

CREAZIONE D'IMPRESA



14/01/2020

PROGETTO DI ATTUAZIONE

PROGRAMMA OPERATIVO REGIONALE 2014-2020

ASSE 6: OCCUPAZIONE; Azioni 6.1.1 – 6.2.2 – 6.3.3

D.G.R. 478 DEL 02/12/2019

A cura di Sviluppo Italia Molise S.p.A.

1 LE FINALITÀ	2
2. LE ATTIVITÀ PROPEDEUTICHE: AVVISO E PROMOZIONE	5
3. IL PROCESSO: DALLA DOMANDA AL DISCIPLINARE DI CONCESSIONE.....	7
3.1 La domanda.....	7
3.2 I Colloqui preliminari	9
3.2.1 Primo colloquio	9
3.2.2 Secondo colloquio.....	9
3.3. L'Accompagnamento alla progettazione e la valutazione definitiva.....	10
4. IL PROCESSO: EROGAZIONE E CONTROLLO	15
4.1. L'erogazione delle agevolazioni finanziarie e del servizio di AT.....	15
4.2. I Controlli.....	16
5 IL MONITORAGGIO	19
6. LE RISORSE	20
6.1 Premessa	20
6.2 La dotazione finanziaria	20
6.3 I work package (WP).....	21
6.4 Il Budget e il GANTT	22

CREAZIONE D'IMPRESA

PROGETTO DI ATTUAZIONE

1 LE FINALITÀ

Il presente documento rappresenta il progetto di attuazione dell'intervento approvato con D.G.R. 478 del 02/12/2019. La citata DGR, in particolare, approva la scheda intervento denominata "Scheda Avviso creazione d'impresa", elaborata in attuazione delle Azioni 6.1.1, 6.2.2 e 6.3.3 di cui al POR FESR FSE Molise 2014-2020 e al POC Molise 2014-2020 in materia di sostegno alla creazione d'impresa quale politica attiva di contrasto alla disoccupazione.

L'intervento si qualifica, in coerenza con quanto previsto dai documenti programmatici, per l'erogazione di servizi reali da affiancare a quelli finanziari (agevolazioni) volti a sostenere la nascita e lo start-up di iniziative imprenditoriali promosse da soggetti in stato di disagio occupazionale. Sulla base dell'ampia esperienza in tema di supporto alla creazione d'impresa, infatti, è provato che il solo supporto finanziario non è spesso sufficiente a garantire, in percentuali accettabili, la sostenibilità nel medio-lungo periodo di nuove iniziative imprenditoriali soprattutto se queste sono promosse dalle fasce più deboli della popolazione, cui i disoccupati appartengono.

Il substrato socio-culturale molisano presenta caratteristiche di scarsa adeguatezza rispetto ai temi dell'imprenditoria che, di fatto, limita quanti intendono cimentarsi nell'intrapresa e li mantiene vicini a logiche imprenditoriali poco efficienti. La cultura della progettualità risulta uno strumento detenuto da pochi, mentre, nella maggior parte dei casi, si registra una tendenza all'improvvisazione. Le conseguenze di questo tipo di approccio si riflettono inevitabilmente nelle percentuali di sopravvivenza delle imprese

nate spontaneamente, anche se supportate da incentivi finanziari pubblici, generando costi sociali (perdita di posti di lavoro, indebitamenti) ed economici (mancata efficacia rispetto agli obiettivi di risorse pubbliche).¹

È necessario mettere in piedi una vera e propria rivoluzione che scardini il concetto di delega del proprio futuro lavorativo in favore di una visione proattiva

È necessario, pertanto, intervenire con servizi reali di supporto che si concretizzano nel sostegno alla creazione d'impresa attraverso processi di accompagnamento alla progettazione a monte e di servizi di assistenza tecnica a valle. Si tratta, in altre parole, di fornire tecniche e metodi di

sviluppo di un piano di fattibilità imprenditoriale, nonché di servizi di assistenza tecnica in fase di start-up.

Attività di questo tipo possono rappresentare un valore aggiunto anche e soprattutto se erogate in favore di soggetti che, benché ai margini del mercato del lavoro in conseguenza delle crisi aziendali che hanno interessato i grandi gruppi molisani a partire dal primo decennio del XXI secolo, sono portatori di professionalità artigianali, che è possibile integrare con competenze gestionali.

¹ In Italia, la sopravvivenza delle imprese a cinque anni dalla nascita è stata, nel 2017, pari al 41,1% (ISTAT). In Molise, secondo recenti dati ISTAT, dal 2012 al 2017, il tasso di mortalità delle imprese è sempre stato maggiore di quello della media nazionale, con valori negativi del turn-over netto per 5 anni consecutivi (2012-2016).

A tal fine, la DGR 478/2019 ha individuato nell'Agenzia regionale per lo sviluppo del Molise - Sviluppo Italia Molise S.p.A. il soggetto deputato all'avvio e all'attuazione dell'intervento. In particolare, l'Agenzia è definita quale organismo "beneficiario" secondo quanto previsto all'articolo 2, paragrafo 10) del regolamento (UE) 1303/2013, così come modificato dall'articolo 272, punto 2) del Regolamento (UE) 1046/2018².

Gli obiettivi dell'intervento, così come declinati nella scheda approvata, sono i seguenti:

- contrastare il fenomeno della disoccupazione di lunga durata favorendo il reingresso sul mercato del lavoro dei soggetti target attraverso misure di politica attiva, quali percorsi di sostegno (servizi di accompagnamento e/o incentivi) alla creazione d'impresa e al lavoro autonomo, ivi compreso il trasferimento d'azienda (ricambio generazionale);
- favorire l'integrazione sostenibile nel mercato del lavoro dei giovani, in particolare quelli che non svolgono attività lavorative, non seguono studi né formazioni, inclusi i giovani a rischio di esclusione sociale e i giovani delle comunità emarginate. Esso è orientato ad aumentare l'occupazione dei giovani nella fascia 18-35 anni attraverso misure di politica attiva identificate in percorsi di sostegno (servizi di accompagnamento e incentivi) alla creazione d'impresa;
- migliorare e moltiplicare concretamente le opportunità per le donne di realizzare attività di impresa, contribuendo anche alla diffusione di quella cultura imprenditoriale necessaria alla crescita, in continuità con gli strumenti regionali volti a ridurre il gap del tasso di occupazione femminile rispetto a quello maschile.

La scheda, inoltre, definisce le attività di avvio e attuazione dell'intervento che consistono, sinteticamente, in:

- emanazione degli Avvisi;
- ricezione delle domande;
- erogazione del servizio di accompagnamento alla progettazione;
- valutazione delle istanze di accesso;
- erogazione delle agevolazioni finanziarie e del servizio di assistenza tecnica in fase di start-up.

In sintesi, gli obiettivi di lungo periodo dell'intervento, nell'ottica di sostituire l'idea del mero contributo pubblico per la realizzazione di investimenti con un più ampio concetto di sostegno alla progettualità, possono essere sintetizzati in: 1) incremento qualitativo/quantitativo della base imprenditoriale; 2) diffusione della cultura della progettualità.

Tra le finalità tangibili dell'intervento, nell'ambito di quelle chiaramente specificate nelle descrizioni dei documenti programmatici (POR e POC) rientrano poi: la creazione di nuova occupazione; l'emersione dal lavoro irregolare; lo stimolo al ricambio generazionale nella conduzione di aziende di famiglia; la trasformazione in senso imprenditoriale di micro-attività artigianali, anche in una logica di filiera; l'innovazione dei prodotti e dei processi produttivi eventualmente supportati dall'utilizzo di risultati di ricerca.

Tali finalità, come in precedenza sottolineato, sono raggiungibili attraverso un forte impulso all'imprenditorialità, stimolando le capacità e le competenze anche mediante il trasferimento di know-

² Il novellato articolo 2, punto 10) del Regolamento (UE) 1303/2013 definisce "beneficiario" ... "un organismo pubblico o privato o una persona fisica responsabile dell'avvio, o di entrambi l'avvio e l'attuazione, delle operazioni [e]: a) nell'ambito degli aiuti di Stato, l'organismo che riceve l'aiuto, tranne qualora l'aiuto per impresa sia inferiore a 200 000 EUR, nel qual caso lo Stato membro interessato può decidere che il beneficiario sia l'organismo che concede l'aiuto, fatti salvi i regolamenti della Commissione (UE) n. 1407/2013, (UE) n. 1408/2013 e (UE) n. 717/2014 ..."

how progettuale di tipo tecnico-metodologico, soprattutto in considerazione della peculiarità dei destinatari.

I paragrafi che seguono dettagliano le singole fasi previste, suddivise in attività propedeutiche (elaborazione dell'avviso e iniziative promozionali) e schema concettuale di attuazione, a sua volta ripartito tra il processo di definizione dell'idea e, quindi, dell'ammissione alle agevolazioni ed il processo di start-up dell'iniziativa. Gli ultimi paragrafi sono dedicati alla descrizione delle attività di monitoraggio e ad una previsione delle attività realizzabili in base alle risorse attualmente disponibili.

