

Europrogettazione

Marco Iacuitto

Vice-Segretario Generale



Camera di Commercio
Belgo-Italiana

Cos'è l'europrogettazione?

*Insieme delle **tecniche** e delle **metodologie** per la redazione e la gestione di **progetti** da presentare direttamente alla **Commissione europea** per ottenere un **finanziamento** in risposta ad un **bando**.*



Il progetto europeo

Definizione: una serie di attività implementate per il raggiungimento di obiettivi specifici, nell'arco di un periodo definito e con un preciso budget a disposizione.

Il progetto deve:

- Identificare chiaramente stakeholders, gruppo target e beneficiari finali
- Definire chiaramente gli strumenti di coordinamento, management e gestione finanziaria
- Definire un sistema di monitoraggio e valutazione
- Raggiungere l'equilibrio finanziario (benefits \geq costi)

Progetti europei - Quali condizioni si applicano?

Le sovvenzioni erogate direttamente dalla Commissione:

- servono da **finanziamento complementare**, l'UE non finanzia progetti al 100%
- non possono risultare in un **utile** per il beneficiario
- non possono essere erogate **retroattivamente** a progetti già conclusi
- sono destinate ad un **singolo progetto** e non possono essere integrate da altre sovvenzioni analoghe.

Progetti europei - Chi può candidarsi?

- Imprese o organizzazioni correlate (associazioni di categoria, servizi di sostegno alle imprese, consulenti, ecc.) i cui progetti promuovono gli interessi dell'UE o contribuiscono all'attuazione di un programma o di una politica dell'UE
- I progetti devono avere un carattere **transnazionale**, essere ben concepiti ed offrire un **valore aggiunto**
- I criteri di **ammissibilità** sono specificati in dettaglio negli inviti a presentare proposte.

Finanziamenti europei: valore aggiunto

- Percezione del contributo
- **Network con partner stranieri** (potenziali nuovi partner commerciali e non)
- Promozione attraverso siti/brochure progettuali a livello europeo (piano di promozione del progetto)
- **Buon biglietto da visita** (CV – Marketing)
- **Sviluppo nuove competenze, scambio di buone pratiche**
- Utilizzo risultati di altri progetti/iniziative europee

La semantica dell'europrogettazione

Inglese (Commissione europea)	Italiano (Commissione europea)	Italiano (termini entrati nell'uso comune)
project management	gestione di progetto	<i>progettazione</i>
project manager	manager di progetto	<i>progettista</i>
European project	progetto europeo	progetto europeo
European project management	gestione di progetti europei	<i>europrogettazione</i>
European project manager	manager (o gestore) di progetti europei	<i>europrogettista</i>



Parole-chiave

- Politica europea
- Programma di finanziamento
- Finanziamenti diretti e indiretti
- Bandi
 - Call for proposals (chiamata a progetto)
 - Call for tender (gara d'appalto)
- ❖ Progetto (project)
- ❖ Appalto (tender)
- Budget UE (bilancio annuale)
- Quadro finanziario pluriennale (multiannual financial framework)



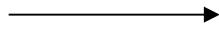
Caratteristiche dei finanziamenti

APPALTI (Tender)		PROGETTI (Grant)
Appaltatore/Fornitore (Tenderer)	Attori	Candidato/Beneficiario (Applicant) NB. Partenariato EU - VAE
Acquisto di servizi/lavori/forniture	Oggetto	Azioni proposte dai potenziali beneficiari, allo scopo di espletare una politica europea
Ente appaltante	Risultati: Proprietario/detentore dei diritti	Beneficiario
Tenders	Procedura	Calls for proposal
PROFIT		NO PROFIT ALLOWED

Principali linee di finanziamento

- **Sovvenzioni**: assegnate per attuare progetti specifici, di solito in seguito alla pubblicazione di un avviso denominato «**invito a presentare proposte**». La sovvenzione ha una **finalità specifica**, descritta nell'invito a presentare proposte. In molti casi il contributo dell'UE è subordinato al **cofinanziamento** da parte del beneficiario.
- **Appalti**: vengono aggiudicati sulla base di **bandi di gara** (aggiudicazione di appalti pubblici). Vengono indetti per un'ampia gamma di settori, compresi studi, assistenza tecnica e formazione, consulenze, servizi di conferenza, attrezzature informatiche ecc. La finalità degli appalti è **acquistare servizi, beni o lavori** per garantire il buon funzionamento delle istituzioni o dei programmi dell'UE.

