



Incontro Formativo

Accesso ai fondi europei e fund raising: nuove risorse per la finanza locale

Palermo, 19 Marzo 2014 - Ore 9,00

Villa Niscemi - Sala delle Carrozze, Piazza dei Quartieri 2

Catania 20 Marzo 2014 - Ore 9,00

Auditorium "Libero Grassi" di Palazzo dei Chierici, Piazza Duomo

Programma dei lavori

9:00 - Saluti Istituzionali

Approfondimenti Tematici

9:30 - Ricerca bandi e la loro analisi - **Prof. Marco Giannotta**

- Le fonti formali e informali
- La struttura dei bandi: i modelli
- Il processo di lettura del bando: gli aspetti qualificanti

11:45 - Il fund raising di successo - **Prof. Massimo Coen Cagli**

- A quali condizioni gli enti locali possono fare fund raising
- Le aziende e le fondazioni come partner
- Il fund raising come economia del welfare di comunità

13:15 - Domande dal pubblico: gli esperti rispondono

14:30 - Chiusura dei lavori

La perdurante situazione di crisi economica e i sempre più esigui trasferimenti regionali e nazionali stanno erodendo in misura crescente i bilanci degli Enti Locali. In questo scenario appare prioritario ricercare nuove strade che conducano all'accesso a forme di finanziamento, extra-bilancio, utili a realizzare i programmi di sviluppo e a promuovere progetti di coesione sociale. I Fondi Europei, con il programma di sviluppo 2014 - 2020, e la raccolta fondi, meglio nota come fund raising, rappresentano due importanti leve che gli amministratori e i funzionari comunali possono gestire per fare fronte a tutte le incombenze che l'Ente Locale è chiamato ad assolvere.

L'accesso ai **Fondi Europei** è ormai uno strumento che garantisce a diversi attori sociali, tra cui anche i Comuni, la possibilità di realizzare attività o interventi, anche strutturali, che possano migliorarne il funzionamento. In questo contesto appare di estremo interesse approfondire alcuni aspetti: i canali tramite i quali effettuare la "ricerca bandi", la verifica dei requisiti fondamentali per partecipare, la costruzione della rete di partner, la comprensione degli elementi essenziali per una buona stesura del progetto e per l'ottenimento di una buona valutazione, la gestione degli aspetti economici e di rendicontazione, la capacità di valorizzare i risultati.

Il **Fund Raising**, ovvero la raccolta fondi, posiziona l'attore sociale in un'ottica proattiva. In questo caso non si tratta di rispondere alla disponibilità di finanziamento redigendo un progetto migliore, ma occorre essere capaci di realizzare una proposta che consenta di coinvolgere più attori sociali, come imprese, fondazioni e comunità locali interessate a finanziare attività che non esauriscono il loro interesse nei confronti della collettività con la sola realizzazione, ma che diventano volano di sviluppo per il territorio grazie a un virtuoso rapporto sinergico.