

INTERVENTO 16.4.2 - Attività promozionale a raggio locale connesse allo sviluppo delle filiere corte e dei mercati locali

 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 16.4 possono essere partner esclusivamente le aziende agricole e gli Enti Locali. Tuttavia questi ultimi possono individuare con procedure di evidenza pubblica un soggetto che, per loro conto, partecipa al partenariato.

 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 Sì 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 da 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

Quesito : **rapporti commerciali**

Un progetto di promozione prevede l'organizzazione di eventi promozionali presso dei ristoranti locali (degustazioni dei prodotti offerte gratuitamente.

Il rapporto con i ristoratori locali per organizzare gli eventi può essere considerato un rapporto commerciale?

Risposta:

NO L'accordo di partenariato NON È UN RAPPORTO COMMERCIALE può essere sottoscritto esclusivamente tra produttori agricoli o tra questi ed Enti Locali, non possono essere inclusi altri soggetti (ristorazione, commercio ecc.)

Un rapporto commerciale è un contratto di fornitura che impegna la GDO, la ristorazione o i catering ad acquistare prodotti dai produttori associati per un determinato periodo a determinate condizioni.

si documenta con una scrittura privata, si controlla attraverso la documentazione fiscale degli scambi commerciali.

La presenza di rapporti commerciali attribuisce un punteggio non è un requisito di ammissibilità, se i rapporti commerciali non ci sono non si prendono i punti relativi ma si può, comunque, concorrere.

Quesito: **spese per degustazioni**

I costi della degustazione (es. €15/coperto che paga il beneficiario al Ristorante per ospitare gratuitamente degli ospiti) possono essere spese ammissibili ?

Per l'allestimento di un temporaneo corner espositivo presso i ristoranti può essere prevista una spesa relativa al compenso al ristorante per l'allestimento?

Se si... sono necessari n. 3 preventivi di spesa?

Risposta:

L'esistenza di rapporti commerciali con un particolare soggetto, GDO, ristoratore ecc. non costituiscono una giustificazione per organizzare eventi in quel particolare punto vendita o ristorante.

La promozione riguarda i prodotti dei partner, non è rivolta ad incentivare la clientela ad andare in un determinato ristorante.

Se i partner commerciali permettono al partenariato di organizzare l'evento o allestire il punto espositivo senza contropartite economiche OK.

Se per eventi o esposizioni si prevede il pagamento di un corrispettivo per il servizio, ai fini della eleggibilità della spesa è OBBLIGATORIO acquisire 3 preventivi.

 Quesiti: **spese eleggibili**

1. *Tra le spese amministrative da poter includere nella rendicontazione rientrano quelle generali e di coordinamento del progetto o spese tipo quella per il commercialista?*
2. *A quanto ammonta la % per il consulente agronomo che curerà la pratica?*
3. *Gettoni x convegni a compenso per interventi di esperti (università o sommelier) sono rendicontabili? L'ospitalità per tour operators tours/press è rendicontabile? Se sì tra quali rientra? Le navette bus sono rendicontabili?*

Risposta:

1. Le spese amministrative sono solo quelle del personale dipendente, altri costi amministrativi non strettamente legati alla realizzazione di un evento non sono rendicontabili.
2. Chi ha detto che deve esserci un consulente agronomo? Le domande e rendicontazioni possono essere presentate direttamente dal partenariato non è richiesta alcuna abilitazione.
3. Le spese per l'organizzazione e realizzazione di fiere, festival e/o iniziative sono tutte ammissibili purché opportunamente giustificate. La rendicontazione va effettuata sotto la lettera c) dei costi ammissibili specificando bene la connessione con gli eventi

 Quesito: **punteggio innovazione**

I punteggi relativi all'innovatività sono riconoscibili se le tecnologie web sono già esistenti (esempio sito e-commerce del Capofila) oppure la nuova tecnologia deve essere implementata con il progetto di promozione?