Progetti



Fondi a gestione diretta (sovvenzione)



Call for proposals

La Commissione eroga contributi finanziari diretti sotto forma di sovvenzioni a sostegno di progetti od organizzazioni che portano avanti gli interessi dell'Unione europea, oppure contribuiscono alla realizzazione di un programma o di una politica dell'UE. Le parti interessate possono candidarsi rispondendo a inviti a presentare proposte.

Appalti



Fondi a gestione diretta (appalti)



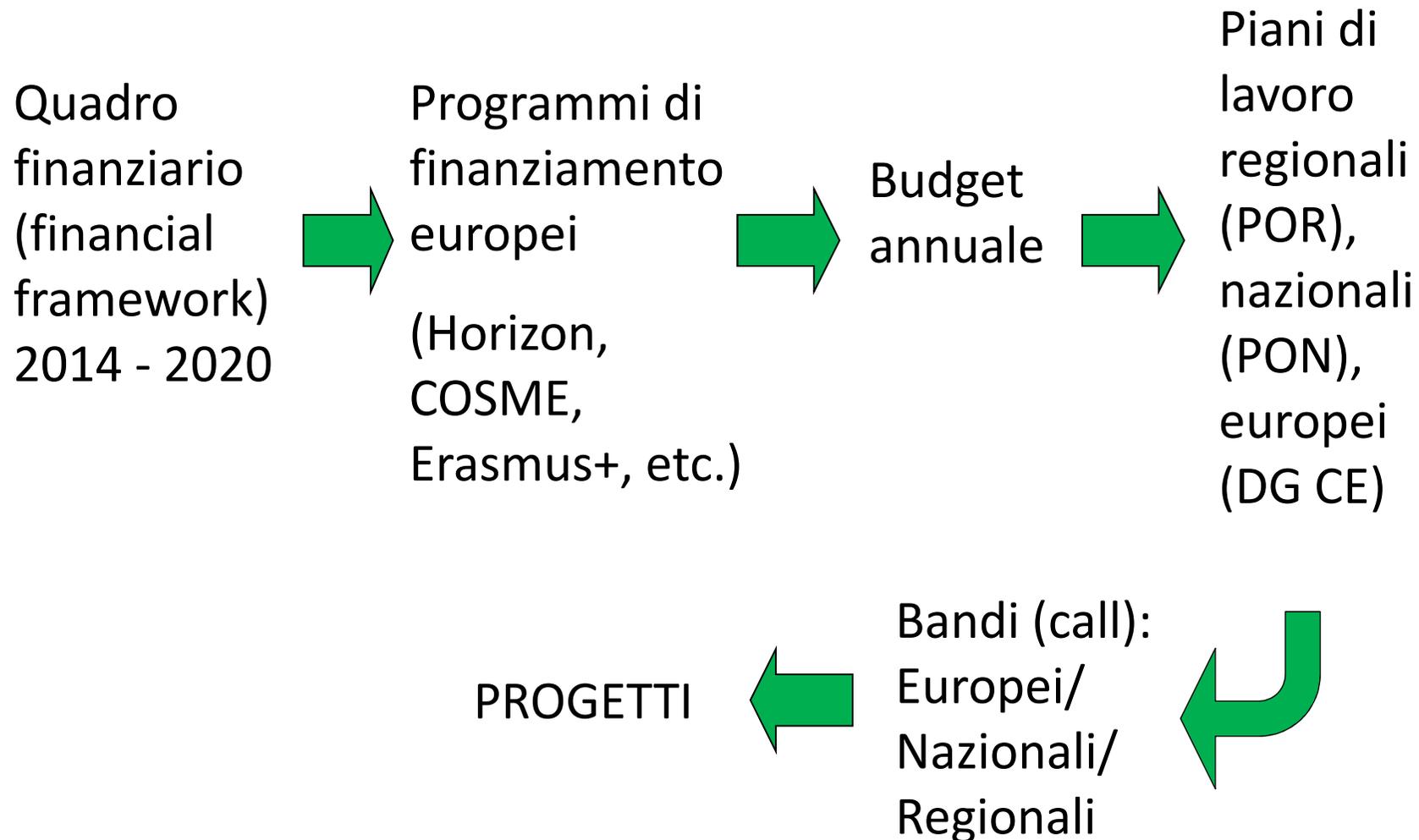
Call for tenders

La Commissione ricorre agli appalti pubblici per acquistare beni e servizi, compresi studi, assistenza tecnica, formazione, consulenze, servizi di conferenza e pubblicitari, libri, attrezzature informatiche, ecc. I fornitori vengono selezionati attraverso bandi di gara pubblicati dai servizi, dagli uffici e dalle agenzie della Commissione in tutta Europa.

Caratteristiche dei finanziamenti UE



Caratteristiche dei finanziamenti UE



Caratteristiche dei finanziamenti UE – Gestione

Fondi Europei Indiretti

- **Fondi Strutturali** (ERDF e ESF)
- **Fondo per la coesione**
- **Fondi PAC** (EAGF e EAFRD)
- **Fondo europeo per la pesca**

Intermediari (Regioni / Stati Membri)

Programmi di finanziamento diretti

MFF 2007-2013	MFF 2014-2020
FP7 (Ricerca)	Horizon 2020
CIP (PMI)	COSME
Life+ (Ambiente)	Life+
LLP (Formazione)	Erasmus +
Youth in action (Gioventù)	
Progress (Sociale)	Progress
Europe for citizens (Cittadinanza)	Europe for citizens
Cultura 2007	Creative Europe
Media 2007	

Commissione Europea (DG + Agenzie + Agenzie nazionali)

Commissione Europea (DG + Delegazioni)

Programmi di Cooperazione esterna

- IPA (Pre-adesione)