2. LE ATTIVITÀ PROPEDEUTICHE: AVVISO E PROMOZIONE

Il filo conduttore della gestione dell'intervento è la centralità del proponente il quale, fin dalla strategia di redazione dell'Avviso, è identificato quale soggetto che, con tutto il necessario supporto, è e resta il responsabile principale della buona riuscita della propria idea imprenditoriale. La nascita di attività imprenditoriali "assistite" è quindi sostituita concettualmente nell'avvio e nel consolidamento di percorsi individuali e imprenditoriali "consapevoli", in cui il promotore, in forma singola o associata, impegna il proprio tempo, le proprie energie e le proprie risorse garantendo, in questo modo, la sussistenza del requisito minimo affinché l'impersonale investitore pubblico possa ritenere conveniente il proprio investimento finanziario. È il rovesciamento del paradigma che vede l'erogazione del contributo pubblico come politica assistenziale, per legare, invece, l'agevolazione ad un investimento in un'attività imprenditoriale, garantito non tanto da diritti reali (ad es. ipoteca) ma, piuttosto, dall'impegno e dalle capacità espresse dal promotore. Si tratta, come ovvio, di un percorso complesso e altamente selettivo, considerata anche la specificità del target, tuttavia rappresenta, come provato in diversi casi,³ un metodo capace di proporre una svolta culturale in tema di intrapresa economica e, in ultima analisi, in tema di cultura del fare.

In quest'ottica, il processo di gestione dell'intervento vede, innanzi tutto, un'intensa attività dedicata all'elaborazione dell'**Avviso** che, oltre a garantire il pieno rispetto della normativa europea, nazionale e regionale in materia di aiuti di stato e di contributi pubblici nonché il rispetto degli indirizzi programmatici derivanti dal POR e dalle Strategie per le Aree Interne coinvolte, dovrà essere caratterizzato da una **"user friendly interface"**.

Figura 1 – le attività propedeutiche



Il testo, pur nell'ambito del necessario rigore tecnico, dovrà essere leggibile e comprensibile per una persona di cultura media e dovrà esprimere la vicinanza dell'istituzione al cittadino. I modelli da

³ Si consideri, ad esempio, l'esperienza maturata da Sviluppo Italia Molise sul territorio molisano nella gestione della Misura "Autoimpiego" di cui al Titolo II del D.Lgs. 185/2000 che, nel decennio 2003-2013 ha valutato 1.947 domande di agevolazione, ammettendone 1.172, con nuova occupazione stimata pari a 2.438 unità, ovvero alla gestione della Misura 7.1 del Programma Garanzia Giovani Molise, che ha consentito il perfezionamento di 14 piani d'impresa (la maggior parte dei quali è stato utilizzato per proporre domande di agevolazioni) realizzati da soggetti under 29 appartenenti alla categoria dei NEET.

utilizzare per la presentazione della domanda e per la gestione successiva del processo di creazione di impresa rispetteranno a loro volta il medesimo filo conduttore, improntato sulla semplicità non slegata dal rigore tecnico.

Analogamente, la **campagna promozionale** sarà progettata e implementata avendo quale target privilegiato l'utente, il futuro imprenditore che probabilmente ancora non sa di esserlo.

L'attività promozionale avrà il compito di avvicinare direttamente i potenziali proponenti. Oltre alle attività di informazione attivabili dall'utenza attraverso i canali di contatto diretto (sedi dell'Agenzia, sito web, mail, telefono), si prevede di realizzare una campagna di diffusione spostandosi sul territorio sul modello delle "Missioni di Sviluppo".⁴ Gli interlocutori immediati, per l'organizzazione di eventi promozionali, saranno rappresentati dagli amministratori dei comuni molisani, ma anche da quelli che possono essere definiti opinion leader, quali parroci, presidenti di Associazioni locali, pro-loco, etc., con la cui collaborazione verranno organizzati incontri territoriali tesi ad illustrare alla potenziale utenza le opportunità e le modalità di partecipazione, anche da un punto di vista tecnico, all'intervento. In sintesi, il processo promozionale seguirà il seguente schema:

1. contatto con gli amministratori e gli opinion leader dei comuni molisani, attivabile in via diretta ovvero attraverso la possibilità di compilazione di un form on-line;
2. organizzazione di un primo incontro privato teso a illustrare le opportunità previste dall'intervento e a stabilire le modalità di realizzazione di un incontro di animazione pubblica;
3. realizzazione di uno o più incontri di animazione territoriale pubblico, presso il comune interessato;
4. verifica della fattibilità di istituire un presidio fisso presso il territorio interessato.

Promuovere uno strumento in favore della nascita di nuove imprese significa infondere cultura del fare. La campagna promozionale ha, quindi, il duplice compito di stanare la domanda, anche quella latente, e immettere l'utenza nel processo di creazione di attività imprenditoriali.

L'AVVISO E LA CAMPAGNA
PROMOZIONALE ESPRIMONO
LA VICINANZA
DELL'ISTITUZIONE AL
CITTADINO

Già in fase promozionale sarà illustrato all'utente il processo di creazione d'impresa, mettendo in risalto le differenze rispetto al modello di incentivazione di tipo classico e, soprattutto, invitando il futuro beneficiario a concentrare la propria attenzione sulla "idea imprenditoriale", e non sul "contributo". Diffondendo cultura d'impresa si diffonde cultura della responsabilità e si creano le basi di qualunque progetto di sviluppo. È chiaro che questo tipo di approccio può essere vincente solo abbattendo il muro virtuale che separa il fruitore (utente) con l'erogatore di un servizio (Pubblica Amministrazione). Tale muro è infatti spesso visto come insormontabile, ovvero, in alcuni casi, "aggirabile", ma questa visione va in ogni modo trasformata invitando il cittadino a infondere i propri sforzi nel perseguire la realizzazione di un progetto, per il quale ha diritto ad un supporto proprio in ragione del suo impegno.

Un'attenzione particolare, a partire dalla progettazione dell'attività promozionale, sarà riservata ai territori delle aree interne, per due motivi fondamentali: 1) garantire un riscontro effettivo alla fiducia

⁴ Le "missioni di sviluppo", nate negli anni '90 sulla base del progetto comunitario "Sostegno alle nuove iniziative giovanili in zone particolarmente svantaggiate" si sono concretizzate in azioni di informazione, animazione e promozione della cultura di impresa nel Sud del Paese. Tra gli obiettivi del progetto la "smitizzazione" del posto pubblico e il supporto ai giovani nella costruzione del proprio futuro con iniziative di impresa autonome. L'intervento si è basato su un forte coinvolgimento dei soggetti locali, in particolare dei sindaci dei comuni delle aree (tra cui il Molise) su cui si è concentrata l'azione del progetto.

dimostrata all'Amministrazione regionale mettendo a disposizione i fondi POR a loro assegnati; 2) approfondire ogni sforzo per cercare di colmare il gap infrastrutturale, sociale ed economico che le aree interne scontano rispetto ai territori posizionati agli estremi est ed ovest della regione e rispetto alle aree maggiormente urbanizzate.

3. IL PROCESSO: DALLA DOMANDA AL DISCIPLINARE DI CONCESSIONE

3.1 La domanda

L'output diretto dell'attività di promozione è la presentazione di domande di accesso alle agevolazioni da parte dell'utenza.

Al fine di stimare il bacino di utenza potenziale teorica è utile partire dal riferimento statistico ufficiale costituito dalle rilevazioni ISTAT sui Sistemi Locali del Lavoro (SLL) in base alle quali, nel 2018, nei Sistemi di Campobasso, Termoli, Bojano, Isernia e Agnone⁵, le persone in cerca di occupazione si sono rilevate essere, in media, 15.400, a fronte di una popolazione di 15 anni o più pari a 270.500 persone e di forze di lavoro pari a poco meno di 117.000 unità.

Tabella 1 – Stime sulle forze di lavoro (media 2018) per SLL 2011

Denominazione Sistema Locale del Lavoro	Sistemi Locali del Lavoro					Tassi		
	In cerca di occupazione	Forze di lavoro	Non forze di lavoro in età 15 anni e più	Popolazione di 15 anni o più	Popolazione totale	Tasso di attività	Tasso di occupazione	Tasso di disoccupazione
BOJANO	0,8	5,8	7,2	13,0	14,7	44,5	38,2	14,1
CAMPOBASSO	5,9	41,8	53,3	95,1	107,3	44,0	37,8	14,0
TERMOLI	4,5	35,5	49,2	84,7	96,3	41,9	36,6	12,5
AGNONE	0,4	4,0	5,2	9,3	10,2	43,5	39,0	10,5
ISERNIA	3,8	29,8	38,7	68,5	77,6	43,6	37,9	12,9
TOTALE	15,4	116,9	153,6	270,5	306,1	217,4	189,5	64,1

Fonte: ISTAT 2019

Le persone “in cerca di occupazione”, così come definite dalla rilevazione dell'ISTAT, offrono un riferimento abbastanza preciso circa la totalità del bacino di utenza potenziale, essendo compreso in tale categoria qualunque soggetto non occupato e disposto a lavorare (o avviare un'attività autonoma) entro due settimane.⁶ Al fine di affinare la stima per passare dall'utenza potenziale teorica al numero di domande che effettivamente ci si aspetta di ricevere nel corso del primo anno di attuazione, è opportuno prendere in considerazione le serie storiche delle domande presentate a valere su strumenti simili. Tra i più rappresentativi, per consistenza, strutturazione e gestione protratta nel tempo, rientra sicuramente il Titolo II del D. Lgs 185/2000, in materia di autoimpiego. Lo strumento, in Molise, a regime, in costanza

⁵ Sebbene i cinque Sistemi Locali del Lavoro non coincidano perfettamente con il territorio regionale (tre di essi sono multiregionali e, di converso, alcuni comuni molisani afferiscono a SSL di altre regioni), i dati disponibili, ai fini della stima in oggetto, possono comunque essere approssimabili a quelli relativi al Molise.