Risposta:

Le voci relative ai punteggi per l'innovatività degli strumenti promozionali recitano È PREVISTO intendendo ciò che non c'è e si prevede di attivare con il progetto.

Per tutte le attività oggetto dell'aiuto vale il principio che non si riconoscono cose già fatte o attività di ordinaria gestione SEMPRE NON SOLO X LE SPESE PREPARATORIE.

Nel quesito si ipotizza che il sito è del capofila, ovviamente questo non può essere, il sito di e-commerce deve essere del partenariato e riguardare i prodotti commercializzati collettivamente dai partner, il capofila ha solo un ruolo organizzativo.

 Quesito: **associazioni già esistenti**

1. *La cooperativa già possiede i requisiti di cooperazione per essere beneficiario del bando?*
2. *Oppure deve costituire un ATS con le aziende associate per l'attuazione dello specifico progetto di promozione?*
3. *Per il mandato di rappresentanza basta l'apposito verbale di assemblea?*

Risposta:

1. La Cooperativa, se associa esclusivamente produttori agricoli, è già un forma di cooperazione che possiede le caratteristiche per poter beneficiare degli aiuti, basta la delibera assembleare.
2. Deve costituire un partenariato, anche come ATS, se intende associarsi con altri agricoltori non soci o con Enti Pubblici.
3. Per le Cooperative o altre forme di associazione, quali ad esempio le strade del vino, in cui figurano soci non agricoltori non vale la delibera assembleare ma deve essere sottoscritto da ogni singolo socio agricoltore specifica delega di rappresentanza individuando il soggetto delegato come capofila.

 Quesito: **punteggi**

Ai fini del punteggio, la cooperativa può rappresentare tutte le aziende associate?

Risposta:

Ai fini del punteggio la cooperativa può contare per ogni singola azienda associata a condizione che nella delibera di assemblea venga previsto uno specifico impegno degli associati a non far parte di altri partenariati che presentano domanda per la 16.4.

Qualora alcuni soci non vogliano assumere questo impegno, questo va dichiarato in domanda, e vanno indicate esclusivamente le aziende socie che hanno sottoscritto tale impegno.

 Quesito: **provenienza prodotti**

Un Comune intende presentare un progetto di promozione ed affidare, con procedura di evidenza pubblica, la gestione organizzativa ed amministrativa del progetto. Il soggetto delegato deve acquistare le produzioni agricole delle aziende aderenti al partenariato?

Risposta:

Il Comune non presenta un progetto di promozione, il progetto lo presentano i produttori associati, eventualmente con un Ente Locale.

La promozione non riguarda un generico prodotto del territorio, ma riguarda i prodotti dei produttori partner da valorizzare in forma collettiva, ai fini del riconoscimento della spesa e del massimale valgono SOLTANTO i prodotti dei partner.

 Quesito: **acquisto prodotti**

1. *L'acquisto del prodotto agricolo da parte del soggetto delegato deve essere precedente all'evento o può essere anche successivo allo svolgimento dell'evento?*
2. *Se per motivi imprevedibili (es maltempo) l'evento organizzato non abbia il successo previsto inizialmente, e conseguentemente avanzino grandi quantitativi di prodotto acquistato, le spese di acquisto possono essere comunque rendicontate?*

Risposta:

1. È sbagliato parlare di ACQUISTO del prodotto. Il bando non prevede che chi organizza l'evento acquisti il prodotto, anche perché, di norma sono i produttori stessi, in partenariato, ad organizzare l'evento, il prodotto può essere conferito dai produttori e documentato da bolle ed autofatture.
Il prodotto per cui viene riconosciuto il contributo è quello distribuito gratuitamente durante le iniziative promozionali oggetto di domanda, forse la domanda non riguarda l'acquisto ma il pagamento del prodotto.
La modalità dell'acquisto non è quella più logica, è più logico il conferimento con reso del prodotto non utilizzato alla fine dell'evento.
2. Il prodotto rendicontabile è quello distribuito gratuitamente durante le iniziative promozionali, quello non utilizzato non è rendicontabile. Casi particolari possono essere presi in considerazione per prodotti deteriorabili.
Se dovessimo riconoscere la spesa per prodotto non utilizzato dovremmo chiederci che fine fa dopo la rendicontazione, lo distruggiamo?