- ENPI (Vicinato)
- DCI (Cooperazione allo sviluppo)
- Stability Instrument
- EIDHR (Democrazia e diritti umani)

Caratteristiche dei finanziamenti UE – Agenzie Esecutive CE

- Gestione di uno o più programmi di finanziamento comunitari
- Sede Bruxelles o Lussemburgo
- 6 Agenzie:

Istruzione, audiovisivi e cultura (EACEA)	PMI (EASME – ex EACI)
Innovazioni e reti (INEA - ex TEN-T EA)	Ricerca (REA)
Consumatori, Salute e Alimentazione (CHAPEA – ex EAHC)	Consiglio europeo della ricerca (CER)

Caratteristiche dei finanziamenti UE – Direzioni Generali DG

DG ECFIN Affari economici e finanziari

DG MARE Affari marittimi e pesca

DG AGRI Agricoltura e sviluppo rurale

DG ENV Ambiente

DG CLIMA Azione per il clima

DG BUDG Bilancio

JRC Centro comune di ricerca

DG TRADE Commercio

DG COMM Comunicazione

DG COMP Concorrenza

DG DEVCO Cooperazione internazionale e sviluppo

DG ENER Energia

DG ESTAT Eurostat - Statistiche europee

DG TAXUD Fiscalità e unione doganale

DG JUST Giustizia e consumatori

DIGIT Informatica

DG SCIC Interpretazione

DG EAC Istruzione, gioventù, sport e cultura

DG GROW Mercato interno, industria, imprenditoria e PMI

DG HOME Migrazione e affari interni

DG MOVE Mobilità e trasporti

DG EMPL Occupazione, affari sociali e inclusione

DG NEAR Politica europea di vicinato e negoziati di allargamento

DG REGIO Politica regionale e urbana

DG ECHO Protezione civile e operazioni di aiuto umanitario europee

CONNECT Reti di comunicazione, contenuti e tecnologie

DG RTD Ricerca e innovazione

DG HR Risorse umane e sicurezza

DG SANTE Salute e sicurezza alimentare

DG FISMA Stabilità finanziaria, servizi finanziari e Unione dei mercati dei capitali

