

# Migliorare la raccolta fondi da donatori istituzionali con la matrice di finanziabilità delle organizzazioni

Category: Stay inspired (sharing ideas)

written by Antonio Bonetti | January 20, 2016



*“Risolvere un problema  
significa semplicemente  
presentarlo in modo da  
rendere possibile la soluzione”*

**Herbert SIMON**

*Premio Nobel*

*per l'economia (1978)*

# Matrice di finanziabilità delle organizzazioni: dove eravamo rimasti e in che direzione ci muoveremo per capirla meglio

Come i “25 lettori” di questo blog certamente ricorderanno, il [10 dicembre dello scorso anno](#) avevo cercato di spiegare meglio il mio punto di vista sul percorso di formulazione della **Matrice di Finanziabilità delle Organizzazioni (MFO)**.

In quel post avevo preso l’impegno di rispondere anche a delle critiche a questo strumento.

Prima, in breve, ricordo che:

- la MFO è il cardine di un autentico approccio strategico ai finanziamenti pubblici (europei, nazionali e regionali). Personalmente, la considero davvero una “bussola” utilissima per finalizzare la ricerca di fondi su quelle linee di finanziamento pubbliche più adatte a una data organizzazione, ottimizzando sforzi e tempi di ricerca. Prendendo a riferimento il celebre aforisma di **Simon**, si può definire la **MFO** come ***lo strumento per presentare il problema della ricerca di finanziamenti di una organizzazione in modo da renderla più efficace***;
- la considero un utile strumento anche e soprattutto per le organizzazioni non profit, che, tramite essa, possono combinare meglio raccolta fondi da privati e raccolta fondi da donatori istituzionali. I tanti articoli dedicati al tema ne sono testimonianza;
- la MFO può essere definita sulla base di sei elementi di finanziabilità: (i) **Destinatari dei progetti**, ossia il gruppo target, (ii) **Settore di attività** (ambito di intervento), (iii) **Azioni chiave**, (iv) **Risorse chiave** (assets e fattori produttivi specifici), (v) **Forma giuridica dell’organizzazione**, (vi) **Localizzazione**. Tali

elementi, a mio modesto avviso, sono cruciali sia per programmare in modo efficace l'accesso ai fondi pubblici e la selezione degli avvisi pubblici di finanziamento, sia per migliorare le campagne di raccolta fondi da privati.

## **I limiti della matrice di finanziabilità delle organizzazioni: come conviverci e farli diventare punti di forza**

Le maggiori critiche che mi sono state mosse in merito all'uso della MF0 concernono l'elemento di finanziabilità cardine, ossia il gruppo target (destinatari diretti e indiretti dei benefici dei progetti di una organizzazione).



L  
a  
m  
i  
a  
r  
i  
s  
p  
o  
s  
t  
a  
a  
q  
u  
e

sto genere di dubbi inerenti l'uso della MF0 muove dalla considerazione triviale che ogni organizzazione può avere,

parlando in generale, più gruppi target. Personalmente sarei dell'avviso che le organizzazioni debbano limitare il riferimento a diversi gruppi target nella propria missione (indicandone non più di due), ma anche laddove vi siano più gruppi target, vanno sempre ricordati i seguenti aspetti:

- la MF0, come dice il nome, è riferita a una organizzazione e non ai singoli progetti. In concreto sono poi i singoli progetti che danno "vita" alla missione. Ragionando in parallelo, sarà poi la specifica matrice di finanziabilità di ogni progetto, logicamente una appendice della MF0 ma assolutamente legata a ogni singolo progetto, a incanalare meglio la ricerca di finanziamenti per quel dato progetto [1],
- la MF0, pertanto, è la "bussola" per la ricerca di finanziamenti in base agli elementi che definiscono identità e condizioni operative di una organizzazione, ma quando dirigenti e staff lavorano alla formulazione di nuovi progetti e ragionano sui possibili canali di finanziamento, a partire dalla MF0 e dagli elementi distintivi del nascente progetto dovranno formulare anche la matrice di finanziabilità dei progetti. Questo è lo strumento che consente realmente di ottimizzare la ricerca di finanziamenti per un progetto e, di conseguenza, consente anche di indirizzare questa ricerca sulla base di una più puntuale specificazione del gruppo target,
- è certamente vero, come da più parti mi è stato fatto osservare, che si possono incontrare delle difficoltà nell'identificare puntualmente uno specifico gruppo target per alcune fasi delle attività di ricerca scientifica e medica, soprattutto per attività di ricerca di base a livello di laboratorio. Questa è una criticità fondata, ma non un fattore ostativo all'utilizzo della matrice di finanziabilità. E' solo un elemento di stimolo a fare meglio di cui tenere conto. In merito chiudo con una considerazione

niente affatto semplicistica, ben nota a coloro che lavoro costantemente alla formulazione di progetti: per tutti i progetti in alcuni casi è semplice e opportuno definire un gruppo target specifico (si parla di progetti “a target definito”). In altri casi questo non è possibile (si pensi ai progetti che interessano una data comunità locale, a quelli che affrontano problemi di traffico di una città, a quelli che interessano le tematiche ambientali o anche a delle attività di ricerca di base in campo biologico e scientifico). Si ragiona necessariamente, quindi, su target trasversali, quali la popolazione in generale, una comunità locale, un intero gruppo sociale (si parla di progetti “a target trasversale”) [2].

Nel caso di tematiche/progetti “definiti”, si potranno definire matrici di finanziabilità “a target definito”, mentre per i progetti a target trasversale, si formuleranno delle matrici di finanziabilità “a target trasversale” [3].

\*\*\*\*\*

[1] Due considerazioni aggiuntive sulla MFO: (i) se il modello di business canvas è il cruscotto operativo della gestione per ogni organizzazione, la MFO in parallelo la possiamo considerare il cruscotto operativo della ricerca di finanziamenti; (ii) la MFO è uno strumento essenziale non solo per rendere più efficace ed efficiente la raccolta fondi, ma lo è anche per valutare la coerenza fra identità e orientamento strategico dell’organizzazione e opportunità di finanziamento disponibili.

[2] A conferma di questa posizione, si rimanda al pregevole manuale dell’esperto Stroppiana. Cfr. **Stroppiana A.** (2009); *Progettare in contesti difficili*, Ed. F. Angeli, Milano

In Inglese, si consiglia la lettura di una collana in più volumi sulla formulazione dei progetti elaborata nel 2005 da **UN-Habitat** ed **EcoPlan International** dal titolo ‘[Promoting](#)

*Local Economic Development through Strategic Planning'*.

[3] Queste considerazioni verranno presentate più diffusamente nel corso del **seminario “Modelli di funding degli enti non profit: strategie di fundraising e accesso ai fondi europei”** in programma a Roma il 25 e 26 febbraio, organizzato da [Eurosportello](#). Il seminario sarà condotto, oltre che dallo scrivente, da [Elena Zanella](#), una delle maggiori esperte italiane di fundraising.