 Quesito: **valore prodotti**

1. *Per il prodotto come procedere nella valutazione delle quantità e valore in sede di domanda?*
2. *È possibile valutarli in maniera forfettaria?*

Risposta:

1. In sede di presentazione del progetto si fa una stima, anche basandosi su iniziative analoghe del passato
La difficoltà di prevedere con esattezza le quantità di prodotto utilizzato dovrebbe indurre a dimensionare il progetto in maniera prudenziale
2. Il prodotto che verrà preso in considerazione ai fini della liquidazione del contributo è quello effettivamente utilizzato durante le iniziative promozionali
La rendicontazione e riconoscimento degli importi ammessi a contributo sarà basata sulla documentazione fiscale (fatture, auto-fatture, bolle di accompagnamento, registri di carico e scarico ecc.) idonea a dimostrare l'effettivo valore del prodotto distribuito gratuitamente

 Quesito: **calcolo dei 70 chilometri**

Posso avere un'aggregazione tra aziende di Foligno-Orvieto-Perugia-Città di Castello-Norcia, che distano più di 70 Km tra loro, ma fare l'evento in una località ad una distanza non superiore a 70 Km dai luoghi di produzione?

Risposta:

SI, ai fini della distanza fa fede l'ubicazione delle aziende e del luogo dell'evento o per i futuri bandi, la localizzazione del punto vendita.

La distanza delle aziende tra di loro non ha niente a vedere con la definizione di mercato locale.

La verifica dei 70 Km si effettua verificando, dalle documentazioni fiscali del prodotto rendicontato, l'ubicazione delle aziende fornitrici e la distanza dal luogo in cui il prodotto è stato distribuito gratuitamente.

 Quesito: **partenariato pubblico privato**

- 1. L'Ente locale può emanare contemporaneamente il bando per l'individuazione del soggetto privato da delegare e il bando per l'individuazione dei produttori agricoli che vorranno entrare a far parte del partenariato?*
- 2. Un partenariato può coinvolgere più Enti locali? Un soggetto, eventualmente, potrà essere delegato da più Enti locali?*
- 3. Nel caso di scrittura privata con ente locale che delega soggetto terzo, occorrono due atti diversi (uno di delega e l'altro di partenariato) oppure è possibile formalizzare in unico atto?*

Risposta:

1. Nulla vieta di procedere in contemporanea
Le due procedure di selezione sono, tuttavia, diverse in quanto per la selezione dei partner agricoltori è sufficiente garantire la pubblicità e l'obiettività dei criteri con cui viene fatta la selezione di partner.
L'affidamento della gestione del progetto invece è una procedura che ha come presupposto fondamentale la determinazione del valore del servizio messo a gara.
Il valore del progetto, e quindi del servizio affidato in gestione, è dato dal valore del prodotto dei produttori agricoli partner distribuito gratuitamente, non conoscendo i produttori appare difficile conoscere il valore del prodotto.
2. Certamente in un partenariato ci possono essere più Enti Locali partner, questo presuppone che la procedura di selezione dei partner agricoltori venga emanata dagli Enti Locali in forma associata
Anche l'affidamento della gestione del progetto ad un unico soggetto da parte di più Enti Locali presuppone un bando di gara formulato in forma associata.
3. La delega al soggetto terzo presuppone l'espletamento della procedura di evidenza pubblica il cui esito deve essere formalizzato con atti assunti dall'Ente Locale o dagli Enti Locali, non può essere una semplice scrittura privata.
L'accordo di partenariato sarà stipulato, in una prima fase, con una scrittura privata in cui converranno le aziende selezionate con procedura di evidenza pubblica, il partner delegato

vincitore della procedura di selezione come formalizzato dagli atti di gara e l'Ente Locale o gli Enti Locali

 Quesito: **fascicolo**

Nel caso in cui un Ente locale deleghi un soggetto privato a partecipare per proprio conto al partenariato, il fascicolo aziendale da prendere in considerazione rimane quello dell'Ente locale delegante o del soggetto privato delegato?

