

Le dimensioni-chiave dei progetti di sviluppo socio-economico

Category: Stay inspired (short notes)

written by Antonio Bonetti | August 25, 2019



'I modelli, come la bellezza, sono estremamente soggettivi'

Henry Mintzberg [1]

Come ho anticipato nell'ultimo post, l'anima dei progetti di sviluppo socio-economico è definita da:

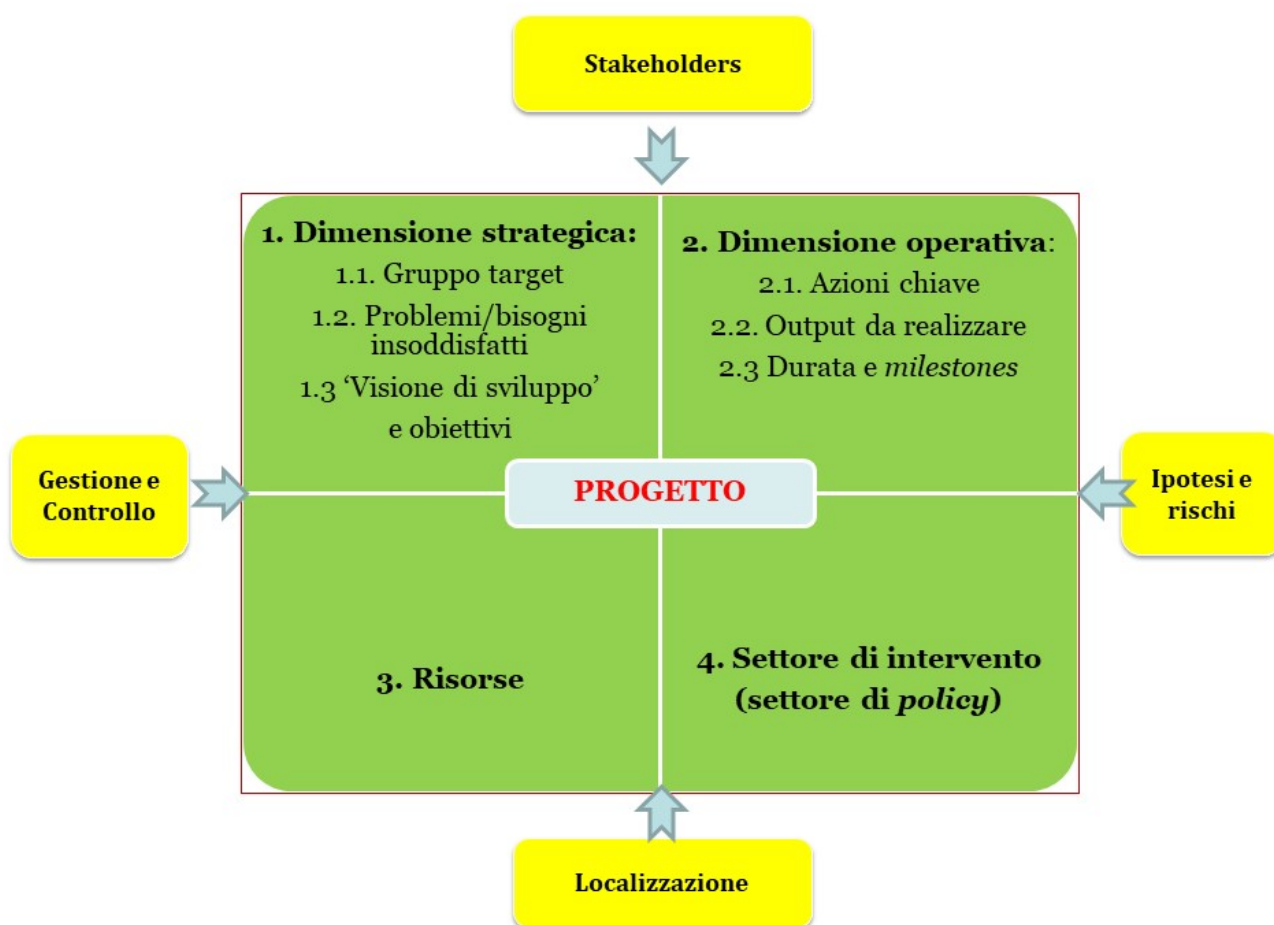
1. l'orientamento a risolvere dei problemi (soddisfare dei bisogni) dei beneficiari, secondo una bene specificata **'visione di sviluppo'**.

Qualsiasi progetto, a partire da una data situazione attuale

(negativa), vuole produrre un cambiamento e generare un certo 'futuro desiderato'.

Questo 'futuro desiderato' (espresso dalla 'visione di sviluppo') è il punto di approdo del progetto (indicandone l'obiettivo centrale o, se si preferisce, il suo 'obiettivo specifico').

2. Alcune dimensioni-chiave (riepilogate nella figura che segue).



Le dimensioni-chiave di un progetto sono:

2.1. la dimensione strategica, definita da:

- un gruppo target (beneficiari finali del progetto);
- una chiara individuazione di problemi/bisogni insoddisfatti dei beneficiari;
- una 'visione di sviluppo' e degli obiettivi pertinenti rispetto ai problemi.

