

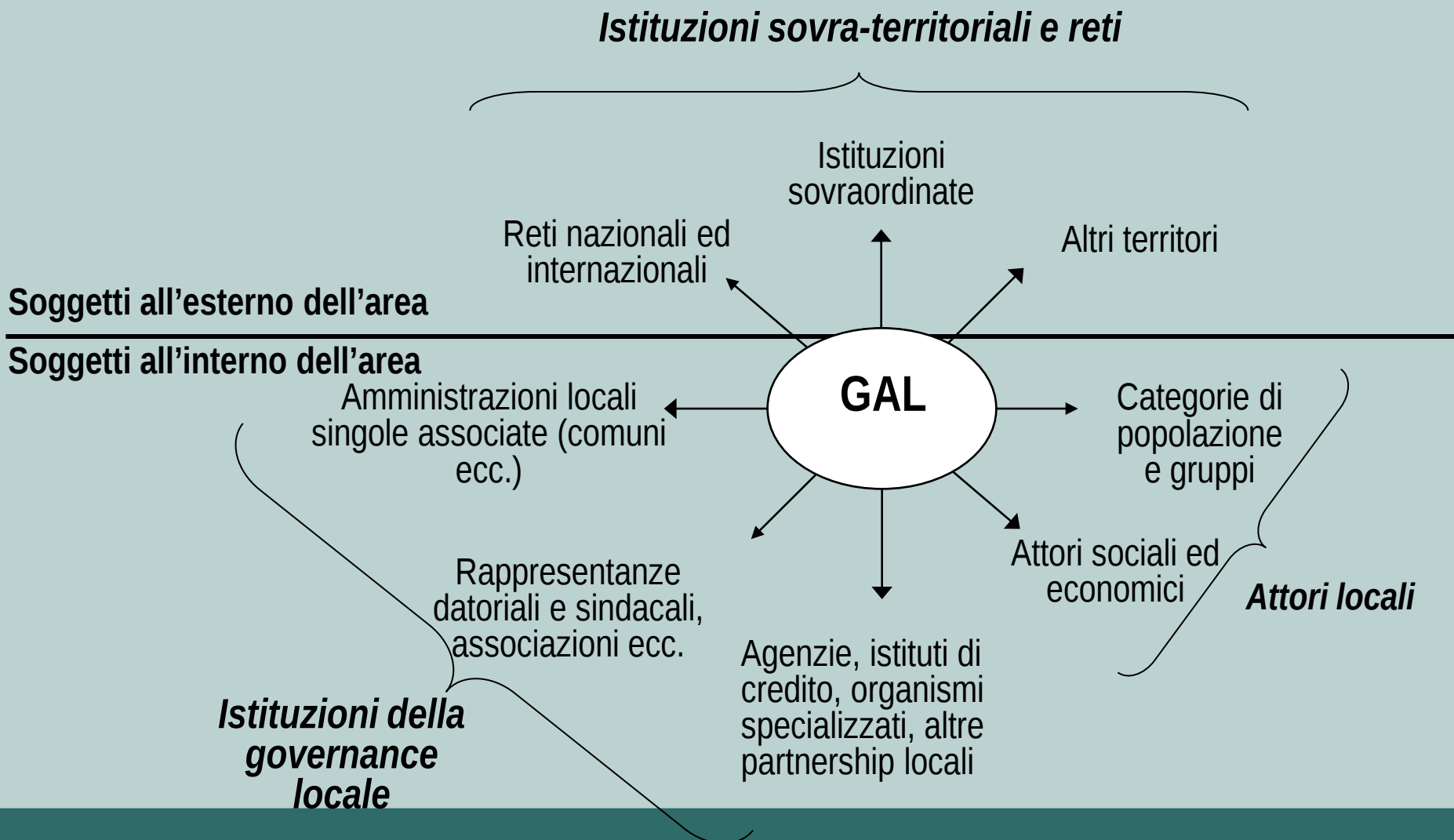


Pianificare le attività di animazione, supporto tecnico e comunicazione

15 settembre 2010 - UNA