di finanziamento.

In merito, non si può che raccomandare a tutte le organizzazioni di adottare un autentico approccio strategico ai fondi dell'UE. Senza un approccio strategico, che risulta ancora assente in molte organizzazioni senza scopo di lucro, ma anche in molte imprese commerciali, si rischia solo di disperdere risorse invece che di raccoglierne di nuove (si vedano: Borgonovi, Crugnola, Vecchi 2006, Bonetti 2017).

Gli elementi cardine di tale approccio strategico, come ho già espresso più volte su questo blog e nella Guida del 2017 che ho elaborato per il **Centro Studi Funds for Reforms Lab**, sono:

- **la mappatura dei fondi dell'UE;**
- **la "matrice di finanziabilità" delle organizzazioni.** [3]

Ambedue gli strumenti costringono ogni organizzazione a mettere a confronto i tre elementi di fondo che dovrebbero

informare una strategia condivisibile di ricerca di finanziamenti pubblici. (i) le caratteristiche di fondo delle organizzazioni; (ii) le caratteristiche dei progetti che si vogliono realizzare; (iii) obiettivi, condizioni di accesso e vincoli dei fondi dell'UE di potenziale interesse e degli specifici avvisi di finanziamento.

## **Alcune *milestones* del percorso di ricerca dei finanziamenti europei**



Immagine ex Pixabay

Una volta che una organizzazione abbia formulato un piano strategico di accesso ai fondi europei, il mio suggerimento è di seguire concretamente lo stesso approccio che segue una impresa commerciale con i suoi potenziali clienti. Dato un certo avviso di finanziamento a valere di uno dei tantissimi strumenti di finanziamento dell'UE che sia potenzialmente adatto all'organizzazione e/o al progetto che vuole realizzare, si tratta di ragionare su tre aspetti di fondo:

- “chi gestisce quel determinato fondo/avviso di finanziamento” (e, data la base giuridica del suo mandato e del fondo stesso che gestisce, quali obiettivi specifici

persegue con quell'avviso di finanziamento);

- “perché quell'ente gestore del fondo europeo/avviso dovrebbe premiare la mia organizzazione e non altre” (in altri termini, perché quell'ente gestore, in base a criteri di selezione trasparenti, dovrebbe “premiare” il mio progetto e la mia organizzazione);

- “come, operativamente, la mia organizzazione può corrispondere alle aspettative dell'ente gestore – espresse nell'avviso di finanziamento – gestendo, qualora ammesso a beneficio, in modo efficace ed efficiente, il progetto”. Questo è un aspetto che dovrebbe essere esaminato con attenzione già in sede di formulazione del progetto e del dossier di candidatura ed invece è sovente trascurato. E' per questo che, in sede di attuazione dei progetti finanziati, per molte organizzazioni emergono situazioni di stress organizzativo e, peggio ancora, di stress finanziario, che sono alla base del numero spesso elevato di rinunce.

A tal fine, si possono individuare come autentiche *milestones* del percorso di accesso ai finanziamenti messi a concorrenza da un dato avviso pubblico gli stessi elementi cardine di ciascuna *call for proposal* delle Commissione Europea (che si possono rintracciare anche negli avvisi pubblici di finanziamento di Regioni e altre organizzazioni della Pubblica Amministrazione):

- *Contracting authority* (ente gestore di una specifica linea di finanziamento dell'UE);

- *What does it support?* (Priorità di *policy*/Azioni);

- *What support is available?* (Tipo di finanziamenti disponibili);

- *Who can apply?* (Beneficiari);

- *How to apply?* (Come vengono presentate le proposte di progetto/candidature ed entro quale data limite):

- *How are applications selected?* (Processo di selezione e relativi criteri di ammissibilità/merito); [4]

- *What happens if your application is selected?* (Procedure per la ratifica della “convenzione di sovvenzione” e per l'avvio

del progetto finanziato). [5]

Ma, come è noto, il diavolo si nasconde nei dettagli. Specialmente nel caso di organizzazioni che approcciano per la prima volta i fondi dell'UE, per capire se un determinato avviso di finanziamento sia adatto a quelle organizzazioni o a loro specifici progetti, bisogna esaminare ciascuno di questi elementi cardine con attenzione, in quanto rispetto a ciascuno di essi possono emergere fattori di criticità rispetto all'accesso o, più avanti, rispetto alla stessa attuazione dei progetti finanziati.

