

INTERVENTO 16.3.3 - Sviluppo e/o commercializzazione di servizi turistici inerenti al turismo rurale

 Quesito: **partner**

Una impresa non agricola che vende prodotti fortemente legati al territorio e attraverso questi lo promuove, può partecipare al partenariato e essere destinatario di risorse? Oppure partecipa ma senza risorse? Oppure non potrà partecipare?

Risposta:

Nella 16.3 i partner sono piccoli operatori dei settori del turismo, agriturismo e servizi turistici, oltre a piccoli operatori connessi al turismo. In questo caso, se il soggetto attraverso le sue attività promuove il turismo, può essere uno dei partner e, qualora venga individuato come capofila, beneficiare degli aiuti.

 Quesito: **fornitore unico**

I tre preventivi vanno richiesti anche a:

- *motori di ricerca e Social più diffusi*
- *società che gestisce la app ufficiale che ne fa in esclusiva gli aggiornamenti ?*
- *ai quotidiani, radio e mezzi di comunicazione esclusivi?*

Risposta:

I fornitori di servizi non sono MAI «unici». Il preventivo non può MAI essere «unico». Valutazioni di merito sono possibili solo per i limitatissimi casi legati ai limitatissimi casi per i quali esiste VERAMENTE un unico fornitore.

Non è vero che c'è solo Google o Facebook, ci sono decine di servizi analoghi, anche specializzati nel food o per il turismo, esistono, inoltre, numerose società che offrono servizi di promozione sui motori di ricerca e sui social.

Le 3 offerte vanno chieste e va spiegato perché si sceglie l'una piuttosto che l'altra, magari evidenziando il rapporto costo/contatto o altri parametri che ne evidenzino il vantaggio in termini di costi benefici.

Nel nostro caso la «manutenzione» dell'app già esistente non è spesa eleggibile in quanto non è nuova attività, l'aggiornamento della app con i contenuti delle iniziative oggetto di domanda la possono fare tutti, quindi 3 preventivi.

X i quotidiani, ad esempio, se scelgo di fare inserzioni su TUTTI i quotidiani con pagine regionali vale l'esclusività, se scelgo di farla solo su alcuni debbo comparare i costi (ad esempio costo/lettori) per giustificare la scelta dei più convenienti.

 Quesito: **spese per nolo**

Per determinare il valore dei beni noleggiati ai fini della congruità dei costi di noleggio il bando fa riferimento ai listini? Dove li trovo?

Risposta:

Il paragrafo 5.2 del bando ha contenuti generali e non è specifico per le sottomisure di cui trattiamo ma si riferisce a misure per le quali è previsto il noleggio prolungato di attrezzature.

Ovviamente per le misure di promozione il noleggio di attrezzature è limitato al tempo di svolgimento degli eventi, che è di giorni od al massimo settimane.

I costi di noleggio, la cui congruità è valutata sulla base dei preventivi, sarà sensibilmente inferiore al valore del bene.

In ogni caso, quando ci dovessimo trovare davanti a casi dubbi, il valore dei beni sarà valutato sulla base dei listini resi disponibili da ditte produttrici o rivenditori di beni uguali o analoghi.

 Quesito: **spese personale**

Può un parente di primo grado del capofila (ovvero del suo legale rappresentante) avere un ruolo di progettazione? La spesa può essere rendicontata attraverso busta paga?

Risposta:

La risposta è SI se il soggetto con un grado di parentela entro il secondo grado è dipendente a tempo det. o indet. del capofila.

Come avviene in altri bandi (vedi 16.1 e 16.2) il costo del personale dipendente con rapporti di parentela viene riconosciuto esclusivamente se il rapporto di lavoro a tempo indeterminato o determinato era in essere da almeno sei mesi precedenti la presentazione della domanda.

Ovviamente valgono le regole per il rimborso dei costi del personale, viene calcolata la paga oraria convenzionale che, moltiplicata per il numero di ore impiegate per il progetto dà la spesa ammissibile. Le buste paga sono la prova dell'effettivo pagamento.

