



impulso

Trasformare le imprese con una filiera sostenibile



Fondazione
Compagnia
di San Paolo



REGOLAMENTO CALL IMPULSO PER LA SELEZIONE DELLE ORGANIZZAZIONI IMPACT

Indice

1. **Cos'è IMPULSO**
2. **Cosa non è IMPULSO**
3. **Obiettivo della call**
4. **Requisiti di ammissibilità**
5. **Cosa offre il programma**
6. **Le tempistiche del programma**
7. **Criteri di valutazione**
8. **Modalità di candidatura**
9. **Esclusione**
10. **Riservatezza delle informazioni e privacy**
11. **Accettazione e riferimenti**
12. **Tassonomia**

1. **Cos'è IMPULSO**

IMPULSO è un programma promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo ed ELIS Innovation Hub che nasce con l'obiettivo di trasformare le filiere produttive in ecosistemi di valore condiviso.

IMPULSO è un programma di empowerment e accompagnamento rivolto a organizzazioni impact che dispongono di un'offerta di prodotti o servizi già definita e che intendono rafforzarne il posizionamento e la capacità di dialogo con il mercato business, anche in una logica di sviluppo e adattamento progressivo dell'offerta.

Il progetto introduce un approccio di **transformative procurement**, mirando ad integrare sempre di più le organizzazioni impact nei processi di acquisto degli enti for profit favorendo la creazione di nuove opportunità di collaborazione attraverso il potenziamento delle organizzazioni impact.

In particolare, IMPULSO si pone le finalità di:

- **Promuovere nuove collaborazioni** attivando e sviluppando reti operative tra enti for purpose, enti for profit, fondazioni ed esperti del mondo dell'economia sociale;
- **Potenziare le competenze organizzative delle organizzazioni impact** e l'accesso alle filiere aziendali grazie a formazione, mentoring e opportunità di incontro con gli enti for profit, abilitando processi trasformativi verso un migliore posizionamento di mercato e la sostenibilità economica dell'economia sociale;
- **Contribuire alla creazione di catene di fornitura sostenibili e filiere del valore generative e stabili**, abilitando la gestione responsabile della supply chain degli enti for profit e stimolando l'adozione di un approccio consapevole orientato allo sviluppo sostenibile.

In questo senso IMPULSO intende promuovere un programma di formazione e mentoring per una selezione di organizzazioni impact che dispongono di sedi operative nelle regioni di Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, stimolandole nello sviluppo di proposte progettuali in risposta a bisogni presenti o attesi del mondo for profit.

2. Cosa non è IMPULSO

Il Programma non si configura:

- come un'iniziativa di finanziamento di progetti specifici presentati dalle organizzazioni partecipanti;
- come un percorso di incubazione per organizzazioni in fase iniziale o prive di un'offerta già definita;
- come un servizio di intermediazione commerciale, né garantisce l'attivazione di rapporti contrattuali con gli enti for profit coinvolti.

IMPULSO è un programma che mira a creare le condizioni per favorire collaborazioni e richiede alle organizzazioni partecipanti un ruolo attivo, capacità di confronto e disponibilità a mettersi in gioco in un percorso di sviluppo.

3. Obiettivo della call

La call è finalizzata a selezionare organizzazioni impact da coinvolgere in un percorso di empowerment e sviluppo, orientato alla costruzione consapevole di collaborazioni con il mondo for profit.

Il programma prevede momenti di formazione, mentoring e confronto con gli attori della filiera con l'obiettivo di:

- rafforzare il posizionamento delle organizzazioni impact in contesti di mercato complessi, sviluppando competenze utili alla collaborazione con clienti business;
- favorire occasioni di incontro e confronto su bisogni concreti, per promuovere possibili collaborazioni.

Il programma è progettato per creare le condizioni abilitanti alla nascita di collaborazioni, senza configurarsi come un servizio di attivazione commerciale diretta.

4. Requisiti di ammissibilità

La call è rivolta a organizzazioni impact operanti nell'ambito dell'economia sociale, iscritte al RUNTS (Registro Unico Nazionale del Terzo Settore) nella sezione "Imprese sociali" che dispongono di almeno una **sede operativa** in **Piemonte e/o Liguria e/o Valle D'Aosta**, in coerenza con il perimetro territoriale dell'iniziativa.

In particolare, IMPULSO si rivolge a organizzazioni che:

- dispongono di una **struttura organizzativa attiva e stabile**;
- offrono **prodotti o servizi già definiti e rivolti anche a clienti business (B2B)**;
- conoscono la propria **capacità produttiva** attuale e la ritengono **compatibile con contesti di fornitura di clienti business**;
- hanno una chiara **consapevolezza delle proprie possibilità di sviluppo** nel breve-medio periodo;
- sono **interessate a sviluppare collaborazioni** sia con altre organizzazioni impact sia con clienti business;
- sono **disponibili a mettersi in gioco** in un percorso di sviluppo, confronto e possibile evoluzione del proprio modello organizzativo e commerciale.