⁶ Secondo il Glossario ISTAT allegato alla rilevazione sui SLL, si considerano in cerca di occupazione (o disoccupati) “le persone non occupate tra i 15 e i 74 anni che:

- hanno effettuato almeno un'azione attiva di ricerca di lavoro nelle quattro settimane che precedono la settimana di riferimento e sono disponibili a lavorare (o ad avviare un'attività autonoma) entro le due settimane successive;
- oppure, inizieranno un lavoro entro tre mesi dalla settimana di riferimento e sarebbero disponibili a lavorare (o ad avviare un'attività autonoma) entro le due settimane successive, qualora fosse possibile anticipare l'inizio del lavoro.”

di attività promozionale, generava una media annuale di 100-110 domande presentate, con un tasso di ammissione medio del 50% circa.

I numeri sopra riportati possono essere presi a riferimento per stimare gli obiettivi dell'Avviso "Creazione d'Impresa". In particolare, ci si può attendere, in presenza di una capillare attività di promozione, un numero di domande presentate non distante da quelle generate dalla gestione della misura "Autoimpiego" nazionale (Titolo II D. Lgs 185/2000), mentre ci si attende un tasso di ammissione probabilmente inferiore, considerato il target e il meccanismo di autovalutazione che innesca il processo di cui al presente progetto.

Passando alle modalità di presentazione della domanda, nel solco di un'impostazione che privilegia la semplificazione per il cittadino, gli interessati verranno messi in condizione di proporre la propria richiesta di accesso al percorso di creazione d'impresa attraverso la consegna di una domanda basata su poche, semplici indicazioni riguardanti i propri dati anagrafici, l'attestazione del possesso dei requisiti formali e l'embrione della propria idea imprenditoriale. Oggetto della domanda, quindi, non sarà il progetto d'impresa, che verrà sviluppato solo in seguito, ma la richiesta di prendere parte al percorso di creazione d'impresa, un percorso personalizzato, formativo/selettivo in cui il singolo proponente si muoverà, con il necessario supporto, approfondendo e valutando i singoli aspetti non di un business plan generico ma del proprio piano d'impresa.



Per presentare la domanda basterà un computer, una stampante e la foto di un documento di riconoscimento valido. Tutta l'operazione potrà essere effettuata in autonomia ovvero con il supporto metodologico degli operatori di Sviluppo Italia Molise. La firma sul modulo di domanda dovrà rappresentare, per il proponente, il primo, personale, impegno a costruire il proprio futuro.

Gli step successivi alla presentazione della domanda, come meglio di seguito dettagliato, prevedono la convocazione ad un primo colloquio conoscitivo, obbligatorio, condotto dai tecnici di Sviluppo Italia Molise, consistente in verifiche sui requisiti e primi approfondimenti sull'idea imprenditoriale, con particolare riferimento alla cantierabilità dell'iniziativa, cioè agli aspetti burocratico-amministrativi. Ai proponenti viene quindi richiesto di presentarsi ad un secondo colloquio, anch'esso obbligatorio, teso a

stabilire la sussistenza definitiva dei requisiti di accoglibilità, dei requisiti di cantierabilità e della coerenza idea/proponente (Fase I di valutazione).

Accertata la presenza di tali elementi, il soggetto proponente è invitato a fruire del percorso di accompagnamento alla progettazione, il cui risultato, un progetto d'impresa, costituirà, insieme alla relazione di accompagnamento elaborata dal tutor, la base per la valutazione definitiva di ammissione o non ammissione alle agevolazioni (Fase II di valutazione). Segue, per i proponenti ammessi definitivamente, l'erogazione del servizio di assistenza tecnica in fase di start-up e delle agevolazioni finanziarie. Il ciclo si conclude, quindi, con la fase dei controlli.

3.2 I Colloqui preliminari

3.2.1 Primo colloquio

I colloqui preliminari rappresentano quella che è definita Fase I di valutazione. I proponenti, in forma singola o associata che hanno presentato domanda, sostanzialmente basata su poche indispensabili indicazioni relative ai dati anagrafici, al possesso dei requisiti di accoglibilità e alle caratteristiche di massima dell'idea imprenditoriale (chi, cosa, per chi, con quali investimenti) vengono invitati a sostenere un primo colloquio al quale è prevista la presenza obbligatoria di tutti i partecipanti. In questa sede il



proponente compila una scheda conoscitiva, tesa a offrire un iniziale approfondimento sull'iniziativa e a fornire eventuali ulteriori elementi necessari per la verifica di accoglibilità. L'intervistatore, un tecnico di Sviluppo Italia Molise, conduce il colloquio al fine di: illustrare il percorso; acquisire informazioni utili alla valutazione di accoglibilità (se necessarie); verificare le potenzialità del candidato in termini di coerenza delle proprie caratteristiche con

l'idea imprenditoriale; verificare la cantierabilità dell'iniziativa.

Al termine del colloquio, eventualmente condotto, per i casi particolari, con il supporto di un professionista esperto in adempimenti amministrativi per l'avvio di attività imprenditoriali, viene illustrata e consegnata al proponente una scheda di facilitazione per l'analisi degli adempimenti necessari (scheda adempimenti amministrativi). Viene inoltre redatto e sottoscritto un verbale di primo colloquio contenente la data e l'orario di convocazione per il secondo colloquio da tenersi, di norma, entro le 3 settimane successive.

3.2.2 Secondo colloquio

Il secondo colloquio, anch'esso obbligatorio, è basato, tra l'altro, sull'analisi della "scheda adempimenti amministrativi", opportunamente redatta e consegnata dal proponente, oltre all'approfondimento di eventuali aspetti dell'idea imprenditoriale

Al termine del secondo colloquio Sviluppo Italia Molise S.p.A. elabora l'istruttoria in cui sono valutati i seguenti elementi:

- ✓ sussistenza dei requisiti per l'accesso alle agevolazioni (accoglibilità);

- ✓ potenzialità del soggetto proponente in termini di coerenza tra le caratteristiche dello stesso e l'idea imprenditoriale proposta, nonché di adeguata consapevolezza sugli aspetti fondamentali dell'attività imprenditoriale proposta (coerenza imprenditore/idea);
- ✓ fattibilità dell'iniziativa in termini di assenza di ostacoli all'ottenimento degli adempimenti amministrativi necessari all'avvio dell'attività (cantierabilità).

Il valutatore esamina, in altri termini, il grado di consapevolezza del proponente (ovvero del raggruppamento in caso di forma associata) rispetto agli elementi fondamentali dell'idea imprenditoriale, oltre a esprimere un parere definitivo sull'accogliibilità della domanda e sul grado di cantierabilità dell'iniziativa. In caso di valutazione positiva, il proponente è ammesso alla seconda Fase di valutazione che, tra l'altro, prevede l'erogazione del servizio di accompagnamento alla progettazione.



In caso di presenza di motivi ostativi all'ammissibilità della domanda alla Fase II viene esperita la procedura ai sensi dell'Art. 10 bis della L. 241/90.

3.3. L'Accompagnamento alla progettazione e la valutazione definitiva

Gli istanti che superano la valutazione di cui alla FASE I accedono alla FASE II, finalizzata all'elaborazione del "piano d'impresa" che rappresenta l'elemento ultimo per la selezione delle iniziative effettivamente finanziabili. L'ammissione alla Fase II del percorso indica che esiste un buon

grado di coerenza tra soggetto proponente e iniziativa presentata, dunque esiste una buona aspettativa di conclusione positiva del percorso. Nell'ambito della fase II viene erogato da Sviluppo Italia Molise il servizio personalizzato di Accompagnamento alla Progettazione, teso a trasferire un metodo di business planning. La personalizzazione del servizio tiene conto delle priorità definite dal POR per l'Azione e agevola l'introduzione dei principi del concetto di innovazione imprenditoriale.

Il percorso è di tipo formativo/selettivo il cui compito principale è quello di favorire uno **standard minimo di qualità dei progetti d'impresa prodotti**. Esso si caratterizza per un'articolazione snella, flessibile ed **orientata al proponente**, ed è pianificato in incontri individuali, seminari a frequenza obbligatoria e attività di campo.

Come detto, il servizio di accompagnamento alla progettazione d'impresa è teso a trasferire metodi e tecniche di business planning: la redazione del piano d'impresa oggetto di valutazione definitiva resta in ogni caso in capo esclusivo al soggetto proponente. Il servizio, in altri termini, non si sostituisce al proponente nel merito della redazione del progetto d'impresa,

ma lo accompagna fornendo tecniche e metodi.

L'ACCOMPAGNAMENTO ALLA PROGETTAZIONE È IL TRASFERIMENTO DI UN METODO DI BUSINESS PLANNING.

IL SERVIZIO SI CARATTERIZZA PER SNELLEZZA, PERSONALIZZAZIONE E ORIENTAMENTO AL RISULTATO.