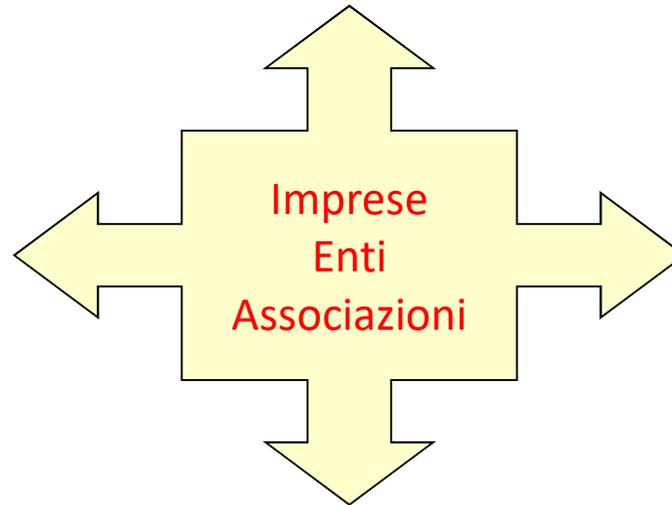
DGT Traduzione

Caratteristiche dei finanziamenti UE – Info siti DG/Agenzie

- Programma di lavoro annuale
- Call for proposals (bandi per progetti)
- Call for tenders (bandi per appalti)
- Linee guida per la risposta ai bandi
- Lista dei progetti approvati
- Informazioni sulle politiche e sullo stato dell'arte nei rispettivi settori
- Organigramma DG/AE
- News e eventi
- Contatti stakeholders
- Database per la ricerca di partner

Partecipazione diretta

Nuovo servizio



Nuova
professionalità

Partecipazione in consorzio

Discriminazione
positiva

Informazione

Formazione
conoscenza

Appalto
Progetto

I SITI INTERNET DI RIFERIMENTO

**Sistema di Trasparenza Finanziaria
della Commissione europea (FTS)**

http://ec.europa.eu/budget/fts/index_en.htm

Portale “Open Data” dell’Unione europea

<http://open-data.europa.eu>

Cordis, portale dei progetti di ricerca finanziati dall'UE

http://cordis.europa.eu/projects/home_it.html

Diamo un pò di numeri....

Paese	Sovvenzioni	Appalti	Altri	totale
Belgio	1.268	7.248	38	8.554
Regno Unito	2.157	1.211	17	3.385
Francia	1.767	1.374	1	3.142
Germania	1.720	1.258	8	2.986
Italia	1.656	1.234	5	2.895
Spagna	1.546	812	19	2.377
Paesi Bassi	1.041	1.003	5	2.049

Numero di progetti (sovvenzioni), appalti e altri *commitment* assegnati per Paese. Nostra elaborazione su dati della Commissione europea

⁺

n°	Paese	beneficiari
1	Belgio	10.389
2	Germania	4.971
3	Regno Unito	4.544
4	Italia	4.184
5	Francia	4.051
6	Spagna	3.344
7	Paesi Bassi	2.629
8	Lussemburgo	2.247
9	Grecia	1.378
10	Svezia	1.143
11	Austria	1.082
12	Danimarca	993
13	Polonia	947
14	Portogallo	855
15	Finlandia	805