 Quesito: **spese propedeutiche**

1. *Tra le spese propedeutiche ammesse a finanziamento rientrano le spese notarili e le spese tecniche per la gestione della domanda?*

2. *Essendo questi costi definiti da precisi calcoli che danno un limite alla parcella professionale di notai ed tecnici si chiede se detti costi possono essere esonerati dal confronto di preventivi?*

Risposta:

1. Sì le spese per la stipula dell'accordo di partenariato e le spese per la predisposizione della domanda sono eleggibili.
La stipula del partenariato davanti ad un notaio, tuttavia, non è necessaria prima della domanda, può avvenire entro 60 giorni dalla comunicazione di ammissione.
2. Tutti i servizi, compresi quelli notarili e del tecnico che assiste il partenariato per la domanda debbono essere congrue e la congruità si valuta sulla base di 3 preventivi.
L'abolizione della obbligatorietà delle tariffe professionali risale ormai ad oltre dieci anni fa (con il d.l. "Bersani", del 4 luglio 2006, n. 223, convertito in l. 4 agosto 2006, n. 248 furono aboliti i minimi) con il Decreto-Legge 24.1.2012 n.1 le tariffe sono state definitivamente abrogate.

 Quesito: **oggetto del sostegno**

Può un Consorzio partecipare al bando presentando domanda per un progetto di promozione turistica su vari canali e mezzi di diffusione?

Risposta:

NO, l'intento non è quello di finanziare generici progetti di Promozione turistica bensì quello di promuovere eventi/manifestazioni ed iniziative che possano fornire offrire occasioni per attrarre turisti.

Gli eventi/manifestazioni e iniziative finanziati hanno una ricaduta positiva su tutto il sistema turistico regionale, la semplice pubblicizzazione delle strutture ricettive non creerebbe valore aggiunto per il sistema turistico regionale ma esclusivamente per le strutture oggetto della promozione.

Se si legge attentamente le spese ammissibili al paragrafo 3.1 si comprende l'ambito delle attività finanziabili, infatti la lettera c) recita «costi di promozione, materiale pubblicitario esclusivamente per la promozione degli eventi/manifestazioni ed iniziative» la lettera d) «costi di allestimento ed organizzazione di fiere, festival e/o iniziative»

 Quesito: **punteggi**

Per il punteggio inerente la commercializzazione dei pacchetti turistici è sufficiente dimostrare la vendita di un unico pacchetto da almeno tre notti?

Risposta:

Il punteggio attribuito per «Qualità dei pacchetti turistici e dei programmi» è unico e viene attribuito in presenza di rapporti commerciali con tour operator.

5 o 2 punti se i rapporti commerciali sono con tour operator a livello internazionale o nazionale.

7 se ci sono accordi con tour operator sia internazionali che nazionali.

3 punti si aggiungono se negli accordi è prevista la vendita di pacchetti di durata superiore a 3 giorni.

Senza accordi commerciali 0 punti, anche se i partner predispongono e intendono vendere pacchetti turistici.

Il punteggio intende premiare la capacità di penetrare nei mercati, non la capacità di organizzare pacchetti turistici.



Quesito: ubicazione aziende

Un Consorzio che riunisce aziende turistiche ed agrituristiche ubicate nelle aree rurali insieme a strutture ubicate nei fogli di mappa esclusi può partecipare?

Risposta:

Sì, la sede delle aziende parte del consorzio è influente al fine del calcolo della spesa massima ammissibile che è di 100 Euro per ogni posto letto in strutture ubicate nelle aree del programma.

Atteso che il bando finanzia esclusivamente eventi/manifestazioni ed iniziative, non è importante la sede del consorzio o la sede della aziende consorziate, ma dove vengono svolti gli eventi, manifestazioni ed iniziative.

Ovviamente il consorzio negli allegati alla domanda dovrà specificare che opera in rappresentanza delle aziende ubicate nelle aree del programma, questo anche nella parte riguardante i punteggi.