TRAMITE L'ACCOMPAGNAMENTO, L'ASPIRANTE IMPRENDITORE SPERIMENTA LA SUA INTUIZIONE INIZIALE E LA TRASFORMA IN UN'IDEA DI BUSINESS

Il servizio, sperimentato per la prima volta grazie ad un progetto FSE dalla Società per l'Imprenditorialità giovanile (Ig) al fine di migliorare la quantità e la qualità dei progetti di start-up imprenditoriali presentati a valere sulle leggi di creazione d'impresa, si è aggiudicato più volte il titolo di best-practice a livello europeo. Il percorso, perfezionato negli anni, è stato applicato sul territorio regionale da Sviluppo Italia Molise con ottimi risultati, riuscendo, attraverso il trasferimento di una metodologia di progettazione, a creare nuove generazioni di imprenditori consapevoli dei punti di forza e di debolezza della propria iniziativa e orientati a limitare al minimo il rischio d'impresa.

Il percorso, in estrema sintesi, è mirato ad accompagnare l'aspirante imprenditore nel delicato passaggio da un'intuizione (l'idea), spesso grossolana e considerata solo nei suoi lati positivi, ad un progetto imprenditoriale vero e proprio, attraverso la redazione del quale si è "costretti" ad approfondire, valutare e, infine, individuare il percorso con il miglior margine di successo (qualora esistente).

Il servizio è erogato tenendo conto delle peculiarità derivanti dalle specifiche esigenze espresse dall'utente, anche in riferimento alle diverse prospettive di avvio di attività nella forma individuale o associata. Il percorso è strutturato, in sintesi, secondo le seguenti fasi:

- ✓ educazione alla cultura d'impresa;
- ✓ centralità del soggetto imprenditoriale;
- ✓ genesi di un'idea d'impresa;
- ✓ definizione delle invarianti dell'idea imprenditoriale;
- ✓ obiettivi del progetto d'impresa;
- ✓ imprenditorialità del proponente;
- ✓ analisi di mercato (modelli tradizionali e quelli per micro-business);
- ✓ metodologia di analisi del contesto competitivo e sistema ambientale;
- ✓ creazione del proprio mercato obiettivo;
- ✓ scelte relative all'azienda (localizzazione, dimensionamento, fabbisogno di risorse, scelte di make or buy);
- ✓ analisi economico finanziaria del progetto imprenditoriale; fonti di finanziamento attivabili;
- ✓ aspetti giuridici e burocratici dello start-up.

Contestualmente, ai partecipanti viene fornito un tool box di strumenti operativi utili alla definizione dei seguenti aspetti progettuali:

- ✓ leve del marketing mix;
- ✓ piano di produzione;
- ✓ piano d'investimento;
- ✓ piano organizzativo;
- ✓ cash-flow.

La decisione di avviare un'attività imprenditoriale è una decisione importante per un soggetto disoccupato e che, presumibilmente, prende per la prima volta in considerazione questa soluzione per la propria affermazione lavorativa ed economica all'interno della società. Tale decisione non può essere il risultato di una semplice intuizione, spesso considerata esclusivamente nei suoi lati positivi, ma deve essere maturata a valle di analisi e approfondimenti dei numerosi problemi connessi all'organizzazione ed al successivo avviamento dell'attività. Ciascun proponente, da solo o in collaborazione con i propri colleghi,



dovrà quindi investire il suo tempo, le sue competenze e le sue capacità al fine di trasformare l'intuizione iniziale in un "sistema complesso di scelte" rappresentato nel business plan. Il proponente sperimenta direttamente in tal modo la propria capacità progettuale, testando "in vitro" la robustezza della propria capacità imprenditoriale nonché della propria idea imprenditoriale, quella stessa su cui ha deciso di investire il proprio futuro, innescando, quindi, un processo di autovalutazione.

CREARE MENTALITÀ IMPRENDITORIALE PRIMA DI CREARE IMPRESA

Come anticipato in precedenza, tutte le iniziative imprenditoriali nascono da un'idea più o meno definita, la quale deve tradursi in un'idea imprenditoriale che deve essere illustrata in un business plan. Alla luce di questa considerazione, "il progetto di impresa può essere concepito come un

*insieme di decisioni derivanti da un processo di analisi, finalizzato a verificare, in maniera sistematica ed anticipata, la configurazione di un'iniziativa imprenditoriale e le sue possibilità di successo. ... [il proponente] non deve, quindi, vivere il momento della progettazione come un passaggio "burocratico" finalizzato ad ottenere i finanziamenti, ma come una fondamentale occasione di autoformazione ed autovalutazione, in cui essa verrà chiamata a mettere alla prova la propria capacità di problem solving e il suo effettivo grado di imprenditorialità"*⁷.

Ci si aspetta quindi l'attivazione di processi di autovalutazione ed autoselezione che, lungi dal rappresentare una sconfitta in termini di numero di progetti presentati, è da considerare invece come un oggettivo strumento per prevenire problemi ben più importanti in sede di attuazione: un'attività imprenditoriale non ben progettata presenta un rischio fallimento considerevole e questo, considerata anche la specificità dei destinatari, è una prospettiva da limitare il più possibile.

Durante la FASE II, al proponente viene chiesto di individuare con certezza la sede dell'iniziativa, le spese per investimenti e di gestione necessarie all'avvio dell'attività e di avviare, laddove possibile, gli adempimenti amministrativi necessari.

Come previsto per le attività di promozione, relativamente alle Aree Interne, anche in ossequio all'attenzione che è stato loro riservata già in fase di programmazione, si prevede un impegno sul campo relativamente più massiccio rispetto alle altre aree regionali. Tenuto conto infatti della complessità socio-economica di tali territori e del livello ridotto di servizi fruibili (in primis quelli di trasporto), l'erogazione del servizio di accompagnamento alla progettazione privilegerà gli incontri direttamente su territorio rispetto a quelli che verranno effettuati presso le sedi di Sviluppo Italia Molise.

La FASE II rappresenta anche il momento in cui al soggetto proponente vengono illustrate altre diverse opportunità di finanziare il proprio progetto d'impresa. Il risultato del lavoro svolto, infatti, cioè il progetto d'impresa, è un elaborato facilmente utilizzabile per presentare domande di finanziamento su i diversi strumenti europei, nazionali e regionali disponibili. Soprattutto qualora, nel corso dell'elaborazione del



⁷ Il passaggio virgolettato è ripreso da documenti metodologici prodotti a cura di IG S.p.A. nell'ambito dell'erogazione del servizio di Accompagnamento alla progettazione in favore di aspiranti imprenditori.

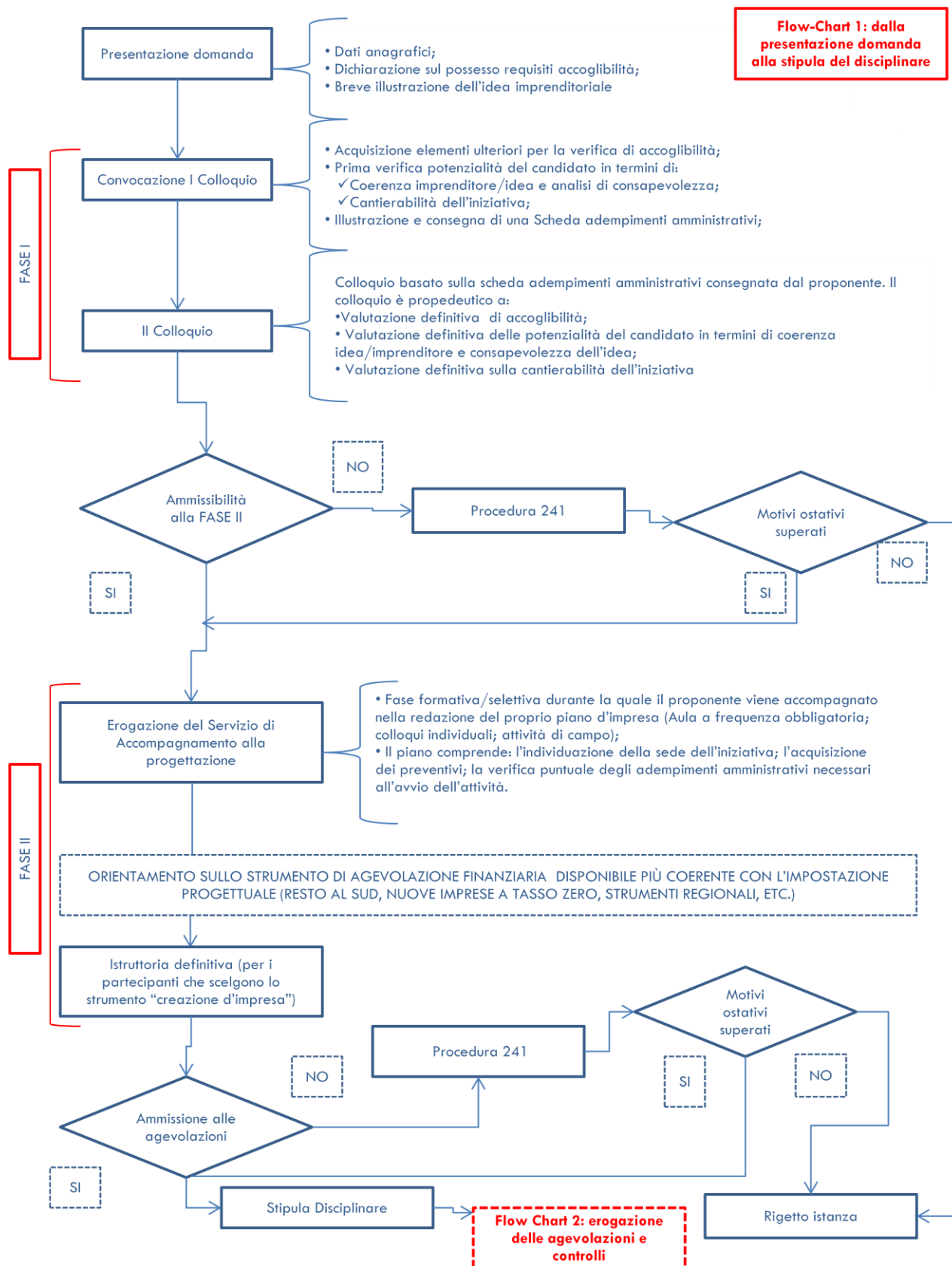
business-plan, si rilevino caratteristiche progettuali compatibili o, addirittura, maggiormente coerenti con strumentazione alternativa (ad es. nuove imprese a tasso zero, resto al sud, impresa 4.0, nuove iniziative regionali, etc.), gli istanti potranno optare per scegliere tali alternative. La logica di selezione delle fonti di finanziamento attivabili è, infatti, uno degli elementi fondamentali del business planning e gli utenti verranno invitati a sfruttare appieno le potenzialità di quanto hanno avuto modo di apprendere.

