



L'intento del presente lavoro è di offrire alle organizzazioni nonprofit approfondimenti rispetto agli input già presenti nella griglia stessa. Il seguente lavoro è in parte sintesi dei workshop realizzati nelle scorse edizioni con la collaborazione delle imprese partner. Le linee guida sono organizzate per ciascuno dei criteri della griglia.

Premessa

Sodalitas Social Innovation vuole raccogliere progetti che abbiano le seguenti caratteristiche:

- Innovazione: il mio progetto è innovativo?
- Fattibilità: il mio progetto è realizzabile con quanto ho a disposizione? Può contare su un'organizzazione con competenze e struttura adeguate per sviluppare l'attività e renderla sostenibile nel tempo?
- Sostenibilità: il mio progetto è sostenibile a livello economico nel tempo?
- Impatto: Qual è il cambiamento che il mio progetto si propone?

DESCRIZIONE SINTETICA DEL PROGETTO

Informazioni principali del progetto

Titolo: qual è il titolo dato al progetto?

Beneficiari diretti: I beneficiari diretti sono direttamente interessati dalle attività del progetto, sono coinvolti in prima persona e ne otterranno benefici diretti dalla sua realizzazione.

Territorio di intervento: area geografica in cui si realizza il progetto

Analisi del bisogno

Identificare il problema che il progetto intende affrontare e quantificarlo (supportando l'argomentazione se necessario con dati statistici/di contesto)

Tipo di azione proposta

Descrivere sinteticamente come intendo rispondere al bisogno identificato in precedenza. Quali azioni implementerò?

Durata del progetto

Identificare le principali attività e i tempi di realizzazione.

Altre organizzazioni coinvolte

Indicare, se esistono, quali altre Organizzazioni partecipano e con che ruolo al progetto

Aspetti innovativi del progetto

Si considera innovativo un progetto quando:

- crea un servizio e/o prodotto nuovo o rinnovato in alcuni suoi contenuti
- utilizza strumenti innovativi di supporto al raggiungimento dell'obiettivo (es.: nuovi strumenti di finanza sociale, supporti tecnologici, ecc.)
- applica modalità innovative di operare per il raggiungimento dell'obiettivo (es.: attraverso partnership, partecipazione a reti, ecc.)

Per verificare la rilevanza degli aspetti innovativi dell'idea/progetto consigliamo di analizzare:

- **ambito di riferimento**
- **azioni da mettere in atto**
- **modalità esecutive di realizzazione**

Ambito di riferimento

È il perimetro entro cui si collocano le attività programmate. Può essere definito in vari modi, ne esemplifichiamo alcuni dedotti dai progetti presentati nelle scorse edizioni, tenendo conto che anche più elementi potrebbero essere presenti nello stesso progetto:

- beneficiari: ad esempio il progetto può occuparsi di tipologie di bisogno di cui nessuno si è ancora occupato
- geografia: ad esempio luoghi (paesi, territori, quartieri, edifici..) in cui l'operatore non sia presente
- quantità: ad esempio quando su un territorio e per un bisogno già noti e seguiti si propone di operare con attività innovative che permettano il coinvolgimento di un numero sensibilmente maggiore di portatori di interesse.

Alcune domande da porsi:

Qual è il bisogno che affronta il progetto?

Esistono altre organizzazioni che già rispondono a tale bisogno?

Si sa con che risultati, in che misura il bisogno è già coperto?

...e nel territorio di intervento di questo progetto?

Azioni da mettere in atto

Sono le attività messe in atto nel progetto per raggiungere l'effetto (outcome) desiderato sui beneficiari.

A titolo di esempio si possono evidenziare:

- idee innovative, quali il ricorso al microcredito che molti vantaggi ha portato all'indigenza in vari paesi
- miglioramenti qualitativi che permettano di fare più efficacemente ed efficientemente quello che già si fa e a tale scopo possano necessitare di investimenti per la partenza

Alcune domande da porsi:

Il bisogno è nuovo?

Oppure, risponde a bisogni noti con modalità/ azioni nuove?

Oppure, fornisce un servizio nuovo?

Modalità esecutive di realizzazione

Si elencano alcuni esempi tratti dai progetti presentati nelle edizioni precedenti:

- partnership: i progetti in genere traggono vantaggi dal coinvolgere più partner ciascuno dei quali porta le sue specifiche competenze; gli effetti devono essere attentamente valutati e devono essere formalizzate le modalità di mettersi in rete
- economie di scala: modalità organizzative che permettano il raggiungimento di un maggior numero di portatori d'interesse con una diminuzione dei costi
- sinergie pubblico/privato

Alcune domande da porsi:

Come sono coinvolti i "portatori di interesse"?