Hotel Regina - Torre a Mare-Noicattaro - Bari

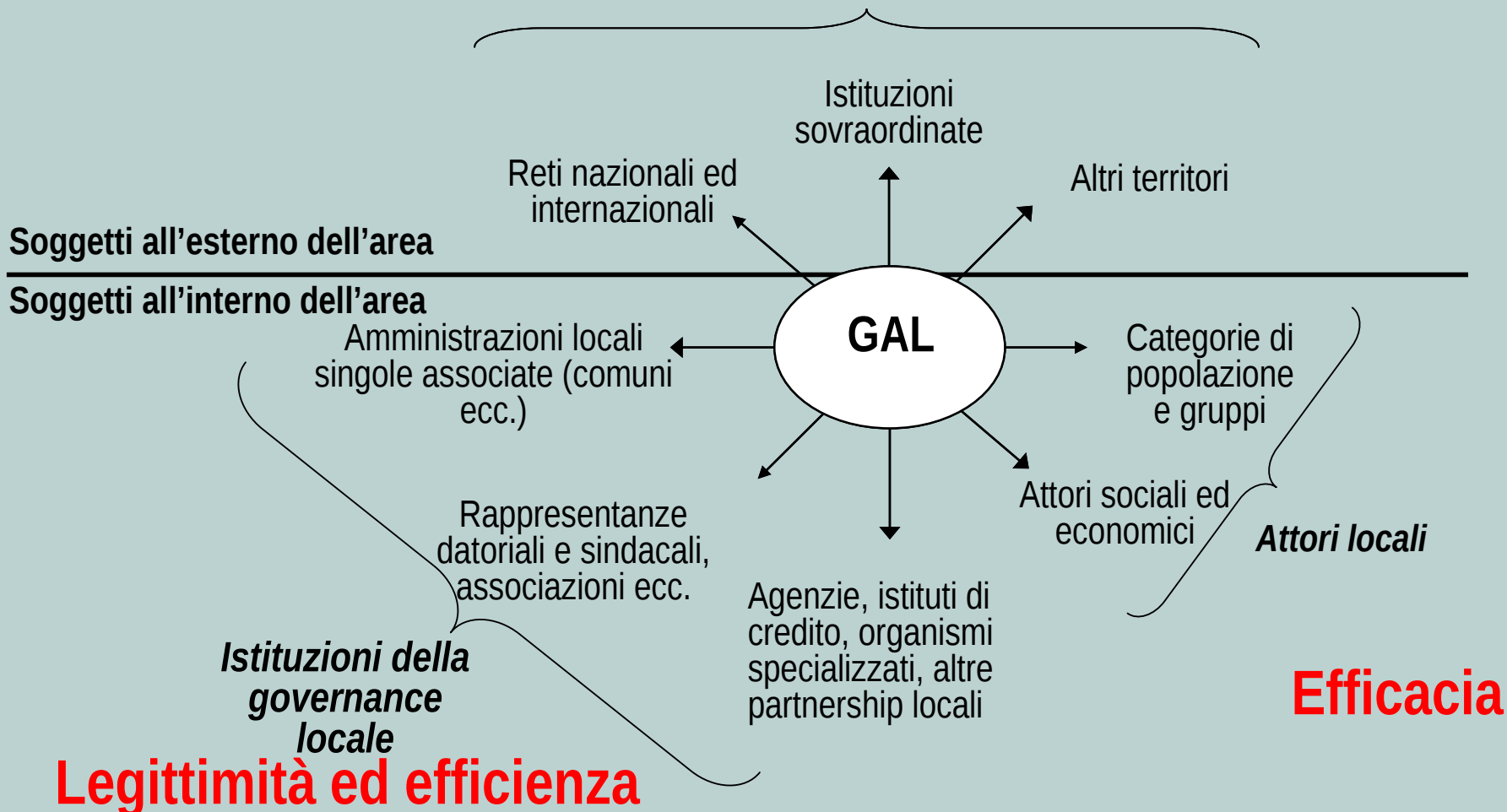
Carlo Ricci
(Rete Rurale Nazionale - Task Force Leader)