Gli istanti che mantengono ferma l'opzione originale consegnano il piano d'impresa elaborato durante la FASE II. La struttura di Sviluppo Italia Molise redige l'istruttoria definitiva e propone il soggetto, a valle dell'eventuale esperimento della procedura di cui all'Art. 10 bis della L. 241/90, per l'ammissione/non ammissione alle agevolazioni. La valutazione è basata sui criteri di selezione definiti dall'allegato I al Programma Operativo Regionale FESR FSE 2014 -2020. I proponenti ammessi vengono quindi invitati a firmare il Disciplinare di concessione.

“Il proponente non deve vivere il momento della progettazione come un passaggio burocratico finalizzato ad ottenere i finanziamenti, ma come una fondamentale occasione di autoformazione ed autovalutazione, in cui essa verrà chiamata a mettere alla prova la propria capacità di problem solving e il suo effettivo grado di imprenditorialità

Alla pagina seguente si propone un flow chart che sintetizza la prima parte del processo di creazione d'impresa così come descritto nel presente paragrafo.

Figura 2 – Dalla presentazione della domanda alla stipula del disciplinare



4. IL PROCESSO: EROGAZIONE E CONTROLLO

4.1. L'erogazione delle agevolazioni finanziarie e del servizio di AT

In caso di valutazione positiva del progetto, sancita da specifico provvedimento di Sviluppo Italia Molise, il proponente sottoscrive il disciplinare di concessione delle agevolazioni e, con l'ausilio di un tutor, si attiva per rendere esecutivo quanto elaborato in sede progettuale secondo lo schema di cui alla figura 3 che segue.

Figura 3 – L'attuazione degli impegni



Relativamente all'erogazione delle agevolazioni finanziarie, si terrà conto della particolarità del target di riferimento e sarà prevista, pertanto, la possibilità per il beneficiario di ridurre al minimo, se non azzerare, le necessità di autofinanziamento. Le erogazioni, tipicamente, saranno divise in almeno due tranche: un anticipo pari al 40% del contributo ammesso ed un saldo a copertura del restante 60%. Sarà prevista la possibilità di erogare il saldo anche sulla base di fatture non quietanzate, rimandando ad un momento successivo all'effettivo pagamento dei titoli di spesa, le verifiche e i controlli sulla corretta destinazione dei fondi erogati.

Le agevolazioni reali, vale a dire l'Assistenza tecnica in fase di start-up, saranno garantite per un periodo massimo di 12 mesi dalla firma del disciplinare, saranno costituite a loro volta da un servizio personalizzato che tiene conto, tra l'altro, del grado di competenze tecniche e amministrative del beneficiario e del grado di complessità degli aspetti di cantierabilità dell'iniziativa. Il servizio è erogato attraverso incontri seminariali ovvero one-to-one, anche presso la sede del beneficiario, e attraverso canali di contatto a distanza (telefono e mail). Gli incontri sono erogati su appuntamento e, almeno, in occasione degli step formali previsti dal disciplinare di concessione.

Nel dettaglio, in occasione della firma del Disciplinare, il beneficiario partecipa ad un primo incontro con il tutor assegnato (soggetto diverso dal valutatore). Il colloquio è teso a individuare le esigenze del beneficiario e a ricordare al beneficiario stesso le principali regole da rispettare per evitare di

incorrere in uno dei casi di revoca previsti dalla normativa, tra cui la tempistica stabilita per la rendicontazione.

**L'ASSISTENZA TECNICA IN
FASE DI START-UP È
GARANTITA PER 12 MESI**

Un secondo incontro è erogato in occasione della richiesta di erogazione dell'anticipo. Oggetto del colloquio tecnico è la verifica sulla formalizzazione dell'avvio dell'attività, la verifica della stipula della necessaria fidejussione e la valutazione di aspetti tecnici e gestionali specifici.

In occasione della richiesta di saldo è previsto un ulteriore incontro nel corso del quale, oltre ad approfondimenti tecnico-gestionali specifici, è verificata la sussistenza

dell'attività, la corretta realizzazione degli investimenti, la corretta tenuta dei libri sociali, l'eventuale avvenuta stipula dell'estensione della garanzia fideiussoria (laddove il beneficiario intenda richiedere il saldo sulla base di fatture non quietanzate).

Sono previsti, infine, incontri per la verifica della corretta destinazione dei fondi (in caso di erogazione del saldo precedente al pagamento dei titoli di acquisto) e in occasione di richieste di variazione degli investimenti. I beneficiari possono in ogni caso richiedere incontri intermedi laddove ne ravvisino la necessità ed è comunque sempre garantita l'assistenza a distanza.

L'attività di tutoraggio si sostanzia in una guida, da parte di tutor esperti in creazione d'impresa, utile al rispetto delle condizioni normative di cui al disciplinare, nonché alla valutazione di diversi aspetti tecnico-gestionali che, per inesperienza, possono non risultare adeguatamente presi in considerazione dal beneficiario. Ancora una volta, il tutor non si sostituisce al beneficiario nelle scelte di indirizzo imprenditoriale, che restano di esclusiva competenza del neo-imprenditore, ma svolge un ruolo di supporto tecnico per aumentare il grado di coscienza di quest'ultimo nell'effettuare le scelte medesime. Essendo il servizio personalizzato non si propone un elenco esaustivo di tutti gli argomenti presi in considerazione, a vari livelli di approfondimento, nel corso dell'erogazione del servizio, in ogni caso, le casistiche possono spaziare da aspetti giuridici e burocratici (iter autorizzativi, tematiche giuslavoristiche, etc...), ad aspetti tecnico-economici (gestione del ciclo economico e del ciclo finanziario, analisi dei costi fissi e di quelli costi variabili, IVA, ammortamento, ect...).

Come descritto, l'attività di Assistenza Tecnica consente anche, in complementarietà con quella di controllo vera e propria, di verificare step-by-step che siano seguite le prescrizioni previste. Le verifiche, in particolare, sono focalizzate: sul rispetto la normativa europea, nazionale e regionale applicabile; sulle corrette procedure di pagamento, sulla permanenza dei presupposti per l'ottenimento delle agevolazioni e sull'andamento aziendale. L'attività, si ribadisce, è svolta attraverso verifiche documentali desk e visite in loco.

4.2. I Controlli

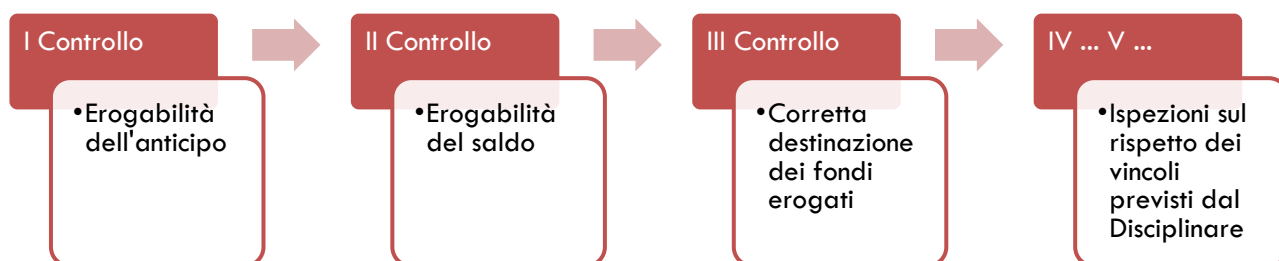
La fase del controllo è quella dell'intero processo meno suscettibile di semplificazione. In ogni caso, gestendo in maniera corretta le precedenti fasi (promozione, accompagnamento, selezione e assistenza tecnica), si ritiene di poter contare su un grado di consapevolezza raggiunto dal neo-imprenditore sufficiente a limitare al minimo fisiologico le criticità tipiche di tale fase e, quindi, i contenziosi che ne possono scaturire.