Risposta:

Il fascicolo da utilizzare per la presentazione della domanda è quello del soggetto che presenta la domanda e che beneficia degli aiuti in quanto capofila, possiamo avere due casistiche:

- Il Comune affida il servizio al soggetto terzo che fattura al comune stesso che poi rendiconta la spesa, in questo caso il beneficiario capofila è il comune ed il fascicolo cui far riferimento è quello del comune
- Il soggetto delegato realizza l'intervento a sue spese, assumendone tutto l'onere, nel qual

 Quesito: **formalizzazione partenariato**

Nel caso in cui il capofila è un Ente locale, lo stesso può avvalersi per la stipula dell'atto, del Segretario comunale ai sensi dall'art 97 lett. c) del D.Lgs.18 agosto 2000 n. 267?

Risposta:

Il Segretario Comunale è pubblico ufficiale al quale sono attribuite funzioni analoghe a quelle notarili per cui la risposta è SI

L'Ufficiale Rogante deve essere, necessariamente, un funzionario diverso da quello che firma l'accordo di partenariato e che impegna ufficialmente l'Amministrazione.

Il comune capofila che utilizza questa opportunità non può, ovviamente, rendicontare tale spesa.

 Quesito: **affidamento incarichi**

Un Ente locale capofila del partenariato e quindi responsabile di tutte le fasi del progetto promozionale, non ha nel suo organico una figura competente per elaborare un progetto di promozione atto a promuovere e pubblicizzare le produzioni locali, può attraverso il Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione individuare ed incaricare una figura esperta ed in grado di assolvere a tali incombenze e rendicontare la relativa spesa?

Risposta:

NO, i costi amministrativi per la progettazione e realizzazione delle attività promozionali sono riconosciuti per il personale dipendente se non inquadrato con contratto pubblico, un consulente incaricato non è un dipendente.

Possono essere conferiti specifici incarichi per aspetti legati alle categorie di spesa come quelli per la progettazione e preparazione del materiale pubblicitario, ad esempio, o per organizzazione ed allestimento di fiere, festival o iniziative.

 **Quesito: diffusione locale**

Come indicati all'art. 7.2, i mezzi di comunicazione attraverso i quali effettuare la pubblicità degli eventi deve avere diffusione locale.

In che modo può essere ammissibile il ricorso a passaggi radiofonici o canali TV per promuovere gli eventi così come l'uso del WEB?

Risposta:

Per la comunicazione vale un criterio generale legato al carattere locale dei mezzi di diffusione del messaggio.

Passaggi su radio e TV locali possono essere ammissibili, indipendentemente dai potenziali fruitori dei messaggi promozionali.

Stesso discorso vale per la diffusione a mezzo stampa, quotidiani e riviste a diffusione locale SI, quotidiani a diffusione nazionale con pagine locali (Umbre) SI.

Per internet il discorso è più sui contenuti del messaggio, gli strutturati dovranno essere disegnati per un'utenza locale, quindi no a siti WEB generalisti, si a piattaforme per far arrivare il messaggio ai consumatori locali.

Il messaggio promozionale deve riguardare i prodotti locali dei produttori partner, non le aziende, non specifici marchi commerciali.

 **Quesito: soggetti del partenariato**

Una cooperativa di produttori, che porta i prodotti ad una piattaforma della GDO, può rientrare tra i produttori ammessi partenariato ?