Quesito: ente locale partner

1. *Gli Enti Locali possono fare parte del partenariato?*
2. *Può essere erogata da parte dell'ente pubblico in favore del beneficiario la quota del cofinanziamento privato?*

Risposta:

1. NO, gli Enti Locali come tali non possono fare parte del partenariato in quanto partner possono essere esclusivamente piccoli operatori secondo la definizione di cui al paragrafo 4.1.

Possono essere partner SOGGETTI PUBBLICI che esercitano attività d'impresa come definita al paragrafo 4.2 e che rientrino nella categoria dei piccoli operatori che svolgono attività connesse al settore turistico paragrafo 4.5.

Esistono numerose realtà pubbliche o partecipate o controllate da Enti pubblici, sia locali che regionali, che rientrano nella categoria di impresa come definita al Par. 4.2 e che possono essere partner della 16.3.3 ma tra questi non rientrano gli Enti Pubblici.

2. NO, ogni forma di sostegno pubblico è un aiuto e come tale può essere erogato solo se notificato o in quota *de minimis*, ovviamente la quota di cofinanziamento privato deve essere privato non può essere pubblico.

 Quesito: **adesione a più partenariati**

È possibile che la stessa struttura ricettiva sottoscriva più accordi di partenariato?

Risposta:

NO per due ragioni, la prima è che il massimale di spesa si calcola sui posti letto e gli stessi non possono essere contati più volte, la seconda è che ai fini del punteggio conta il numero di operatori coinvolti e anche questo non può essere contato più volte.

Si può prendere in considerazione tale possibilità se si aderisce a partenariati che concorrono su scadenze e graduatorie diverse.

In ogni caso, essendo l'aiuto pubblico soggiacente alla regola del De Minimis che vale su tre esercizi, la struttura che aderisce a più partenariati che concorrono su graduatorie diverse deve decidere quanti posti letto mette a disposizione dei diversi partenariati, la somma dei posti letto non può essere superiore al numero totale dei posti letto della struttura.

 Quesito: **massimale di spesa**

1. *Qualora esistessero convenzioni in essere, i posti letto oggetto di convenzione valgono per calcolare il massimale di spesa?*
2. *Per posti letto commercializzati si intende la capacità ricettiva autorizzata?*
3. *È possibile prevedere un incremento di spesa per gli anni venturi, prevedendo di aggregare altre strutture ricettive nei prossimi due anni?*
4. *I posti letto potranno essere moltiplicati per ogni anno di attività nel caso di un progetto triennale?*

Risposta:

1. NO la convenzione non sostituisce l'accordo di partenariato per due ragioni:
 - la prima è che nell'accordo di partenariato deve essere individuato esplicitamente il capofila, garantite le ricadute, definito chi si accolla il de minimis ed esplicitato l'intenzione delle aziende aderenti di partecipare al bando
 - la seconda è che il Reg. 1305/2013 art. 35 espressamente prevede che le attività siano nuove attività

Ovviamente se, per una fortunata, anche se piuttosto improbabile, circostanza, la convenzione contenesse tutti gli elementi di cui al primo punto e l'attività oggetto della domanda è nuova, non ci sarebbero problemi.

2. SI i posti letto da considerare ai fini del calcolo del massimale sono quelli potenzialmente commerciabili come da autorizzazione delle strutture.
3. Il massimale è legato ai posti letto dei partner che aderiscono al partenariato alla data di presentazione della domanda e non può essere presentata una domanda a futura memoria.

4. La durata temporale del progetto non ha niente a che vedere con la quantificazione della spesa ammissibile.

È una scelta del partenariato fare un progetto di durata annuale, biennale o triennale, non un obbligo da bando, tre anni è il tempo massimo previsto non il minimo-

La spesa riconosciuta per un progetto che associa operatori che offrono, alla data di presentazione 100 posti letto in unità produttive ubicate nel territorio regionale è 10.000 Euro, anche se il progetto è articolato in 3 anni

Quesito: **ripartizione de minimis**

È possibile accollare tutto il de minimis al soggetto capofila che riscuoterà il contributo?