**LA PROMOZIONE E
L'ACCOMPAGNAMENTO SONO
STRUMENTI EFFICACI SOLO SE
SEGUITI DA RIGOROSE ATTIVITÀ
DI SELEZIONE E CONTROLLO**

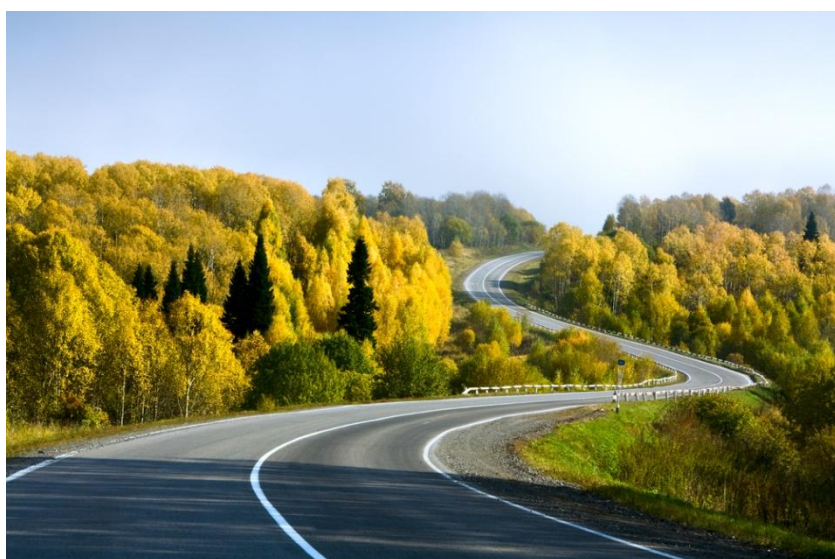
Come detto, già nell'ambito del servizio di assistenza tecnica in fase di start-up, infatti, vengono effettuate puntuali verifiche sulla correttezza della spesa e sul rispetto della normativa applicabile. A tali verifiche, al fine di garantire il maggior tasso possibile di trasparenza, sono aggiunti i controlli tecnici in itinere specifici effettuati da personale diverso da quello che, per ciascun beneficiario, effettua il servizio di assistenza tecnica.

Si tratta, in particolare, di: un controllo da effettuare prima dell'eventuale erogazione dell'anticipo; un controllo da effettuare prima dell'erogazione del saldo delle agevolazioni, di norma presso la sede del beneficiario; di un controllo sulla corretta destinazione dei fondi (in caso di richiesta saldo su fatture non quietanzate) e di controlli successivi, entro i tre anni di attività dopo la firma del disciplinare. Tali ultimi controlli, di natura ispettiva, eventualmente condotti a campione anche dai competenti uffici regionali, potranno essere effettuati sia in modalità desk che in loco; essi forniranno dati necessari al monitoraggio, di cui al paragrafo successivo, al fine di valutare il raggiungimento degli obiettivi dell'intervento e di misurarne gli effetti, anche attraverso l'analisi del tasso di sopravvivenza delle aziende agevolate.

Figura 4 – Schema dei controlli



I controlli ispettivi verranno programmati nei tre anni successivi alla stipula del Disciplinare di concessione. Tale previsione persegue tre obiettivi principali: 1) garantire il rispetto della regolamentazione europea in materia di “stabilità delle operazioni”; 2) costruire un elemento di alert al fine di mantenere alta l'attenzione dei beneficiari sul rispetto degli impegni presi in sede di stipula del Disciplinare; 3) mantenere un legame diretto tra il soggetto finanziatore e il beneficiario, anche al fine di acquisire elementi di analisi e dati necessari al monitoraggio.



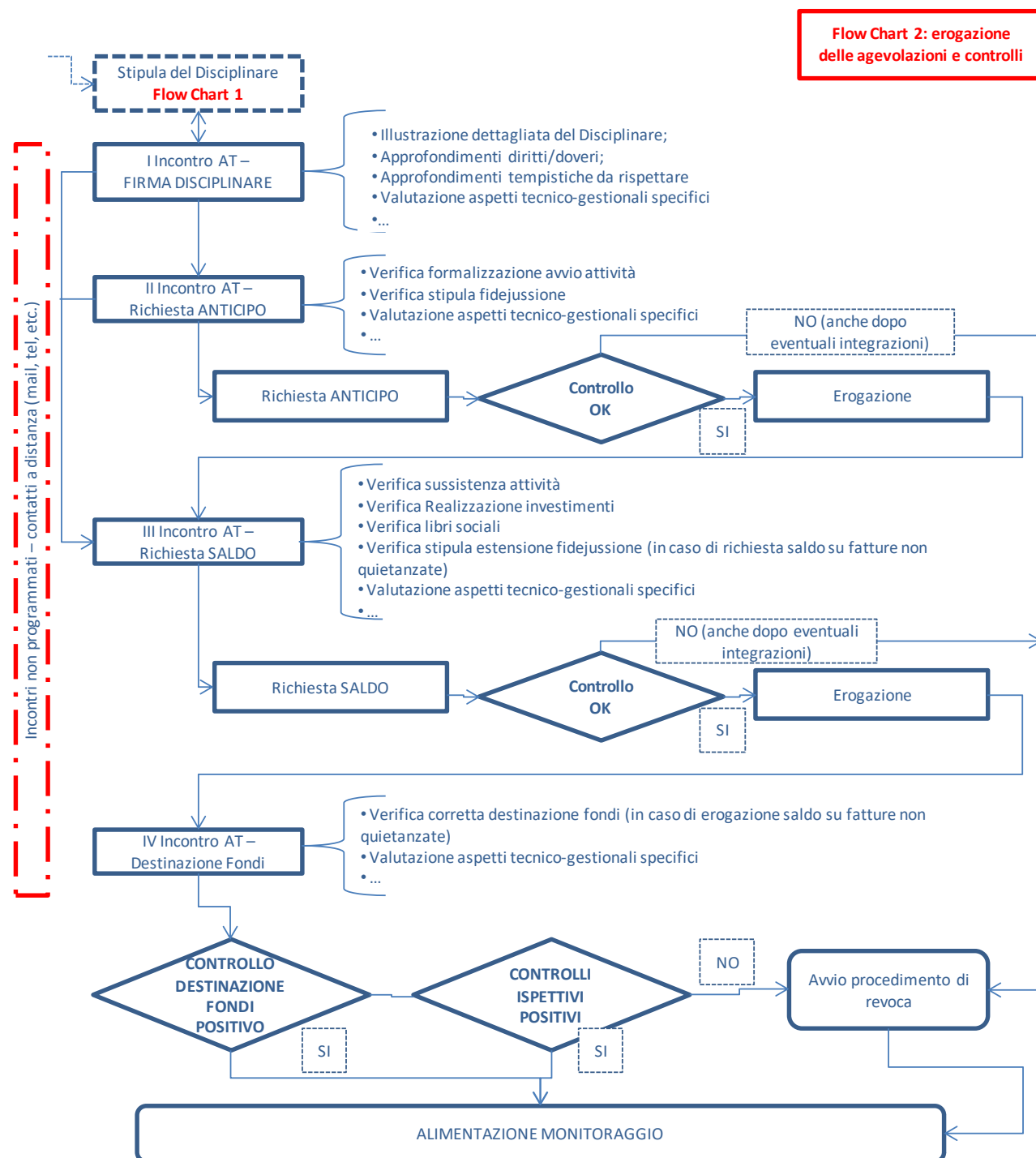
Tutte le attività di controllo prevedono una fase di interlocuzione in caso di inadempienze ovvero di carenze documentali sanabili in tempi ragionevolmente brevi.

Le attività tecniche di controllo saranno realizzate prendendo a riferimento le procedure e i modelli di cui al Sistema di Gestione e Controllo del POR Molise, al fine di garantire uniformità dei processi e di facilitare eventuali interventi di

organismi che debbano, per esigenze normative o procedurali, procedere a loro volta ad accertare la correttezza del processo.

Di seguito si propone un secondo flow-chart che sintetizza la parte finale del processo di Creazione d'impresa descritto nel presente paragrafo.

Figura 5 – Dalla del disciplinare ai controlli ispettivi



5 IL MONITORAGGIO

L'attività di monitoraggio che verrà processata presenta un tasso di criticità e di impegno pari, se non superiore, a quello rilevabile sugli altri aspetti dell'intervento.

Essendo infatti il processo ipotizzato improntato alla semplificazione per il proponente/beneficiario, si prevede di emanare un Avviso unico che, però, deve tener conto degli indirizzi programmatici previsti dal POR, oltre che delle riserve assegnate in forza degli accordi di cui al PRRI dell'Area di Crisi Complessa del Molise. In altri termini, mentre l'utente dovrà solo preoccuparsi di dichiarare la propria maggiore età e di assicurarsi di avere i requisiti di disoccupazione previsti dall'avviso, la struttura gestionale dovrà tener conto delle molte e diverse indicazioni programmatiche già cristallizzate nelle descrizioni degli obiettivi e dei destinatari delle diverse azioni del POR (6.1.1, 6.2.2 e 6.3.3) attuate con l'intervento. A tale complessità si aggiunge quella derivante dall'allocazione delle quote di finanziamento di competenza delle Strategie delle quattro aree territoriali SNAI, a loro volta divise in due Azioni (6.1.1 e 6.2.2).