GLI STAKEHOLDER DI RIFERIMENTO DEL GAL



Sostegno (tecnico, finanziario, politico)

Istituzioni sovra-territoriali e reti



PRINCIPALI FINALITÀ DELL'INTERAZIONE

1 Realizzare efficacemente il PSL

- Si tratta di azioni volte a **mobilitare i gruppi target** individuati come soggetti attuatori dei progetti del PSL: spingere i beneficiari a rispondere ai bandi, indurre la realizzazione di investimenti di qualità, garantire una adeguata partecipazione ai progetti “di sistema”

2 Dare conto del proprio operato

- È necessario dare evidenza a diverse tipologie di interlocutori di diversi aspetti: come vengono prese le **decisioni**; come vengono spesi i soldi (**efficienza**); quali realizzazioni e avanzamenti; quali effetti (**realizzazioni, risultati ed impatti**) si sono ottenuti, chi e come ne ha potuto beneficiare (**efficacia**).

3 Dare evidenza di buona governance

- Migliorare la governance è la missione specifica affidata all'asse Leader, il GAL non è chiamato solo a dimostrare cosa ha fatto ma anche a dare evidenza di come ha operato. In sintesi, dimostrare la propria capacità di **migliorare la qualità delle interazioni fra gli attori locali.**

4 Diventare un'organizzazione più competitiva

- Per diventare più competitivi è necessario apprendere a livello organizzativo ovvero comprendere:
 - Cosa incide sulla qualità delle interazioni e motiva i propri interlocutori (personale, amministratori, partner, beneficiari ecc.) a dare il massimo;
 - Cosa sappiamo fare bene e dove dobbiamo migliorare.