Risposta:

SI quando l'accordo di partenariato è costituito come forma giuridica avente propria autonomia patrimoniale e fiscale.

SI quando il partner capofila è un piccolo operatore dei servizi connessi, come definito al paragrafo 4.5.

NO quando il capofila è un piccolo operatore agriturismo o turistico.

In quest'ultimo caso l'aiuto de minimis viene ripartito tra tutti i piccoli operatori facenti parte del partenariato in proporzione ai posti letto di ciascuno.

Quesito: **costi dei servizi**

E' possibile fare un esempio di un caso concreto di "costi dei servizi inferiori alla media del comparto"?

Risposta:

In un accordo di partenariato che vede coinvolte strutture turistiche ed agrituristiche ed aziende che forniscono servizi connessi al turismo, di cui alla definizione 4.5 si può ipotizzare, ad esempio, che il servizio di prenotazione online (tipo booking com) venga fornito trattenendo una provvigione sulle prenotazioni inferiore a quella normalmente praticata dalla concorrenza. Se il partner è, ad esempio, un'azienda che fornisce servizi relativi alla biancheria (lavaggio, noleggio ecc.) può prevedere uno sconto sulle tariffe normalmente praticate. I servizi di cui si tratta non sono certo strettamente connessi agli eventi promozionali, quanto alla commercializzazione e gestione dell'offerta turistica che si promuove.

Quesito: **ATS**

1. *il soggetto capofila può essere differente da una struttura ricettiva?*

2. *il 30% del totale dell'investimento, praticamente la quota di investimento dell'ATS, può ricadere su un unico soggetto? Può essere ripartita sui soggetti partecipanti all'ATS con quote differenti e che non siano legate ai posti letto?*
3. *il tour operator utilizzato all'interno di un progetto può essere lo stesso per altri progetti?*
4. *un soggetto capofila di un ATS può essere fornitore per altre ATS?*

Risposta

1. SI a condizione che sia uno dei soggetti ammissibili di cui al paragrafo 4.5.
2. Non comprendo la domanda, il capofila si fa carico dell'intero costo del progetto, per cui tutta la spesa è a suo carico, per cui tutto l'investimento ricade su di lui; gli accordi tra i soggetti partecipanti all'ATS su come rimborsano al capofila i costi da questi sostenuti non ci interessano e tali quote non sono certo legate ai posti letto.
3. Se il quesito riguarda i punteggi in presenza di contratti con tour operator, la risposta è SI, ci saranno contratti diversi; se il tour operator è partner in quanto piccolo operatore rientrante nella definizione di cui al paragrafo 4.5 la risposta è NO.
4. I bandi del PSR non possono certo limitare la libertà d'impresa, se un partenariato, dopo aver espletato una procedura con richiesta di almeno 3 preventivi individua un fornitore che è partner di un altro progetto non abbiamo niente da dire.

 Quesito: **conflitti di interesse**

Art.5.3 Conflitti di interesse - Dall'articolo si evince che un soggetto del partenariato può fornire uno dei tre preventivi per l'acquisto di beni e servizi a patto che gli altri due preventivi provengano da soggetti esterni al partenariato stesso. Il capofila, fa parte del partenariato, quindi può fornire, come un qualsiasi altro membro, uno dei tre preventivi oppure no?

Risposta:

Il conflitto d'interesse riguarda persone fisiche che, a qualche titolo hanno partecipazioni o rapporti di parentela con i soggetti partner. Non riguarda i soggetti partner in quanto tali che debbono semplicemente dimostrare di fornire il servizio al prezzo più basso rispetto a tre preventivi. Il capofila è un partner come gli altri, a condizione che offra un prezzo più basso rispetto a preventivi che provengono da due soggetti esterni al partenariato può offrire il servizio. Diverso sarebbe se, ad esempio, il figlio del legale rappresentante di un soggetto partner, fosse scelto per fornire un certo servizio.