La partnership proposta è innovativa? Può funzionare?

Come si possono misurare i risultati della partnership?

Cambiamento misurabile per i beneficiari

Da qualche anno è emersa la necessità di meglio definire gli elementi di valutazione di un progetto dal punto di vista della *efficacia*, cioè della qualità e della misura dei cambiamenti che una determinata iniziativa genera nel proprio contesto.

Sottolineiamo che gli elementi di misurazione e valutazione di un progetto sono:

- Risorse impiegate (“input”)
- Azioni svolte
- Quantità misurabile di beni e servizi prodotti (“output”)
- Effetti ottenuti rispetto ai bisogni (“outcome”)

L’ambiguità maggiore riguarda “output” e “outcome”. Il primo è il dato quantitativo dei risultati immediati del progetto. Il secondo riguarda gli effetti di medio e lungo termine, possibilmente tramite la misura di un indicatore, depurata del contributo positivo o negativo dei fattori esterni.

L’outcome rappresenta cioè i cambiamenti permanenti intervenuti sui beneficiari come conseguenza del progetto, che non sarebbero avvenuti senza quella determinata iniziativa. Attraverso gli indicatori la ONP e i portatori di interesse possono valutare l’efficacia dell’intervento e confrontare fra loro le varie alternative. Va detto che non sempre è possibile identificare un indicatore misurabile, nel qual caso la valutazione è di tipo qualitativo.

Nella preparazione di un progetto, vengono esplicitati input, azioni, output ed outcome, in quanto dati significativi e caratteristici che consentono prima di tutto alla ONP di monitorare il suo operato e valutarne l’efficacia nelle varie fasi, anche a progetto terminato.

Occorre pertanto:

1. individuare bisogni e beneficiari, associando dati quantitativi
2. descrivere in dettaglio le attività svolte
3. indicare i prodotti e i servizi erogati in quantità misurabili (output)
4. stimare gli effetti attesi (outcome) e identificare i parametri atti allo scopo

Nel caso gli indicatori non siano quantità oggettive, è necessario associare i criteri di stima, e il modo col quale essi sono correlati all’intervento effettuato.

Esempio

Un esempio può chiarire queste definizioni: Una ONP ha come missione l’avviamento al lavoro di ex-detenuti e a tale scopo ha a disposizione 50.000 € (=input). Con queste risorse, intende realizzare dei corsi di formazione professionale per 100 ex-detenuti. Grazie alla buona gestione del progetto seguono i corsi 110 detenuti (= output). Successivamente la ONP verifica che hanno trovato un lavoro stabile 20 allievi dei suoi corsi. Verifica anche che in passato, prima del suo intervento formativo, circa il 5% degli ex-detenuti trovava lavoro. L’effetto netto dell’intervento è la differenza fra 20 e 5, cioè 15 inserimenti lavorativi (=outcome). In altre parole: “output” è la quantità misurabile di ciò che la ONP attua al termine del progetto; “outcome” è l’effetto stabile e misurabile di ciò che avviene successivamente, dopo che la ONP ha ultimato il suo lavoro, depurato dal contributo positivo o negativo dei fattori esterni.

Equilibrio economico finanziario relativamente al progetto

Un progetto deve essere in grado, dopo un primo periodo di avvio, di coprire i propri costi di gestione con i proventi del progetto stesso, siano essi ricavi di vendita o risorse da raccolta fondi già individuate.

La capacità di un progetto di “reggersi sulle sue gambe” dopo il periodo di avvio va intesa sia dal punto di vista economico che dal punto di vista finanziario.

Il punto di vista finanziario è illustrato dal “**Prospetto Flussi di cassa**” che, con riferimento all'anno di avvio del progetto, evidenzia le entrate e le uscite derivanti dalla gestione corrente e le uscite per gli eventuali investimenti iniziali.

Il Prospetto determina l'eventuale fabbisogno di cassa risultante dalle componenti sopra indicate. Tale fabbisogno può essere oggetto di richiesta totale o parziale di finanziamento. Di conseguenza la voce “Entrate da raccolta fondi” non dovrà comprendere questa eventuale entrata.

Il punto di vista economico è illustrato dal “**Prospetto Costi Ricavi**” distintamente per il periodo di avvio (indicativamente da 6 a 18 mesi) e per l'anno di piena efficacia del progetto.

Per entrambi i periodi questo Prospetto evidenzia i proventi e i costi derivanti dalla gestione corrente inclusi gli ammortamenti legati agli eventuali investimenti iniziali.

Il prospetto determina la differenza positiva o negativa derivante nei due periodi dalla gestione corrente.