2.2. La dimensione operativa, definita da:

- una serie di attività chiave (e relative sotto-attività);
- gli output da realizzare (per i quali andranno definite puntualmente le specifiche tecniche e di qualità);
- una durata temporale prestabilita (*timescale*) e le principali *milestones*;

2.3. la dimensione 'risorse' (umane, fisiche e finanziarie);

2.4. la dimensione 'ambito settoriale' di intervento ('ambito di *policy*' per interventi finanziati e realizzati da Istituzioni pubbliche).

Con riferimento alla dimensione strategica, va aggiunto che, una volta individuati problemi/bisogni insoddisfatti da affrontare, si tratta di formulare:

- una 'proposta di valore' pertinente rispetto a problemi/desiderata dei destinatari finali; [2]
- uno o più obiettivi sfidanti di cambiamento (impatto dei progetti);
- una strategia informata a una logica di *empowerment* dei beneficiari.

Come si può osservare nella figura, a *latere* delle dimensioni-chiave (il nucleo dei progetti di sviluppo socio-economico) vanno considerati altri elementi che definiscono il contesto in senso lato in cui si colloca il progetto e le attività trasversali di gestione e controllo:

- gli stakeholder;
- la localizzazione territoriale;
- le assunzioni (le pre-condizioni per l'implementazione del progetto) e i rischi;
- il sistema di gestione e controllo (controllo di qualità e monitoraggio e valutazione). [3]

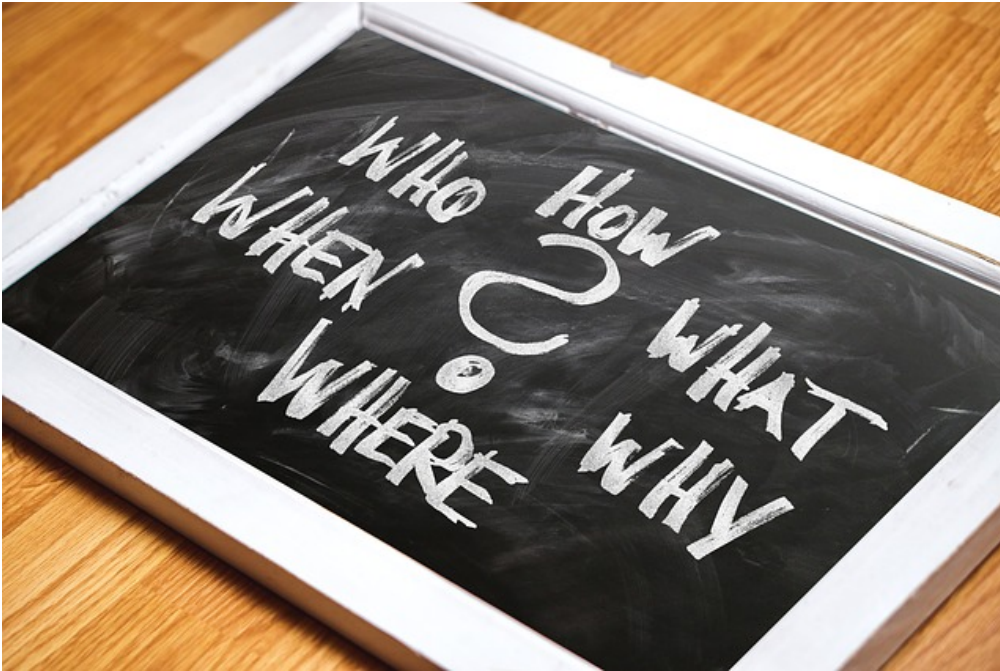


Immagine ex Pixabay

[1] MINTZBERG H. (1991), *Management. Mito e realtà*, Garzanti, Milano, p. 50.

[2] Per i beneficiari (diretti e indiretti) si deve definire una autentica 'proposta di valore' pertinente rispetto a problemi/desiderata dei destinatari finali.

Il concetto di '**proposta di valore**' qui utilizzato è ripreso dalla letteratura sul management aziendale e sul marketing e crea un ulteriore ponte fra pianificazione strategica in campo aziendale e formulazione di progetti – e piani di area vasta – di sviluppo socio-economico.

In particolare, tale concetto è un autentico cardine del **business model canvas** di Osterwalder e Pigneur (2010) che è, ormai, un autentico punto di riferimento di tutti gli esperti impegnati nella costruzione dei modelli di business delle imprese. A parere di chi scrive, il concetto di proposta di valore è un caposaldo anche della formulazione di buoni progetti di sviluppo.

OSTERWALDER A., PIGNEUR Y. (2010), *Business Model Generation*, Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.

[3] Questo contributo è un '*work in progress*' elaborato nell'ambito del progetto di ricerca del Centro Studi Funds for Reforms Lab '*Theory of Change* e valutazione di impatto dei

progetti'.

Molti elementi di analisi qui proposti sono stati ripresi da:
BONETTI A. (2018); *Progettazione per risultati, Logic Models e Approccio di Quadro Logico*, Centro Studi Funds for Reforms Lab, Policy Brief 5/2018.