

.professioni

Nuovi mercati

È l'era della consulenza su misura per intercettare il «tesoro» dei fondi Ue

Finanziamenti europei a tutto campo per i professionisti, che sono sempre più «cacciatori» di opportunità per conto delle imprese.

Bussi e Landolfi — a pag. 6



Nuove opportunità. Complice la crisi economica, le attività professionali cercano nuovi sbocchi con un'offerta più ampia di servizi nella consulenza alle imprese

Gli studi cambiano marcia con la chance dei fondi Ue

Pagina a cura di
Chiara Bussi
Flavia Landolfi

La partita dei finanziamenti europei fa gola ai professionisti, reduci insieme alle imprese dalla grande crisi economica che ha assottigliato pesantemente il borsellino dei guadagni tenendo inchiodati i redditi sotto i livelli del 2006 (si veda Il Sole 24 Ore del 2 luglio scorso).

In questo scenario poco roseo una delle chance si chiama Ue, che con i suoi strumenti di finanziamento può creare liquidità da un lato e far marciare i profitti dello studio dall'altro. Non c'è solo la possibilità di «correre» per conquistare i fondi comunitari distribuiti dalle Regioni attraverso i bandi dei vari Por, un'opportunità che in Italia, caso unico in tutta la Ue, ha implicato uno sforzo normativo nella legge di Stabilità 2016 per equiparare

i professionisti alle imprese. La posta in gioco è molto più alta e riguarda la consulenza alle aziende per intercettare i fondi diretti europei, strumenti di politica comunitaria con budget elevatissimi: un esempio su tutti Horizon 2020, che nella programmazione 2014-2020 distribuisce da solo la bellezza di 80 miliardi.

Il ruolo di ordini e associazioni

Un richiamo che non lascia indifferenti le categorie e gli ordini professionali e che ha aperto la strada a una riconversione in qualche caso radicale con la nascita di un filone dedicato all'europrogettazione. A questa frontiera «.professioni» dedicherà una serie di puntate (si veda il calendario a lato).

«Saper lavorare con i fondi europei è una grandissima opportunità - dice Gaetano Stella, presidente di Confprofessioni, l'associazione che rappresenta quasi tutto il mondo profes-

sionale, dai medici ai notai, passando per commercialisti e consulenti del la-

voro - con la crisi economica l'attività degli studi è cambiata e i professionisti hanno colto il segnale di un cambio di passo e dell'importanza di porsi sul mercato offrendo servizi multidisciplinari». Vietato improvvisarsi, però: «L'europrogettazione - prosegue Stella - richiede una solida formazione di base e oggi ci troviamo con un dato in controtendenza: il Sud ha saputo cogliere questa occasione con più decisione». Confprofessioni rivendica il proprio ruolo pionieristico su questi temi «scoprendo un mondo nuovo e facendo una battaglia anche nella Ue perché i professionisti potessero concorrere esattamente come le



imprese». Oggi l'associazione organizza corsi di formazione sui finanziamenti europei e ha partecipato, vincendoli, a diversi bandi tra cui un progetto di formazione finanziato dai fondi Por della Regione Veneto per la

continuità e valorizzazione del capitale intellettuale negli studi professionali e un altro a valere sul programma europeo Justice per la promozione della conoscenza sulla normativa europea in materia di diritti umani.

Si muove anche il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. «Stiamo sviluppando un'iniziativa per contribuire al miglioramento delle attività di prevenzione delle frodi e delle altre irregolarità, alla riduzione del tasso di errore e allo snellimento del controllo sull'utilizzo dei fondi Ue», annuncia Marcella Galvani, delegata alle politiche europee.

E ancora: l'Ordine degli avvocati di Bari e la scuola forense barese organizzano corsi di alta formazione in europrogettazione (giunti alla sesta edizione), con aspetti teorici e pratici per imparare a realizzare progetti per i fondi diretti della Ue. «I partecipanti - dice il direttore Lorenzo Mi-

nunno - sono professionisti con un'età media di 40 anni. Circa il 70% sono avvocati, ma c'è anche una quota del 20-25% di commercialisti. I più giovani puntano a svolgere questa attività in modo esclusivo, i senior in via complementare». Del resto c'è spazio per tutti: «Gli avvocati sono preziosi nella fase negoziale con la Commissione europea, con la creazione di partenariati composti da 3-4 Stati membri e con la scelta di un capofila, fino ad arrivare al grant agreement. In questa fase l'avvocato può esprimere tutto il suo potenziale. I commercialisti possono invece intervenire nel passaggio cruciale della rendicontazione. Se si portano idee vincenti con un progetto forte, dalla Ue si viene premiati». Ne è convinta anche Ungdcec (Unione nazionale dei giovani dottori commercialisti ed esperti contabili) che per bocca del presidente Daniele Virgillito indica nell'offerta di un pacchetto integrato

di servizi la chiave per la sopravvivenza delle professioni ordinarie. «Ai giovani commercialisti dico: impariamo l'inglese, impariamo i meccanismi della rendicontazione e impariamo infine a costruire i partenariati necessari perché le imprese partecipino alle call europee».

La strada della cooperativa

Tra le esperienze sul campo c'è anche Press (Progettisti europei associati), una cooperativa attorno alla quale ruotano una ventina di professionisti dell'area tecnica. «A seconda dei progetti - spiega la presidente Marina Bresciani - attingiamo al nostro database per reperire le figure più adatte. Ciascuno, in base alle proprie competenze, dà il proprio contributo in un gioco di squadra. Negli ultimi anni, complice la crisi, si è intensificata la tendenza dei professionisti a cercare nuovi sbocchi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL CALENDARIO

6 AGOSTO

Dall'idea al finanziamento

Tutti gli step da seguire per trasformare l'idea in opportunità

13 AGOSTO

Il check dei requisiti

La griglia di valutazione della solidità dell'impresa

20 AGOSTO

Business plan, come operare

La costruzione del documento di identità del progetto

27 AGOSTO

A colloquio con Bruxelles

I consigli per affrontare l'esame della Commissione Ue