



LA SELEZIONE E LA LETTURA DEL BANDO

Introduzione

Benvenute e benvenuti in questo secondo incontro dedicato a scoprire gli elementi di europrogettazione. In questa lezione, vedremo:

- che cos'è un bando di gara
- come selezionare il bando giusto
- come leggere un bando

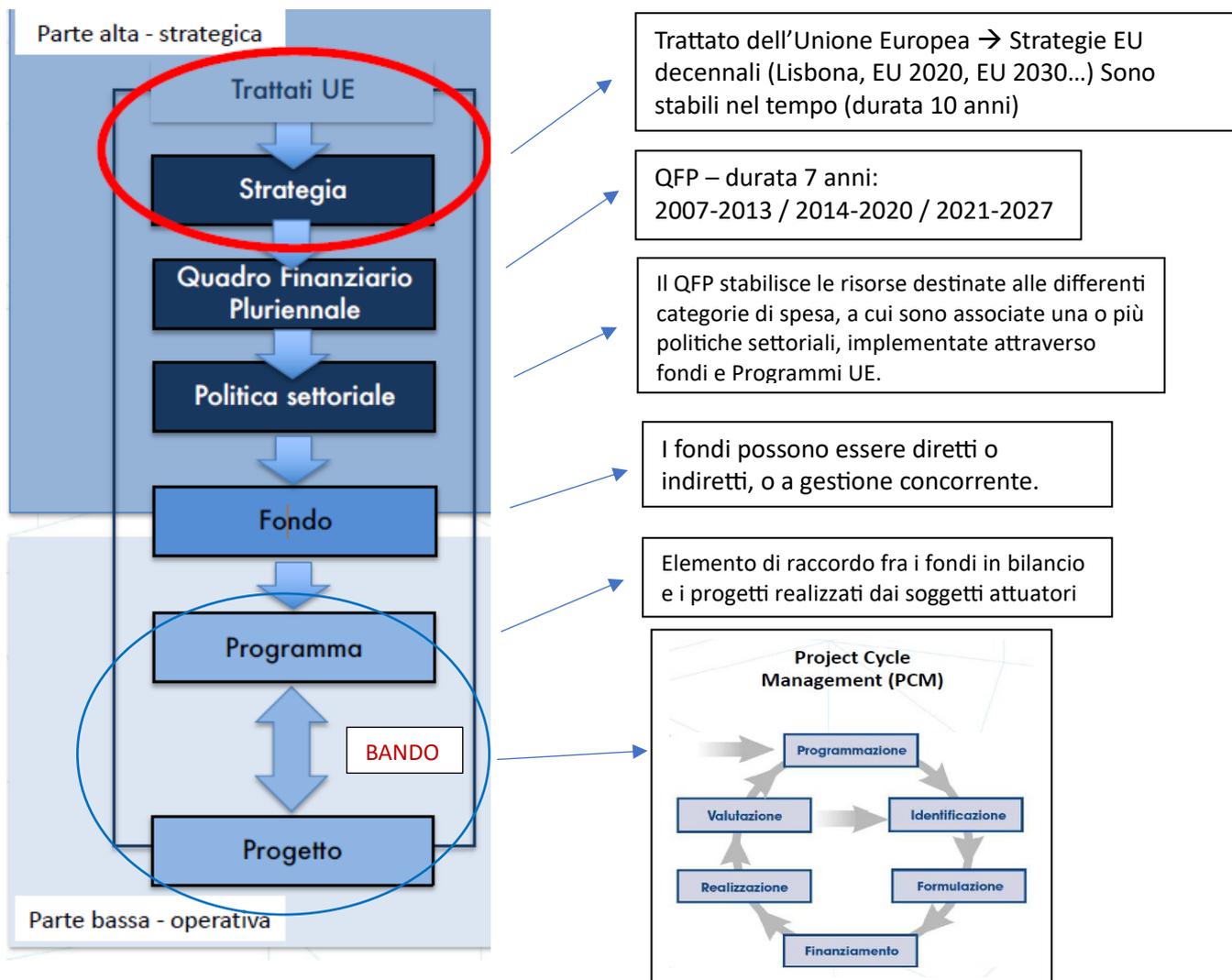
Bene, non ci resta che cominciare!

Cosa è un bando?