La call è rivolta a organizzazioni impact incluse reti, consorzi, gruppi o sistemi organizzativi, che erogano direttamente prodotti o servizi rivolti a clienti business (B2B). Nel caso di reti, consorzi, gruppi o sistemi di

organizzazioni, la candidatura deve essere presentata dall'organizzazione che eroga direttamente l'offerta verso clienti business, anche qualora tale offerta sia sviluppata o realizzata attraverso una pluralità di organizzazioni aderenti. L'eventuale appartenenza a una rete o a un sistema organizzativo più ampio può essere valorizzata come elemento di contesto e di rafforzamento dell'offerta, ma **il programma IMPULSO è rivolto al soggetto proponente e alla sua/sue offerta/e di prodotti o servizi B2B.**

Il programma è rivolto a organizzazioni che si collocano in una **fase di sviluppo intermedia**, con un livello di maturità tale da poter sostenere processi di collaborazione strutturata, evitando sia realtà in fase troppo iniziale sia organizzazioni già pienamente strutturate su mercati business.

Ciascuna organizzazione potrà indicare **fino a un massimo di 2 partecipanti** al Programma.

Si raccomanda di individuare figure interne con un ruolo operativo e decisionale coerente con gli obiettivi del Programma. In particolare, è caldeggiata la partecipazione di una figura con responsabilità di coordinamento o con profilo progettuale (es. middle management), affiancata, ove possibile, da una risorsa più junior o giovane talento, al fine di favorire la piena valorizzazione del percorso, la crescita dell'organizzazione nonché delle risorse stesse.

Non è ammessa la partecipazione di consulenti esterni in qualità di referenti.

5. Cosa offre il programma

Il programma è progettato per offrire strumenti concreti, occasioni di confronto e contesti abilitanti, utili a supportare le organizzazioni impact nel loro percorso di sviluppo e nel dialogo con il mercato.

In particolare, il programma prevede:

Formazione trasversale e tecnica

Sessioni di approfondimento digitale e in presenza, in modalità interattiva tramite workshop e/o lezioni frontali sui principali snodi della relazione con clienti business e della collaborazione con clienti business, oltre che su strumenti operativi per il potenziamento dell'efficacia e dell'efficienza organizzativa per un ammontare massimo di 25 ore.

Mentoring operativo

Sessioni di confronto individuale (1:1) con esperti del settore provenienti dal mondo dell'innovazione e dell'economia sociale per un ammontare massimo di 3 ore per ciascuna organizzazione selezionata.

Gli incontri sono pensati per lavorare su esigenze specifiche dell'impresa, offrendo uno spazio di confronto diretto su temi concreti, quali lo sviluppo della propria organizzazione, il posizionamento sul mercato o la definizione di specifiche proposte progettuali per il mondo business.

Le organizzazioni potranno portare nel mentoring questioni aperte, criticità o esigenze legate alla propria attività, ricevendo un confronto mirato e contestualizzato.

Solution Day

Momento di incontro e confronto finale in presenza con referenti del mondo business e stakeholder dell'ecosistema, in cui le organizzazioni partecipanti avranno l'opportunità di presentare la propria realtà e le proprie proposte progettuali sviluppate durante il percorso.

Il Solution Day rappresenta uno spazio di dialogo e restituzione del lavoro svolto, orientato a favorire l'emersione di potenziali collaborazioni con il mondo for profit.

Le attività di formazione, mentoring e Solution Day saranno ulteriormente dettagliate a seguito della selezione, in coerenza con la struttura e gli obiettivi del programma.

La partecipazione al Programma non prevede l'erogazione automatica di contributi economici né rimborsi spese. Eventuali forme di supporto economico o attivazione di servizi a favore delle organizzazioni partecipanti potranno essere valutate nell'ambito del Programma, in funzione delle esigenze progettuali emerse, delle risorse disponibili e del rispetto dei requisiti di ammissibilità previsti dalla Fondazione.

6. Le tempistiche del programma

Il programma avrà dunque la seguente articolazione temporale:

- 1. Candidatura delle organizzazioni impact:** dalle ore 12:00 (mezzogiorno) del 07 maggio 2026 alle ore 12:00 (mezzogiorno) del 19 luglio 2026;
- 2. Selezione e comunicazione delle organizzazioni impact selezionate:** entro 14 agosto 2026;

3. **Workshop formativi trasversali e tecnici, attività di mentoring e supporto allo sviluppo delle proposte progettuali:** da settembre 2026 a novembre 2026;
4. **Presentazione finale delle proposte progettuali** in modalità pitch davanti ad una platea composta da referenti del mondo business, stakeholder dell'ecosistema e partner: entro il 16 dicembre 2026 (la data verrà comunicata successivamente l'avvio del percorso di formazione e mentoring).