Risposta:

La coop è un partenariato ma se vuole i punteggi per i singoli associati si deve far delegare per rappresentarli ai sensi della 16.4.2. Il rapporto con la GDO ai fini del punteggio è una cosa diversa dal distribuire nella GDO, per avere il punteggio deve esserci un contratto che impegna la GDO ad acquistare prodotti dalla coop a determinate condizioni per un determinato periodo di tempo, almeno pari all'implementazione del progetto oggetto di domanda.

 Quesito: **distanza di 70 Km**

Ai fini del conteggio del raggio dei 70 km, vale la rete stradale o la distanza in linea d'aria?

Risposta:

Non è previsto dal bando ma ritengo utile entrare in questo dettaglio, anche al fine di evitare che poi, domani, eventuali controllori della commissione possano fare questioni. Siccome il PSR parla di “nel raggio di 70 Km” ritengo che il metodo dovrebbe essere quello di descrivere un cerchio con raggio 70 Km rispetto al punto in cui si verifica l’evento e vedere se l’azienda ricade nel territorio delimitato dal cerchio.

 Quesito: **partenariato pubblico/privato**

In un partenariato pubblico/privato che conta 3 aziende, se uno degli eventi ha un raggio tale che esclude una delle 3 aziende, posso fare l'evento e portare in rendiconto solo i prodotti delle altre 2?

Risposta:

La distanza è riferita ai “prodotti venduti negli spazi e nelle aree oggetto del sostegno” come esplicitamente recita la scheda di misura PSR non ai partner del partenariato. Per cui se oggetto del sostegno sono i prodotti che provengono da aziende ubicati nel raggio di 70 Km va bene.

Non si capisce l’utilità di inserire partner fuori dal raggio di intervento, ma è possibile.

CHIARIMENTI RELATIVI ALLA COSTITUZIONE DEI PARTENARIATI PUBBLICO/PRIVATI

Il primo aspetto riguarda la casistica in cui l’Ente Pubblico intenda delegare ad un soggetto privato la realizzazione delle operazioni oggetto del sostegno. Il Reg. 1303/2016, base giuridica del PSR insieme al Reg. n. 1305/2013, all’art. 63 (2) prevede che “L'organismo di diritto pubblico che ha avviato l'operazione PPP può proporre che il partner privato, da selezionare previa approvazione dell'operazione, sia il beneficiario ai fini del sostegno dei fondi SIE”. L’atto di delega del comune che individua il soggetto e lo delega ad agire in nome e per conto del comune proponendo la domanda come beneficiario non può essere l’accordo di partenariato stesso. Ci deve essere un atto che formalizza questo passaggio e che dia anche conto delle procedure utilizzate per la selezione.

L’altro aspetto è riferibile a quanto prevede il Reg. n. 1303/2013 al considerando 59 in cui stabilisce che i “partenariati pubblico privato (i "PPP") possono essere un mezzo efficace per realizzare operazioni che garantiscono il conseguimento di obiettivi di politiche pubbliche riunendo forme diverse di risorse pubbliche e private”. In considerazione di quanto prevede il Reg. Comunitario, nell’accordo di partenariato debbono essere chiaramente evidenziate le politiche pubbliche che l’Ente Locale persegue. Far riferimento in termini generici alla semplice promozione delle risorse locali non è sufficiente. Deve poi essere messo in evidenza il coinvolgimento diretto dell’Ente Locale nell’operazione, ad esempio mettendo a disposizione del partenariato degli spazi

pubblici, ovvero organizzare eventi nell'ambito dei quali viene effettuata la promozione o quant'altro. Altrimenti, se il ruolo dell'Ente Locale si limita alla mera adesione al partenariato, nasce spontaneo il sospetto che il PPP sia solo simulato al fine di ricevere un contributo del 100% e che l'Ente Locale compaia solo come "prestanome".