Nei prossimi mesi riproporrò su questo blog delle riflessioni sul percorso di accesso ai finanziamenti dell'UE. Spero di essere in grado di aggiornare delle indicazioni operative già discusse su questo blog anche in riferimento alle nuove linee di finanziamento dell'UE per il periodo 2021-2027.

\*\*\*\*\*

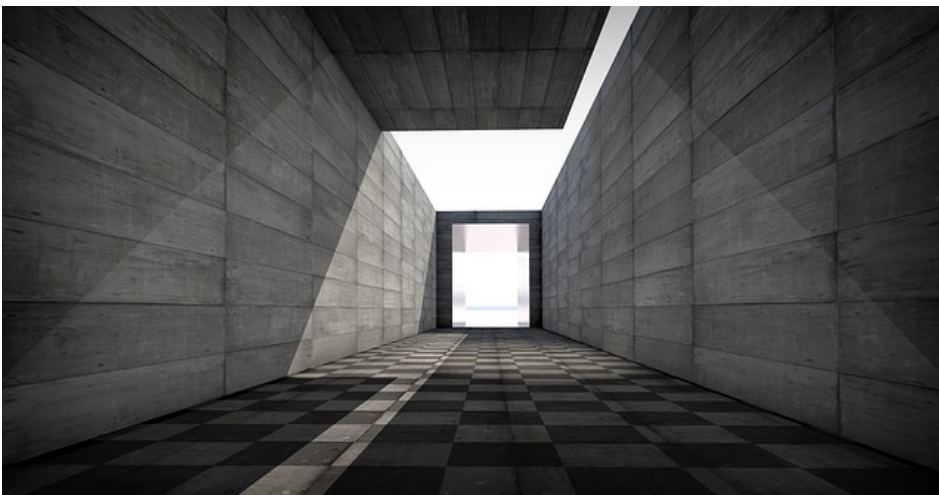


Immagine ex Pixabay

[1] Per una condivisibile impostazione della strategia di accesso ai fondi europei si vedano: **Borgonovi V. E., Crugnola P., Vecchi V.** (2006), *Finanziamenti comunitari*. Ed. EGEA, Milano; **Bonetti A.** (2017); *La mappatura dei fondi europei 2014-2020*, Centro Studi FUNDS FOR REFORMS LAB; Guida 1/2017. Per una sintetica, ma davvero esaustiva presentazione degli

strumenti di *project management* si veda: **Bassi A., Tagliafico M.** (2010); *Project manager al lavoro: strumenti e tecniche*; Franco Angeli, Milano.

[2] Anche qui non dico nulla che non sia già noto. Pensiamo a quanto sia fondamentale una seria e professionale strategia di *lobbying* per la stessa formulazione delle strategie di raccolta fondi delle organizzazioni senza scopo di lucro.

[3] La **“matrice di finanziabilità” di una organizzazione** – si tratti di una impresa commerciale, di una cooperativa, di un ente *non profit*, o anche di enti pubblici – è il fulcro di un autentico approccio strategico ai fondi dell’UE.

Tale strumento, fondamentalmente, segue la logica generale di combinare sempre nel modo più adeguato fabbisogno finanziario e fonti di finanziamento di una organizzazione e i relativi cicli temporali.

Tale matrice costituisce una sorta di cruscotto operativo per una ricerca di finanziamenti agevolati realmente pertinente rispetto ad esigenze e capacità di una data organizzazione. Avendo chiare le dinamiche evolutive delle politiche europee e i canali di finanziamento più adatti per una data organizzazione, una volta elaborata la “matrice di finanziabilità”, si può concentrare la ricerca sui fondi europei e sugli avvisi più pertinenti.

[4] 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*).

[5] Già in sede di analisi di obiettivi e condizioni di accesso di determinati fondi dell’UE e, più specificamente, degli avvisi di finanziamento, è sempre opportuno riflettere molto attentamente anche su metodi/criteri per la rendicontazione dei costi sostenuti e, di riflesso, di

elaborazione delle richieste di rimborso (certificazione delle spese sostenute).