La pianificazione di dettaglio verrà comunicata successivamente la selezione attraverso i canali ufficiali del progetto.

7. Criteri di valutazione

Le candidature saranno valutate da un'apposita Commissione composta da rappresentanti dei Promotori dell'iniziativa, sulla base delle informazioni fornite attraverso il form di candidatura.

La valutazione terrà conto della **coerenza complessiva della candidatura rispetto agli obiettivi del programma IMPULSO**, con particolare attenzione alla chiarezza dell'offerta, al livello di maturità dell'organizzazione e alla motivazione a intraprendere un percorso di sviluppo orientato al dialogo con clienti business.

In particolare, saranno considerati i seguenti criteri:

- **Esperienza operativa e sostenibilità economica dell'organizzazione:** riferite al livello di sviluppo dell'organizzazione, alla capacità produttiva dichiarata e alla sostenibilità economica dell'organizzazione;
- **Chiarezza dell'offerta e stato di sviluppo dell'offerta B2B:** intesi come chiarezza e concretezza nella descrizione del prodotto o servizio rivolto a clienti business, nonché presenza di esperienze pregresse con clienti business;
- **Apertura alla collaborazione:** intesa come disponibilità a lavorare in logiche di filiera e a sviluppare collaborazioni con altri attori dell'ecosistema;
- **Motivazione e aspettative:** valutate in termini di chiarezza delle motivazioni alla partecipazione e di coerenza tra le aspettative espresse e gli obiettivi del programma.

Ogni candidatura sarà valutata mediante un punteggio da 1 a 5 per ciascun criterio. In base al punteggio complessivo ottenuto, si procederà alla selezione delle organizzazioni ammesse al programma.

Il giudizio della Commissione è insindacabile. A ciascun proponente sarà fornito un feedback sugli esiti della valutazione.

Il team di progetto si riserva di contattare i candidati nel caso in cui si renda necessario un eventuale chiarimento, approfondimento o documentazione aggiuntiva a supporto della candidatura.

8. Modalità di candidatura

Le organizzazioni interessate possono candidarsi compilando il form di candidatura disponibile sulla piattaforma online “One Square” nel periodo compreso tra le ore 12:00 (mezzogiorno) del 07 maggio 2026 e le ore 12:00 (mezzogiorno) del 12 luglio 2026, previa registrazione alla piattaforma One Square di ELIS Innovation Hub.

Nello specifico il richiedente dovrà:

- **Registrarsi** alla piattaforma One Square di ELIS Innovation Hub raggiungibile al seguente link [Home | ELIS](#);
- Una volta, registrati, **accedere** alla piattaforma One Square,
- **Individuare la sezione “Altre iniziative” e selezionare IMPULSO;**
- **Selezionare la card “Call4solutions”;**
- **Scaricare la documentazione** di dettaglio ed **esaminare le informazioni** disponibili;
- **Accedere al form di candidatura** cliccando sul pulsante “Candidati”;
- **Compilare il form di candidatura**, inserendo tutti i campi obbligatori richiesti;
- **Inviare la propria candidatura.**

La candidatura richiede la compilazione delle informazioni richieste e l'eventuale caricamento di materiali di approfondimento utili alla valutazione.

La partecipazione alla call comporta l'accettazione dei contenuti del presente regolamento.

Le candidature dovranno essere inviate entro la scadenza indicata nel presente regolamento.

Si ricorda che costituisce requisito di ammissibilità la presenza di una sede operativa nei territori indicati (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta).

La candidatura deve fare riferimento a **un singolo soggetto proponente** (organizzazione impact, rete, consorzio o gruppo), che **eroga direttamente l'offerta e/o le offerte di prodotto o servizio rivolte a clienti business** per le quali si intende partecipare al programma.

9. Esclusione

Ogni tentativo di truffa o frode e ogni dichiarazione inesatta, parziale o falsa, implicherà l'immediata esclusione dell'organizzazione dal programma.

Non saranno presi in considerazione le candidature:

- non presentate entro il termine previsto;
- presentate in forma parziale;
- in contrasto con qualsiasi regola del presente Regolamento e de suoi allegati.

L'esclusione verrà comunicata a mezzo di mail all'indirizzo indicato in sede di candidatura.

10. Riservatezza delle informazioni e privacy

La partecipazione al presente programma ciascuna organizzazione accetta l'Informativa Privacy scaricabile dalla piattaforma nell'apposita sezione "Documentazione".