Distribuzione dei commitment in Italia

Macroregione	% su totale
Nord Ovest	43,07
Nord Est	20,39
Centro	27,57
Sud e Isole	8,97
Totale	100,00

Dati relativi alla distribuzione geografica dei *commitment* assegnati
nelle macroregioni d'Italia
Nostra elaborazione su dati della Commissione europea

Regioni	% su totale
Puglia	2,86
Sicilia	2,24
Campania	2,11
Sardegna	0,96
Calabria	0,45
Basilicata	0,35
Totale	8,97

Dati relativi alla distribuzione geografica dei *commitment* assegnati
nelle regioni del Sud e delle Isole
Nostra elaborazione su dati della Commissione europea

Le Università italiane

n°	Università	coord.	partner	totale	% sul totale
1	Università di Bologna	3	34	37	7,86
2	Università di Roma - La Sapienza	7	28	35	7,43
3	Politecnico di Milano	8	27	34	7,22
4	Università di Trento	5	23	28	5,94
5	Università di Milano	7	18	25	5,31
6	Politecnico di Torino	4	15	19	4,03
7	Università di Padova	3	16	19	4,03
8	Università di Genova	3	16	19	4,03
9	Università Cattolica	3	12	15	3,18
10	Università di Pisa	9	2	13	2,76
11	Università di Firenze	9	4	13	2,76
12	Università di Perugia (Beni Rust.)	3	8	11	2,34
1-12	Totale Università da 1 a 12	64	203	268	56,90
13-61	Totale Università da 13 a 61	41	163	203	43,10
Totale	Totale Università da 1 a 61	105	366	471	100

Macroregione	coord.	partner	totale	% sul totale
Nord Ovest	33	126	159	33,76
Nord Est	27	106	133	28,24
Centro	36	98	134	28,45
Sud e Isole	9	36	45	9,55
Totale	105	366	471	100

Classifica e dati relativi ai progetti europei vinti dalle università italiane suddivise per Macroregione. Nostra elaborazione su dati della Commissione europea

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Il progetto è in accordo con le priorità politiche generali dell'UE?

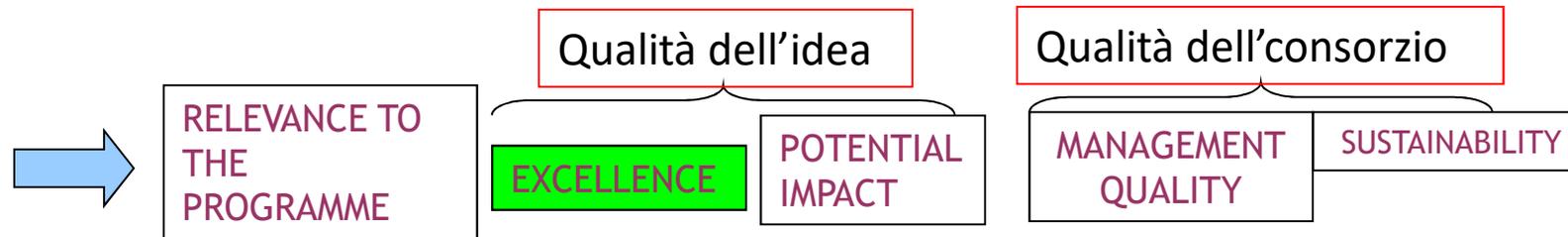
Il progetto è in accordo con lo spirito della call?

Gli stakeholders e i target groups sono stati individuati tutti e chiaramente?

Sono incorporati nel progetto lezioni tratte dal passato e/o risultati tratti da precedenti progetti?

Le attività previste sono finanziabili?

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Hai considerato lo stato dell'arte?

Hai identificato chiaramente gli obiettivi?

È veramente innovativo?

La metodologia è descritta con chiarezza (i risultati attesi e le attività sono chiare, logiche e rispondono ai bisogni esistenti) ?

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Il progetto è abbastanza ambizioso?

Il progetto ha dimensione europea ?

Si può identificare il valore aggiunto ?