A tali attività di monitoraggio si aggiungono quelle tipiche di controllo dell'efficacia e dell'efficienza dell'attuazione. In termini di efficacia si dovrà infatti verificare se il complesso procedurale messo in piedi è effettivamente funzionale a dare risposta occupazionale, in termini di lavoro autonomo, per un profilo di utente di per sé teoricamente non perfettamente in linea a tale tipo di soluzione; in termini di efficienza dovrà essere tenuto sotto controllo il rapporto benefici/costi, la cui quantificazione, a sua volta non è banale, né immediata. Si pensi, infatti, alla problematicità di quantificare il beneficio formativo per coloro i quali, pur non concludendo positivamente il percorso previsto dall'intervento, arricchiscono comunque il proprio bagaglio di conoscenze acquisendo skill specifiche sulla managerialità e sul business planning, ovvero alla difficoltà di raccogliere dati su quanti, al termine del percorso di Accompagnamento alla progettazione, individuano in strumenti agevolativi diversi da quelli previsti dall'intervento per finanziare il proprio progetto d'impresa. In estrema sintesi, quindi, la non banale attività di monitoraggio, svolta durante tutte le fasi di attuazione del processo, sarà tesa a:

-  assicurare il rispetto delle quote di risorse riservate per azione;
-  assicurare il rispetto delle quote di risorse riservate per azione e per tipologia di beneficiario (bacino dei lavoratori da ricollocare secondo quanto previsto dagli interventi programmati nell'ambito dell'Area di Crisi Complessa Venafrò-Campochiaro-Bojano);
-  assicurare il rispetto delle quote di risorse riservate per azione e per Strategia area territoriale SNAI;
-  verificare l'efficienza e l'efficacia dell'intervento fase per fase;
-  fornire basi per proposte di rimodulazioni dell'intervento.

6. LE RISORSE

6.1 Premessa

L'impostazione progettuale tesa a offrire il massimo della semplificazione possibile per il cittadino-utente implica il trasferimento degli oneri di supporto, supervisione, verifiche e monitoraggio alla gestione del processo. In tale ottica, infatti, si muove l'istituzione verso il cittadino, culturalmente e fisicamente; si rende agevole l'accesso alla presentazione della domanda grazie alla previsione di metodi e strumenti di controllo validi ed efficaci; si garantisce la massima trasparenza del processo gestionale grazie a tecnologie digitali semplici da usare ma complesse nella progettazione e implementazione; si offre la migliore professionalità disponibile nell'erogazione di servizi avanzati grazie ad attività di formazione continua. Si attua uno spostamento di compiti dal cittadino al soggetto gestore, come è naturale che faccia un'amministrazione pubblica, grazie alla previsione, progettazione e implementazione di strumenti di supporto avanzati.

Tra la strumentazione necessaria per supportare l'intero processo rientra un software gestionale da realizzare ad hoc, attraverso il quale sarà possibile, tra l'altro: consentire un'agevole presentazione della domanda; avere a disposizione un archivio digitale interrogabile al momento; seguire tutte le fasi di valutazione garantendo il rispetto dei necessari livelli autorizzativi; garantire la possibilità, per l'utente-proponente di conoscere in ogni momento lo stato del proprio procedimento; avere sotto controllo tutte le fasi del processo di erogazione; fornire una base dati costantemente aggiornata per il monitoraggio continuo dell'intervento. Una App collegata al gestionale, inoltre, costituirà un utile completamento della strumentazione ICT necessaria.

Accanto a tale tipo di investimento sarà necessario assicurare la vicinanza "fisica" al territorio attraverso la previsione di uffici e spazi allestiti nelle aree a maggior tasso di problematicità, quali quelle interne incluse nel programma SNAI.

6.2 La dotazione finanziaria

La dotazione iniziale complessiva dell'intervento è di € 3.948.040 a valere sul POR Molise FESR FSE 2014-2020 e sul Programma Operativo Complementare Molise (POC Molise) 2014-2020.

Tabella 2 – Dettaglio della dotazione finanziaria

Fonte finanziaria	Strategia di riferimento	Azione	Dotazione (€)
POC	POC	6.1.1	1.000.000,00
POR	POC	6.2.2	941.550,00
POR	POC	6.3.3	1.000.000,00
Totale Strategie Regione Molise			2.941.550,00
POR	Strategia Area Interna SNAI Matese	6.1.1	148.364,00
POR	Strategia Area Interna SNAI Matese	6.2.2	65.940,00
POC	Strategia Area Interna SNAI Fortore	6.1.1	186.169,00
POR	Strategia Area Interna SNAI Fortore	6.2.2	82.742,00
POC	Strategia Area Interna SNAI Mainarde	6.1.1	120.807,00
POR	Strategia Area Interna SNAI Mainarde	6.2.2	53.692,00
POC	Strategia Area Interna SNAI Alto-Medio Sannio	6.1.1	241.460,00
POR	Strategia Area Interna SNAI Alto-Medio Sannio	6.2.2	107.316,00
Totale Strategie Aree Interne SNAI			1.006.490,00
TOTALE INTERVENTO			3.948.040,00

Come è possibile evincere dalla tabella 2, alla dotazione contribuiscono le risorse territorializzate e riservate all'attuazione delle Strategie Aree Interne SNAI.

Secondo quanto previsto dalla scheda allegata alla DGR 478/2019, la Regione Molise si riserva la facoltà di modificare ed incrementare la dotazione finanziaria attraverso risorse rivenienti da ulteriori disponibilità

È garantito l'utilizzo delle risorse di pertinenza delle Aree Interne per l'agevolazione di iniziative ricadenti esclusivamente nei confini degli specifici territori di riferimento.

6.3 I work package (WP)

Come riportato in premessa, Sviluppo Italia Molise si configura come “beneficiario” dell'operazione, secondo quanto previsto dal novellato articolo 2, paragrafo 10) del regolamento (UE) 1303/2013. In tale contesto, la dotazione finanziaria complessiva prevista per l'operazione è destinata alla copertura dei servizi reali (accompagnamento alla progettazione e assistenza tecnica in fase di start-up) e dei servizi finanziari (contributi) erogati direttamente all'utenza, nonché alla copertura delle ulteriori spese connesse all'esecuzione dell'operazione.⁸ L'intervento è quindi avviato e attuato da Sviluppo Italia Molise S.p.A.

Figura 6 – La rosa dei servizi



⁸ Ai sensi del DPR 22/2018, articolo 11, comma 1, “Sono ammissibili le spese, sostenute dai beneficiari, connesse all'esecuzione della specifica operazione, incluse le spese sostenute dalla pubblica amministrazione, purché previste dall'operazione stessa ed approvate dall'Autorità di gestione o sotto la sua responsabilità, ivi comprese quelle di valutazione, controllo, informazione e pubblicità dell'operazione medesima.” In tema specifico di tutela attiva dell'occupazione, inoltre, l'articolo 12 del medesimo DPR statuisce che “Nell'ambito degli interventi di Fondo sociale europeo, sono ammissibili le spese relative agli interventi di politica attiva ...”.

L'Agenzia lavorerà attraverso la formazione di specifici gruppi di lavoro, assicurando la necessaria separazione delle funzioni nel rispetto dei regolamenti europei vigenti.

Di seguito si riporta uno schema delle attività declinate per macro-ambito/WP. Si precisa che, ai fini di tale rappresentazione, si è preferito seguire una sequenza logico-temporale delle attività, sebbene nell'operatività del processo le stesse avranno delle sovrapposizioni.

Tabella 3 – Work Package

WP	TITOLO	ATTIVITÀ
1	Services	Elaborazione documenti propedeutici; implementazione del pacchetto di servizi logistici e di ICT per la gestione del processo; ulteriori attività a carattere trasversale per il supporto all'erogazione dei servizi all'utenza
2	Promozione	Attività promozionale nelle sedi istituzionali, sul territorio e attraverso i canali telematici
3	Business-Planning	Erogazione di servizi reali di accompagnamento alla progettazione
4	Agevolazioni finanziarie	Erogazione di agevolazioni finanziarie per l'avvio delle attività imprenditoriali
5	Start up	Erogazione di servizi reali di assistenza allo start-up
6	Audit	Attività di controllo sulle imprese avviate e monitoraggio dell'operazione

Ulteriori attività derivanti dalla gestione del Processo ovvero dal riscontro a specifiche richieste della Regione Molise, quali ad esempio la riallocazione di risorse liberate, la gestione di eventuali contenziosi, la rettifica, rimodulazione o revisione degli Avvisi, in quanti non stimabili in fase di progettazione, costituiranno oggetto di revisione dei WP previsti, ovvero di elaborazione di specifici WP aggiuntivi.