11. Accettazione e riferimenti

La partecipazione al programma comporta la piena e incondizionata conoscenza, adesione ed accettazione di tutte le condizioni contenute nel presente documento e nei suoi allegati, considerati parte integrante dello stesso.

Per eventuali informazioni inerenti ai seguenti macro-temi fare riferimento all'indirizzo e-mail socialinnovation@elis.org:

- il programma;
- l'utilizzo del portale e modalità tecniche di presentazione della candidatura.

12. Tassonomia

Nel presente Regolamento alcuni termini ricorrono con un significato specifico, definito ai fini del programma IMPULSO. Le definizioni che seguono hanno lo scopo di chiarire l'utilizzo dei termini all'interno del programma e non intendono sostituirsi a definizioni normative o giuridiche.

- **Filiera:** insieme di attori, relazioni e processi che concorrono alla progettazione, produzione, fornitura ed erogazione di prodotti o servizi. Nel contesto del programma IMPULSO, la filiera è intesa come ecosistema di soggetti diversi (enti *for profit*, enti *for purpose*, esperti di economia sociale, Fondazioni, Istituzioni, Pubblica Amministrazione) che possono collaborare in modo complementare alla creazione di valore economico, sociale e ambientale.
- **Enti *for purpose*, anche dette organizzazioni Impact:** organizzazioni di diversa natura giuridica che integrano obiettivi economici e di impatto sociale e/o ambientale nel proprio modello di attività e che dispongono di un'offerta strutturata di prodotti o servizi, rivolta anche a clienti business o potenzialmente sviluppabile in tale direzione. Nell'ambito dell'iniziativa IMPULSO, le organizzazioni impact afferisce alla categoria specifica di impresa sociale iscritta alla sezione RUNTS del registro delle imprese.
- **Impact (impatto sociale e/o ambientale):** cambiamento positivo per persone, comunità, sistemi o ambiente generato direttamente dal prodotto o servizio offerto dall'organizzazione. Nel contesto del programma IMPULSO, l'impact è valutato in anche in relazione all'offerta proposta e non in riferimento esclusivo alla missione generale o alle finalità statutarie dell'organizzazione.
- **Enti *for profit*, anche detti clienti business:** organizzazioni che operano con finalità prevalentemente economiche e orientate alla generazione di profitto. Nel contesto del programma IMPULSO, gli enti *for profit* o clienti business, includono in particolare corporate e Piccole e Medie Imprese (PMI) che, attraverso i propri processi di acquisto e collaborazione, possono contribuire allo sviluppo di filiere sostenibili e alla creazione di valore condiviso. Il termine non si riferisce ai beneficiari finali dell'impatto sociale o ambientale generato dall'offerta.
- **Corporate:** Enti *for profit* strutturati operanti sul mercato, prevalentemente grandi imprese, che dispongono di processi di acquisto formalizzati.
- **PMI:** enti *for profit* di dimensione piccola o media, caratterizzate da strutture organizzative e processi decisionali più snelli rispetto alle corporate.
- **Offerta (prodotto/servizio):** prodotto o servizio concretamente erogabile dall'organizzazione impact, descritto in termini di contenuto, modalità di fornitura, target cliente, capacità produttiva e utilizzo in

contesti business. Ai fini della candidatura, l'offerta deve essere distinta dalla missione, dai valori o dalle attività istituzionali dell'organizzazione.

- **Collaborazione:** relazione strutturata tra due o più organizzazioni finalizzata allo sviluppo di soluzioni, progetti o servizi, anche in logica di filiera.
- **Transformative Procurement:** approccio all'approvvigionamento che mira a generare valore condiviso integrando obiettivi economici, sociali e ambientali nei processi di acquisto. Nel contesto del programma IMPULSO, il transformative procurement è inteso come leva per favorire nuove modalità di collaborazione tra organizzazioni impact, enti for profit e altri attori dell'ecosistema.
- **Mentoring:** attività di accompagnamento personalizzato finalizzata a supportare lo sviluppo dell'organizzazione e della sua offerta. Nel contesto del programma IMPULSO, il mentoring è inteso come spazio di confronto operativo e mirato, orientato allo sviluppo dell'offerta, al posizionamento sul mercato e alla preparazione di proposte progettuali per clienti business, e non come consulenza continuativa o servizio di advisory professionale.
- **Supply Chain:** insieme dei processi e delle relazioni che regolano l'approvvigionamento di beni e servizi da parte delle organizzazioni. Nel contesto del programma IMPULSO, la supply chain è considerata come ambito strategico in cui integrare criteri sociali, ambientali ed economici, favorendo l'inclusione delle organizzazioni impact nei processi di acquisto degli enti for profit e di altri clienti business.

impulso

Trasformare le imprese con una filiera sostenibile