3
**Dall'avviamento al
consolidamento**

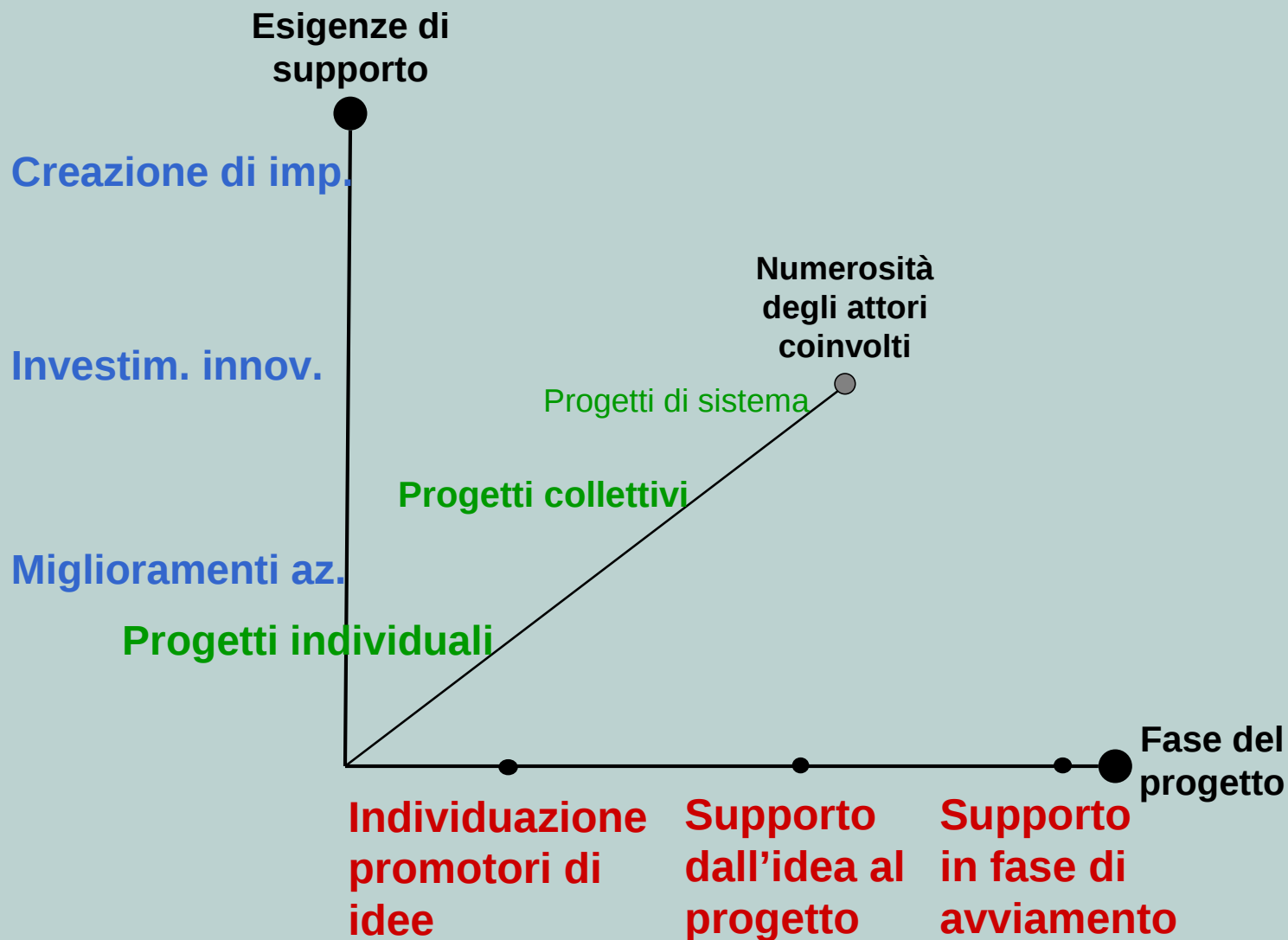
2
**Dal progetto
all'avviamento**

1
**Dall'idea al
progetto**

1
**Azioni
finalizzate
a garantire
un buon
livello di
efficacia
del PSL**

Missione dell'Agenzia di Sviluppo

<i>Missione</i>	<i>Target</i>	<i>Tipo di servizio / supporto</i>
Individuare i promotori di idee valide e aiutarli a trasformarle in progetti realizzabili	Potenziali promotori di idee progetto	• Concertazione locale • Promozione, informazione e animazione di primo contatto • Formazione di orientamento • Supporto diretto alla predisposizione di studi di fattibilità/prototipi
Sostenere i progetti nella fase di decollo	Promotori di progetti	• Individuazione di risorse finanziarie • Individuazione di risorse infrastrutturali (terreno, locali ecc.) • Competenze specialistiche e trasferimento tecnologico • Formazione su misura • Monitoraggio quantitativo e qualitativo in itinere
Seguirne l'evoluzione e fornire supporto al consolidamento	Soggetti operanti	• Formazione specialistica • Supporto per ricerca e sviluppo • Supporto alle attività di marketing



AZIONI FINALIZZATE ALL'EFFICACIA DEL PSL

INFORMAZIONE

- Investire sui contenuti e non sui veicoli
- Informazione diretta low cost (indispensabile creare un “who is who” dei gruppi target)
- Utilizzare i mediatori culturali “interessati” (politici, tecnici,...)
- “Scontare” il contenuto etico del messaggio

SUPPORTO TECNICO

- Da standard a “on demand”
- Approccio individuale, personale, complice, “da stuart”
- Incoraggiare gradualmente i sistemi “fai da te”

2 DARE CONTO DEL PROPRIO OPERATO

Progettare l'analisi partendo “dalla fine”

- Chi voglio raggiungere e perché?
- Qual è il modo adeguato di confezionare e distribuire l'informazione (occasioni, veicoli, linguaggio)?
- Quali sono i “tasti” importanti le questioni chiave?
- Come verificherò se funziona?