I target group sono coinvolti in qualche modo? Ci sono dei moltiplicatori?

È stata elaborata una strategia di divulgazione?

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Ogni partner ha un ruolo ben definito?

La competenza di ciascun partner è adeguata al suo compito?

L'esperienza di ciascun partner è adeguata al suo compito?

La massa critica di risorse umane e materiali messe in campo è adeguata?

C'è una sinergia identificabile all'interno della partnership?

Possono essere spiegati i criteri attraverso i quali sono stati individuati i partner?

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Vuoi essere il Coordinatore

Hai le competenze amministrative, legali, finanziarie (e di pazienza) necessarie?

Hai un *record* di progetti vinti? Se no metti in luce le tue competenze di management in attività simili

La struttura del management deve essere semplice ma robusta (e magari anche poco costosa)

Hai una strategia di gestione del rischio?

AUTOVALUTARE LA PROPRIA PROPOSTA



Spiegare come la sostenibilità del progetto sarà garantita anche dopo la sua realizzazione :

- la proprietà dei risultati resta ai beneficiari
- le attività sono utili e coerenti con quelle del mio ente, quindi saranno proseguite anche in futuro
- c'è il supporto dei decisori politici alle attività svolte
- il sito internet continuerà ad essere aggiornato,
- i risultati saranno raccolti e riutilizzati in un altro progetto,
- sono state individuate altre fonti di finanziamento dopo quella comunitaria

MOTIVI PIÙ COMUNI DI FALLIMENTO

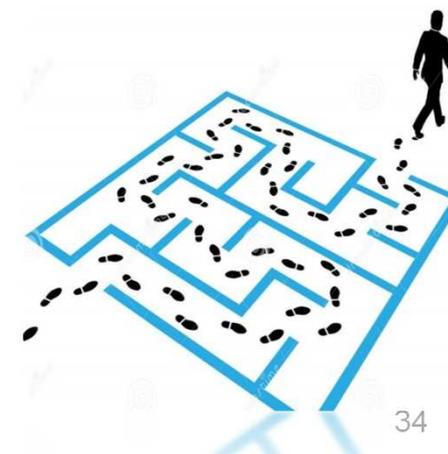
- Andare oltre la scadenza
- Proposta incompleta
- Non si adatta agli obiettivi della *call*
- Il contenuto metodologico non è convincente, la proposta non è innovativa e non è al passo con gli sviluppi più recenti
- Troppo ambiziosa, complessa, apparentemente difficile da realizzare
- La proposta è stata messa insieme in modo impreciso e manca di coerenza
- La possibilità di ottenere risultati soddisfacenti e l'impiego delle risorse richieste non sono convincenti

DIFFICOLTÀ DEI PROGETTI INTERNAZIONALI

- Persone di differenti organizzazioni hanno livelli diversi di autorità
- Il livello di priorità assegnato al progetto sarà diverso da partner a partner
- Ci può essere difficoltà a conciliare le richieste del progetto con gli impegni lavorativi correnti del partner
- Nei progetti a lungo termine la composizione dei team può cambiare più volte
- I partner possono avere differenti obiettivi pur nello stesso progetto
- In certi casi degli enti partecipano senza motivazioni particolari o senza una visione precisa di come la loro organizzazione potrebbe beneficiare del progetto

Orientarsi tra le linee di finanziamento: 4 step

- Analisi interna strategica: mission, coinvolgimento organo direttivo, strategia operativa
- Identificazione delle istituzioni chiave (Istituzione EU /DG/ Agenzia esecutiva/ Delegazione/ Agenzia nazionale)
- Monitoraggio opportunità (Bandi) e attività di lobby/promozione (Eventi, networking): siti di riferimento, newsletter, database
- Incontro tra strategia interna e bando: identificazione della call e idea progettuale
-inizio dell'attività di progettazione....!!



Q&A

Grazie per l'attenzione!



Marco Iacuitto

iacuitto@ccitabel.com