Il Bando di Gara, chiamato *Call for proposal* in sede europea, è l'atto con il quale la Commissione Europea invita a presentare proposte progettuali all'interno di uno specifico programma. Si tratta dell'atto iniziale di una procedura ad evidenza pubblica e, in quanto tale, è disciplinato da norme che ne definiscono gli aspetti di contenuto (come l'ambito tematico, gli obiettivi e le azioni finanziabili) e procedurali (in particolare le condizioni di partecipazione e la documentazione da presentare).

Il bando, o *call for proposal*, si colloca tra il programma e il progetto, ed è lo strumento per sollecitare soggetti pubblici e privati a proporre soluzioni complesse – i progetti – per concorrere al raggiungimento degli obiettivi del programma entro cui il bando è stato emanato.

Abbiamo già introdotto la definizione di Programma, e spiegato che **i progetti europei devono contribuire ad attuare una o più politiche europee**. È importante rinforzare questo concetto inquadrando il bando (e poi il progetto) nella strategia complessiva dell'Unione europea, che parte dai documenti fondativi e si dipana attraverso strumenti programmatici e dotazioni finanziarie che consentono la realizzazione dei singoli progetti. Solo comprendendo a fondo come la concatenazione tra ogni elemento della struttura renda un progetto funzionale all'attuazione di una finalità posta alla base dell'Unione e dei suoi obiettivi saremo in grado di costruire un progetto che risponda al **criterio di pertinenza**, fondamentale per la sua finanziabilità.



Dove sono pubblicati i bandi europei?

Le *call for proposal* sono pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>) e riportate sullo European Funding & Tenders Opportunity Portal (<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>), organizzate per programma tematico.



Funding & tender opportunities

Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA)

HOME SEARCH FUNDING & TENDERS HOW TO PARTICIPATE PROJECTS & RESULTS WORK AS AN EXPERT

EU Programmes

Asylum, Migration and Integration Fund (AMIF)	Border Management and Visa Policy Instrument (BMVI)	Citizens, Equality, Rights and Values Programme (CERV)	Connecting Europe Facility (CEF)	Creative Europe Programme (CREA)	Customs Control Equipment Instrument (CCEI)
Customs Programme (CUST)	Digital Europe Programme (DIGITAL)	Erasmus+ (ERASMUS+)	EU External Action (RELEX)	EU4Health Programme (EU4H)	Euratom Research and Training Programme (EURATOM)
Europe Direct (ED)	European Defence Fund (EDF)	European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund (EMFAF)	European Parliament (EP)	European Social Fund + (ESF)	European Solidarity Corps (ESC)
Fiscalis Programme (FISC)	Horizon Europe (HORIZON)	Information Measures for the EU Cohesion policy (IMREG)	Innovation Fund (INNOVFUND)	Internal Security Fund (ISF)	Interregional Innovation Investments Instrument (I3)

Normalmente i bandi della Commissione Europea rimangono aperti per una finestra temporale variabile, che non è mai inferiore ai 60 giorni dalla data di pubblicazione.

Come selezioniamo la call a cui rispondere?

La prima cosa da tenere in mente è che per scrivere un buon progetto dobbiamo partire dall'idea progettuale, NON dal bando. Non si presentano progetti perché ci sono bandi, ma si cercano i bandi giusti per finanziare le attività che corrispondono alla *mission* della nostra organizzazione.

Con questa consapevolezza, e con un'idea chiara del range di possibili linee progettuali che desideriamo sviluppare e che sono nelle nostre corde e nelle nostre capacità, ci accingiamo a scegliere le opportunità di finanziamento che fanno al caso nostro.

Innanzitutto, per selezionare i bandi adeguati dobbiamo averne contezza. Questo comporta un lavoro sistematico di *scouting* delle opportunità, cui va dedicato il giusto tempo. Venire a conoscenza della



pubblicazione di un bando tempestivamente comporta un notevole vantaggio competitivo, sia per l'ovvia ragione che lascia più tempo a disposizione per la scrittura della proposta (e di tutti i documenti annessi), sia perché consente di costruire le migliori alleanze con soggetti ed organizzazioni di punta rispetto all'ambito della gara. Esistono servizi più o meno automatizzati che, attraverso tag e parole chiave, "estraggono" dalla rete una selezione di *call for proposal* ritenute in linea con i criteri di ricerca.

Il secondo passaggio comporta la verifica delle *conditio sine qua non* possiamo cimentarci con la progettazione per quella specifica opportunità di finanziamento.

Ecco le prime due domande che dobbiamo porci nella lettura del bando:

- Quando scade? Se non abbiamo tempo sufficiente non vale neanche la pena di proseguire nell'esame del bando.
- Quali sono i soggetti ammissibili? Se non rientriamo fra questi, meglio passare al bando successivo.