Due principali categorie di informazioni:

- Quelle collegate alla strategia di sviluppo locale: cosa facciamo/abbiamo fatto e con quali effetti
- Quelle collegate alla Governance: come operiamo

QUESTIONI CHIAVE 1 (cosa ci si aspetta da LEADER)

- In quale misura sono state create opportunità di lavoro?
- Come si è risposto alle esigenze di giovani e donne?
- Sono state create nuove forme di reddito?
- Si è contribuito allo sviluppo di servizi adatti alle esigenze della popolazione?
- Il territorio è diventato più attraente per chi ci vive e chi lo visita?
- Come si è combattuta la depopulation?
- Come si è riuscito a rafforzare e diversificare le economie locali?
- Come si è migliorata la competitività dei prodotti locali?

QUESTIONI CHIAVE 2 (cosa ci si aspetta da LEADER)

- Quali sono stati gli effetti sull'ambiente (quali miglioramenti)?
- Le risorse naturali sono state valorizzate?
- In quale modo si è rafforzata la fiducia degli attori locali nel territorio (bonding capital)?
- In quale modo il piano ha contribuito a rendere le comunità locali più aperte verso l'esterno ed il diverso (bridging capital)?

QUESTIONI CHIAVE 3 (valore aggiunto comunitario)

- Effetto laboratorio di sviluppo sostenibile
- Sinergie con il PSR
- Contaminazione delle politiche (soprattutto Sviluppo Rurale)
- Contributo a specifici obiettivi di sviluppo rurale

3 MIGLIORARE LA GOVERNANCE

Una definizione di governance (UE)

- Le regole, i processi ed i comportamenti attraverso i quali gli interessi vengono articolati, le risorse utilizzate ed il potere esercitato nella società.
- Il modo in cui le funzioni pubbliche sono condotte, le risorse pubbliche sono gestite ed i poteri regolatori sono esercitati sono le questioni principali da affrontare in questo contesto.

The New Rural Paradigm (OCSE 2006)

- Un sistema di negoziazione continua tra attori governantivi e non governativi: implica l'interazione di diverse categorie di attori (istituzionali, privati e società civile), con diversi obiettivi, visioni, valori e modalità di rappresentanza.

Principi della “Buona governance” (UE)

- Partecipativa
- Orientata al consenso
- Trasparente
- Responsiva
- Orientata alla mediazione degli interessi
- Equa ed inclusiva
- Efficiente ed efficace
- Accountable
- Legale



Caratteristica	Domanda di analisi valutativa
Partecipativa	In quale misura la partecipazione degli attori rilevanti nei processi di decisione è incoraggiata, ben informata e ben organizzata?
Orientata al consenso	In quale misura il processo decisionale del GAL è basato sulla ricerca di un consenso vasto?
Accountable	La gestione del GAL è adeguatamente accountable nei confronti degli stakeholders di riferimento?
Trasparente	In quale misura le modalità con cui le decisioni vengono assunte ed attuate sono disponibili ed liberamente accessibili ai diretti interessati?
Responsiva	In quale misura le relazioni con i potenziali e (poi) reali beneficiari sono “accoglienti” e responsive?
Efficiente ed efficace	Il PSL ed i suoi risultati rispondono adeguatamente alle esigenze dei beneficiari target?
Equa ed inclusiva	Il PSL ed i suoi risultati rispondono adeguatamente alle esigenze delle minoranze target? In quale misura esse sono rappresentate negli organi decisionali?
Legale	Le procedure di gestione (soprattutto il modo in cui vengono selezionati beneficiari e progetti) sono giuste e trasparenti?

4 AZIONI PER MIGLIORARE LA COMPETITIVITÀ DEL GAL

- Comprendere “cosa conta” nella qualità delle interazioni e nella motivazione dei propri interlocutori (**personale, amministratori, partner, beneficiari ecc.**) a dare il massimo
- Costruire visioni ed analisi condivise
- Elaborare ed utilizzare regolarmente strumenti di autodiagnosi