6.4 Il Budget e il GANTT

La costruzione del budget per l'attuazione del progetto tiene conto della necessità di dotarsi di mezzi, strumenti e risorse finalizzati a rendere efficaci gli indirizzi innovativi, sia dal punto di vista tecnico che procedurale, che si intendono perseguire. Considerate le risorse finanziarie disponibili al momento della redazione del presente Progetto di attuazione, è possibile procedere ad una prima stima dei risultati potenzialmente raggiungibili. Si tratta, ovviamente, di un esercizio previsionale utile a dare un quadro di partenza ma è chiaro che solo attraverso l'analisi dei primi dati di monitoraggio sarà possibile validare le previsioni, ovvero procedere a loro riformulazioni, anche radicali. Come più volte evidenziato, infatti, l'operazione è deputata all'erogazione di servizi reali e di agevolazioni finanziarie in favore dei destinatari finali, la cui valorizzazione economica, sebbene basata su esperienze similari pregresse, considerato il sostanziale carattere innovativo del processo messo in campo, è soggetta a moltissime variabili di natura socio-economica non agevolmente stimabili. Tenuto conto di quanto sopra, il budget disponibile, pari a € 3.948.040 può teoricamente consentire la realizzazione delle seguenti attività:

- ✓ Realizzazione di circa 50 incontri di animazione sul territorio;
- ✓ Copertura del territorio per l'erogazione di incontri info/formativi one-to-one, con particolare riguardo ai tre comuni maggiormente popolati (Campobasso, Isernia, Termoli) e ai comuni capofila delle Aree Interne (Agnone, Jelsi, Spinete, Cstel San Vincenzo);

- ✓ Erogazione di servizi personalizzati di accompagnamento alla progettazione per un'utenza stimata tra le 150 e le 180 unità;
- ✓ Creazione di nuovi soggetti imprenditoriali per un numero stimato tra le 90 e le 120 unità;
- ✓ Erogazione di servizi reali di assistenza tecnica in fase di start-up per i nuovi soggetti imprenditoriali creati;
- ✓ Attivazione di servizi di controllo sulle attività imprenditoriali create;
- ✓ Realizzazione di attività di monitoraggio volta a verificare l'efficienza/efficacia dell'intervento e a supportare eventuali processi decisionali di modifica;
- ✓ Realizzazione di una piattaforma on-line dedicata alla promozione e gestione dell'intervento.

Massima parte del budget dedicato sarà riservata alla copertura dei costi variabili derivanti dalla erogazione dei servizi ai singoli destinatari, mentre una parte inferiore sarà dedicata al finanziamento di costi fissi, cioè trasversali rispetto al numero degli utenti coinvolti. Si tratta, in particolare, di costi per le attività di cui ai WP1 (Services) e WP2 (Promozione), la cui incidenza pro-capite scende all'aumentare dell'utenza immessa nel percorso. I costi variabili, a loro volta, sono suscettibili di profonde differenziazioni derivanti dallo step di percorso cui arriva l'utente/beneficiario; dal grado di impegno necessario all'erogazione dei servizi reali; dal livello di investimento, in termini finanziari, necessario per l'avvio delle singole attività imprenditoriali.

Tenendo ferme le ipotesi di cui sopra e stimando prudenzialmente che la nascita di un nuovo soggetto imprenditoriale, considerato il proprio impegno diretto, la domanda di lavoro aggiuntiva per la gestione della propria azienda e l'indotto originato, possa generare una media di 1,5 posti di lavoro stabile, è possibile stimare il costo per ciascun nuovo posto di lavoro a seguito dell'intervento in una cifra pari a circa 25.000 Euro. Qualora le previsioni fossero rispettate, senza tener conto comunque dell'elevato valore aggiunto dell'apporto formativo diffuso tra i cittadini molisani, soprattutto giovani, l'intervento progettato garantirebbe un'efficienza notevolissima, soprattutto se vista in relazione ad altre esperienze nazionali e regionali. Il miglior benchmark in questo senso è costituito dall'attuazione della Misura dell'Autoimpiego in Molise (cfr. Nota n. 3), di per sé già valutata come estremamente efficace, che ha implicato, nel periodo 2003-2013 una spesa pubblica per nuovo occupato pari a quasi 30.000 Euro, senza prendere in considerazione le spese di gestione, dirette e indirette, della misura stessa che sono state affrontate sia a livello nazionale sia direttamente sul territorio.

La suddivisione del budget per tipologia di WP, costruita sulla base delle ipotesi realizzative sopra riportate, è rappresentata nella successiva Tabella 4. La costruzione del budget tiene conto dell'elevato apporto professionale necessario per l'efficacia dell'intervento. Si intendono infatti erogare servizi personalizzati per ciascun utente, affinando il grado di personalizzazione man mano che questi proseguono lungo l'iter della creazione d'impresa. La promozione, la conduzione dei colloqui, l'erogazione del servizio di accompagnamento alla progettazione, l'assistenza allo start-up, pertanto, saranno attività condotte adattando i contenuti, le modalità di trasferimento dei concetti e delle nozioni e il linguaggio utilizzato, al singolo utente. Questo significa, ad esempio, che ciascun incontro di Accompagnamento sarà preceduto da una precisa e puntuale attività preparatoria, attraverso l'approfondimento delle specifiche caratteristiche del singolo progetto, e seguito da un'altrettanto precisa fase di sistematizzazione delle informazioni e dei dati scaturiti dall'incontro, al fine di avere una chiara piattaforma su cui basare l'incontro successivo.

Sviluppo Italia Molise renderà alla Regione le spese sostenute per la realizzazione delle attività svolte in attuazione del presente progetto. Tali costi sono riferiti sia all'erogazione dei servizi finanziari, sia all'erogazione dei servizi reali. I costi comprendono l'acquisizione di beni e servizi (strumentazioni ICT, servizi per la gestione dei servizi sul territorio, consulenze specifiche in materia di adempimenti amministrativi, elaborazione e stampa di materiale promozionale, etc.) ed eventuali costi indiretti. Per l'acquisizione di beni e servizi si procederà all'individuazione dei fornitori secondo quanto previsto dal

D.Lgs 50/2016. Si specifica, inoltre, che la cifra riportata in Tabella 4, con riferimento alla voce “altri costi diretti diversi dal personale” di cui al WP4 (agevolazioni finanziarie) è riconducibile a costi relativi all'erogazione dei contributi finanziari.

Nella pagina seguente sono riportati la Tabella 4 (Budget per Work Package) e la Figura 7 (GANTT per Work Package), relativa ad una prima previsione di tempistica di realizzazione dell'intervento, nell'ipotesi di avviare e concludere più cicli di attuazione. È chiaro che la risposta del territorio potrà determinare variazioni anche sostanziali allo scadenziario ipotizzato.

Tabella 4 – Budget per Work Package

Periodo gennaio 2020 - dicembre 2022	WP1		WP2			WP3			WP4			WP5			WP6			Riepilogo complessivo	
	Services		Promozione			Business-Planning			Agevolazioni finanziarie			Start-up			Audit				
	Ore/Uomo	Totale	Costo orario	Ore/Uomo	Totale	Costo orario	Ore/Uomo	Totale	Costo orario	Ore/Uomo	Totale	Costo orario	Ore/Uomo	Totale	Costo orario	Ore/Uomo	Totale	Ore/Uomo	Totale complessivo
Senior Program Manager	90	€ 6.123,60	€ 68,04	70	€ 4.762,80	€ 68,04	490	€ 33.339,60	€ 68,04	65	€ 4.422,60	€ 68,04	95	€ 6.463,80	€ 68,04	240	€ 16.329,60	1.050	€ 71.442,00
Senior Professional 1° livello CCNL	500	€ 27.495,00	€ 54,99	250	€ 13.747,50	€ 54,99	2.100	€ 115.479,00	€ 54,99	347	€ 19.081,53	€ 54,99	105	€ 5.773,95	€ 54,99	1.103	€ 60.653,97	4.405	€ 242.230,95
Senior Professional 2° livello CCNL	450	€ 18.954,00	€ 42,12	270	€ 11.372,40	€ 42,12	665	€ 28.009,80	€ 42,12	210	€ 8.845,20	€ 42,12	105	€ 4.422,60	€ 42,12	3.800	€ 160.056,00	5.500	€ 231.660,00
Professional 3° livello CCNL	360	€ 11.527,20	€ 32,02	300	€ 9.606,00	€ 32,02	1.310	€ 41.946,20	€ 32,02	120	€ 3.842,40	€ 32,02	600	€ 19.212,00	€ 32,02	400	€ 12.808,00	3.090	€ 98.941,80
Professional 4° livello CCNL	430	€ 12.728,00	€ 29,60	450	€ 13.320,00	€ 29,60	4.850	€ 143.560,00	€ 29,60	400	€ 11.840,00	€ 29,60	2.045	€ 60.532,00	€ 29,60	650	€ 19.240,00	8.825	€ 261.220,00
Junior Professional 5° livello CCNL	300	€ 8.067,00	€ 26,89	150	€ 4.033,50	€ 26,89	1.560	€ 41.948,40	€ 26,89	210	€ 5.646,90	€ 26,89	104	€ 2.796,56	€ 26,89	200	€ 5.378,00	2.524	€ 67.870,36
Totale costi personale	2.130	€ 84.894,80		1.490	€ 56.842,20		10.975	€ 404.283,00		1.352	€ 53.678,63		3.054	€ 99.200,91		6.393	€ 274.465,57	25.394	€ 973.365,11
Altri costi diretti diversi dal personale (compresi i contributi)		€ 82.000,00			€ 75.000,00			€ 44.500,00			€ 2.740.674,89			€ 10.500,00			€ 22.000,00		€ 2.974.674,89
TOTALE																			€ 3.948.040,00

Figura 7 – GANTT per Work Package

WP	2020		2021		2022	
	Semestre	Semestre	Semestre	Semestre	Semestre	Semestre
	1	2	3	4	5	6
WP1 Services						
WP2 Promozione						
WP3 Business Planning						
WP4 Agevolazioni finanziarie						
WP5 Start up						
WP6 Audit						

Sviluppo Italia Molise S.p.A. - Il Coordinatore Generale

Dott. Renato D'Alessandro