Se abbiamo appurato che esistono le condizioni per presentare una candidatura, dobbiamo allora capire se la nostra idea progettuale è adatta o può essere sviluppata ed orientata in modo da rispondere alle caratteristiche delineate nella *call for proposal*.

Dovremo allora verificare:

- quali iniziative sono finanziabili;
- chi sono i destinatari;
- quant'è l'ammontare complessivo e la quota massima per progetto, per capire se le risorse sono adeguate a realizzare ciò che abbiamo in mente;
- se è previsto un co-finanziamento e, in caso affermativo, se siamo nella possibilità di apportarlo.

Se abbiamo deciso che questo bando fa per noi, è arrivato il momento di analizzare con la massima cura quali sono le procedure e le modalità di presentazione delle candidature.

[Leggere un bando](#)

Il bando è il documento ufficiale che i potenziali beneficiari delle sovvenzioni devono consultare per poter predisporre correttamente la proposta progettuale. I bandi sono diversi tra loro, ma hanno in genere una struttura uniforme. È importante munirsi di una bussola mentale per orientarsi tra le numerose indicazioni fornite e individuare in modo rapido le informazioni chiave.

Oltre al bando vi sono una serie di documenti che costituiscono il corredo di materiali da approfondire, in cui ritrovare utili informazioni tanto sul contesto entro cui il bando si iscrive, quanto sulle regole che disciplinano la concessione del finanziamento e l'esecuzione del progetto, una volta finanziato.

Eccone un possibile elenco:

- i documenti regolatori che istituiscono e definiscono il Programma di finanziamento
- il programma di lavoro annuale (*Annual work programme*)
- linee Guida per la presentazione delle proposte
- il Fac-simile di contratto con annotazioni esplicative (*AGA – Annotated Grant Agreement*)



- il manuale online che illustra le procedure per registrarsi e per presentare una candidatura attraverso il Portale dell'EU preposto a questo scopo (EU Funding & Tenders Portal).

La struttura-tipo di un bando

La struttura-tipo di un bando offre informazioni sui seguenti elementi:

- contesto, obiettivi generali, ambito, linee o tipologie di attività finanziabili e risultati attesi, durata minima e massima dei progetti
- timetable: data di pubblicazione, scadenza per la candidatura, tempi di approvazione e di erogazione del contributo
- budget a disposizione per il Programma, per la specifica call e per i singoli progetti
- Condizioni di ammissibilità ed eleggibilità della proposta (inclusi i documenti obbligatori)
- Criteri di esclusione/condizioni per dimostrare capacità finanziaria ed operativa
- Procedura di valutazione e aggiudicazione
- Criteri di valutazione
- Modalità e termini di presentazione delle domande.

La scadenza

La data di scadenza per la presentazione delle domande è spesso indicata nell'articolo relativo alle *Modalità di presentazione della domanda*. Alcune volte, invece, è solo specificato che il bando scade dopo un certo numero di giorni dalla data di pubblicazione.

Una volta determinata la data di scadenza per la presentazione delle proposte, dobbiamo capire se:

- il tempo per costruire o riadattare al bando la nostra idea progettuale è sufficiente
- il tempo è sufficiente a costruire il partenariato (obbligatorio in alcuni casi, funzionale in altri)
- il tempo è sufficiente a compilare tutti i format e le dichiarazioni
- c'è tra la documentazione ufficiale qualche documento per la cui richiesta abbiamo – a prescindere dalla nostra volontà – bisogno di più tempo (DURC, iscrizione ai registri o altro).

Se il tempo non basta o i termini sono già scaduti, è importante verificare se il programma di finanziamento prevede altre finestre di apertura del bando o se si ventila una possibilità di proroga dei termini.

I criteri di eleggibilità

La prima cosa che dobbiamo appurare è se abbiamo tutti i requisiti formali e sostanziali per richiedere il contributo. Lo facciamo analizzando i criteri di eleggibilità. I bandi specificano sempre quali sono i soggetti che possono partecipare, indicandone i requisiti di ammissibilità legale, di capacità finanziaria e di capacità tecnica.

Verifichiamo subito che la nostra organizzazione vi rientri.



Dobbiamo vedere in particolare quali requisiti di eleggibilità prevede il bando rispetto ai partecipanti, alla composizione del consorzio (o partenariato) e alle attività.

Vediamo i criteri nel dettaglio.

