Alcune milestones del percorso di accesso ai finanziamenti europei

Category: Stay inspired (sharing ideas)
written by Antonio Bonetti | February 10, 2020

Continuano a proliferare società di consulenza ed enti di formazione che implementano corsi di formazione di vario tipo sulla c.d. "**europrogettazione**". In questi corsi e nelle dispense che vengono distribuite vengono presentati i molteplici strumenti di finanziamento dell'UE e approfondimenti su presunte tecniche "*smart*" di lettura di lettura degli avvisi di finanziamento.
In questi corsi, implicitamente, si considera sempre cosa buona e giusta la candidatura da parte delle organizzazioni di proposte di progetto per accedere ai finanziamenti dell'UE.
Invece, come ho cercato di spiegare più volte su questo blog, per tutte le organizzazioni:

• va sempre considerata, in sede di analisi degli avvisi di finanziamento, l'opzione "*to do nothing*" (scelta che, sovente, può risultare quelle più conveniente);
• non ha molto senso una continua e forsennata ricerca di nuovi avvisi pubblici di finanziamento. Per tutte le organizzazioni sarebbe opportuno 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). [1]
L'assenza di strategie ben ponderate di accesso ai finanziamenti pubblici dell'UE desta grande sorpresa nel caso delle organizzazioni non profit – **Enti del Terzo Settore (ETS)** per usare la terminologia usata dalla riforma del Terzo Settore italiano – dato che queste, in genere, sanno sviluppare dei piani di raccolta fondi da privati davvero professionali, quale che sia la loro dimensione operativa. Come ho cercato di spiegare a più riprese su questo blog, **piani di fundraising** (da privati) e piani di accesso ai finanziamenti pubblici dovrebbero essere considerati assolutamente complementari.
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**. [2]

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:
• le caratteristiche distintive delle organizzazioni;
• le caratteristiche dei progetti che si vogliono realizzare;
• obiettivi, condizioni di accesso e vincoli dei fondi dell'UE di potenziale interesse e degli specifici avvisi di

finanziamento.

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 determinanti:

- "chi gestisce quel determinato fondo/avviso di finanziamento" (e, data la base giuridica che sostiene il suo mandato e il 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, si tratta di capire perché quell'ente gestore, in base a criteri di selezione trasparenti, dovrebbe "premiare" il mio progetto e la mia organizzazione. Questo significa che, *mutatis mutandis*, così come una azienda commerciale cerca di risolvere dei problemi e/o soddisfare dei bisogni della loro clientela target, così il progetto che presentiamo in sede di candidatura deve consentire agli enti finanziatori di superare dei problemi specificati nell'avviso di finanziamento;
- "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. Invece, viene sovente trascurato. E' per questo che in sede di attuazione dei progetti finanziati, per molti soggetti – pubblici e privati – emergono situazioni di stress organizzativo e, peggio ancora, di stress finanziario, che sono alla base dei numeri spesso elevati di rinunce.

Immagine ex Pixabay

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); [3]
• *What happens if your application is selected?* (Procedure per la ratifica della "convenzione di sovvenzione" e per l'avvio del progetto finanziato). [4]

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.
L'aspetto rispetto al quale molte organizzazioni italiane presentano forti elementi di inerzia è l'accettazione dell'idea è che anche quando si candidano dei progetti per l'accesso a delle sovvenzioni si deve tenere un comportamento "commerciale" e valutare con molta attenzione le richieste dell'ente finanziatore, in modo analogo a quanto fa un'azienda commerciale che voglia vendere dei prodotti/servizi ad una data clientela target.
La conseguenza di questo è che sia nel caso della formulazione dei progetti, sia in quello della elaborazione di strategie di sviluppo locale si trascura, sovente, l'importanza della **pertinenza "verticale"** dei progetti (importanza di cui discuterò di nuovo nel mio prossimo post del 20 febbraio).

****

[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 vedano: Bassi A., Tagliafico M. (2010); *Project manager al lavoro: strumenti e tecniche*; Franco Angeli, Milano.
[2] 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.
[3] 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*).

[4] 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).