In merito agli ammortamenti si possono utilizzare le aliquote percentuali indicate nell'esempio numerico per i due periodi (avvio e anno di piena efficacia del progetto).

Esempio

SSI 2015 - PROSPETTI EQUILIBRIO ECONOMICO/FINANZIARIO DEL PROGETTO : ESEMPIO			
PROSPETTO FLUSSI DI CASSA (dati con IVA)			
Periodo di avvio del progetto			
ENTRATE		USCITE	
1 - ENTRATE DA VENDITA DI PRODOTTI O SERVIZI	1.000	3 - SPESE CORRENTI	16.000
2 - ENTRATE DA RACCOLTA FONDI		4 - INVESTIMENTI	68.500
- donazioni	5.000		
- altra raccolta fondi	3.000		
(A) TOTALE ENTRATE	9.000	(B) TOTALE USCITE	84.500
		C = A - B FABBISOGNO/ECCEDENZA DI CASSA	-75.500
		dettagli :	
		3 - Spese correnti :	
		stipendi e contributi	4.000
		consulenze esterne	5.000
		servizi di terzi (ad es: noleggi)	1.500
		marketing e comunicazione	2.500
		affitti, spese condominiali, utenze	3.000
		4 - Investimenti :	
		acquisto di immobili/terreni	50.000
		acquisto di arredi e attrezzature	3.500
		lavori di ristrutturazione immobili	15.000

PROSPETTO COSTI RICAVI (dati senza IVA)	
Periodo di avvio del progetto	
(D) RICAVI = TOTALE ENTRATE (A)	9.000
(E1) SPESE CORRENTI = USCITE PER SPESE CORRENTI (3)	16.000
Più :	
(E2) AMMORTAMENTI SU :	
acquisto di immobili/terreni	1.500
acquisto di arredi e attrezzature	210
lavori di ristrutturazione immobili	2.501
E1 + E2 = (E) TOTALE COSTI	20.211
F = D - E DIFFERENZA TRA RICAVI E COSTI	-11.211
dettagli :	
(H2) ALIQUOTE AMMORTAMENTI SU :	
acquisto di immobili/terreni	3,00%
acquisto di arredi e attrezzature	6,00%
lavori di ristrutturazione immobili acquistati	3,00%
lavori di ristrutturazione immobili in affitto	16,67%

PROSPETTO COSTI RICAVI	
<i>(dati senza IVA)</i>	
<i>Anno di piena efficacia del progetto</i>	
(G) RICAVI	24.000
(H1) SPESE CORRENTI	18.500
Più :	
(H2) AMMORTAMENTI SU :	
acquisto di immobili/terreni	1.500
acquisto di arredi e attrezzature	420
lavori di ristrutturazione immobili	2.501
H1 + H2 = (B) TOTALE COSTI	22.921
I = G - H DIFFERENZA TRA RICAVI E COSTI	1.080
dettagli :	
(G) RICAVI	
ricavi da vendita di prodotti o servizi	13.000
proventi da raccolta fondi	11.000
(H1) SPESE CORRENTI :	
stipendi e contributi	8.000
consulenze esterne	1.000
servizi di terzi (ad es: noleggi)	3.000
marketing e comunicazione	500
affitti, spese condominiali, utenze	6.000
(H2) ALIQUOTE AMMORTAMENTI SU :	
acquisto di immobili/terreni	3,00%
acquisto di arredi e attrezzature	12,00%
lavori di ristrutturazione immobili acquistati	3,00%
lavori di ristrutturazione immobili in affitto	16,67%

Esperienze e capacità organizzativa

L'esposizione dovrebbe

- Definire in modo coerente, chiaro e concreto come il progetto presentato sia allineato con la propria Vision/Mission, riportando anche le referenze di altri progetti già sviluppati in ambiti analoghi
- Indicare le risorse umane e la struttura organizzativa necessarie per raggiungere gli obiettivi del progetto, evidenziando quelle già presenti nell'organizzazione e quelle da acquisire. Dovranno essere riportati anche gli eventuali partner coinvolti nella realizzazione ed il relativo ruolo
- Individuare gli elementi che condizionano la realizzazione degli obiettivi prefissati come le competenze critiche tecnico-manageriali ed eventuali problematiche esterne al progetto

Fondazione Sodalitas rimane inoltre a disposizione per tutta la durata dell'iniziativa per ulteriori informazioni attraverso due modalità:

- Forum Tecnico sulla piattaforma (chiarimenti per formulare correttamente la proposta progettuale o necessità di supporto tecnico nella compilazione dei campi)
- Supporto da parte dei propri manager volontari con incontri ad hoc per chiarimenti sui punti delle griglia. Per contattare il team SSI di supporto: socialinnovation@sodalitas.it