- Eleggibilità dei partecipanti:
 - forma giuridica
 - natura dell'ente
 - collocazione geografica (verificare le *eligible countries*)
 - capacità tecnica e capacità finanziaria.
- Prescrizioni sulla composizione del consorzio:
 - numero minimo/massimo di soggetti che devono comporre il partenariato
 - numero minimo di Stati Membri che devono essere rappresentati nel partenariato
 - natura giuridica del capofila e dei partner
- Eleggibilità delle attività:
 - Tipologia o linee di attività finanziabili.

Aspetti economici

L'ultima verifica riguarderà gli aspetti economici. Nel bando troveremo certamente specificati sia l'ammontare complessivo delle risorse economiche a disposizione per il finanziamento dei progetti che verranno ritenuti ammissibili, sia la quota massima (e in alcuni casi anche quella minima) richiedibile per ogni singolo progetto. A questo riguardo dobbiamo innanzitutto valutare se **il budget necessario a far funzionare bene la nostra idea progettuale è effettivamente coperto dalla quota di finanziamento**. Viceversa, dobbiamo calibrare l'articolazione e la portata del progetto che stiamo sviluppando sul budget massimo disponibile.

Possiamo poi farci un'idea delle probabilità di successo che abbiamo da un punto di vista strettamente matematico. La cifra totale a disposizione divisa per la quota massima richiedibile ci permette di capire quanti progetti potrebbero essere finanziati, nell'ipotesi in cui tutte le domande di finanziamento chiedessero il massimo.

Dovremo porre attenzione anche alla quota minima di cofinanziamento richiesta. Poi assicurarci che noi e i nostri eventuali partner siamo in grado di apportarla.

$$\frac{\text{RISORSE DISPONIBILI PER IL BANDO}}{\text{IMPORTO MASSIMO PER PROGETTO}} = \text{N. PROGETTI FINANZIATI}$$



I criteri di valutazione

I criteri di valutazione variano da bando a bando, ma sono sempre esplicitati e rappresentano una guida fondamentale per orientare la fase di scrittura, perché ci indicano il peso che i valutatori attribuiscono ai diversi aspetti da trattare, e di conseguenza alle diverse sezioni del formulario di candidatura. Per questo motivo li analizzeremo uno per uno attentamente nella lezione a questo dedicata.

L'iscrizione al Participant Portal o altro Portale per la presentazione delle proposte

Se dall'attenta analisi del bando abbiamo dedotto che rappresenta l'opportunità adatta al nostro progetto, è arrivato il momento di mettersi all'opera.

Prima di potersi finalmente cimentare con la descrizione della proposta attraverso la compilazione dei documenti di progetto – cioè l'eventuale domanda di partecipazione, il formulario, il file di budget o bilancio preventivo, l'eventuale file degli indicatori e quanto altro richiesto – dobbiamo procedere all'iscrizione al Participant Register della Commissione Europea per ottenere un participant identification code (PIC) o ad un altro portale di altro Ente finanziatore per ottenere un Codice o Numero di iscrizione.

L'iscrizione al Participant Register comporta la registrazione della nostra organizzazione attraverso la compilazione di una anagrafica, ma anche il caricamento della documentazione che serve ad attestare la nostra capacità tecnica e finanziaria, che abbiamo visto figurare tra i criteri di eleggibilità.

Sempre più Enti Finanziatori hanno adottato questo stesso sistema di registrazione dei soggetti che vogliono accedere a un finanziamento, consentendo loro di non ripresentare ad ogni candidatura la stessa documentazione, che va solo aggiornata nel tempo.

I documenti richiesti sono generalmente i bilanci chiusi relativi al triennio precedente la data di registrazione e una relazione di attività.

In alcuni casi è necessario compilare schede preimpostate in cui i dati economici sono richiesti secondo aggregazioni o dettagli specifici e le esperienze pregresse vanno descritte seguendo un'articolazione predefinita.

In tutti i casi, senza il nostro codice identificativo non sarà possibile presentare la candidatura.

In alcuni casi tra la registrazione e l'ottenimento del codice identificativo possono passare alcune ore o alcuni giorni; in altri casi, ci servirà del tempo per procurarci o predisporre la documentazione necessaria.

Per questo motivo è bene avviare la procedura di registrazione con il necessario anticipo.



Conclusioni

Bene, siamo giunti alla fine di questa videolezione. Ti ricordo che abbiamo approfondito:

- che cos'è un bando di gara
- come selezionare il bando giusto
- come leggere un bando

Grazie per l'attenzione!