



## FAQ (agg. 08/06/2021)

Programma di Sviluppo Rurale dell'Umbria 2014-2020 - Piano di Azione Locale 2014-2020 "Due Valli: un territorio" - Misura 19 "Sostegno allo sviluppo locale Leader – (SLTP – sviluppo locale di tipo partecipativo) art. 35 del Regolamento (UE) n. 130/2013 sottomisura 19.2, tipo intervento 19.2.1. Azione 19.2.1.07 "Attività promozionali a raggio locale connesse allo sviluppo delle filiere corte e dei mercati locali."

### DOMANDA

*Abbiamo notato che sul bando modificato, la richiesta dei preventivi deve avvenire tramite il portale Sian, quindi è necessario procedere obbligatoriamente tramite dei professionisti abilitati oppure la richiesta via PEC è valida come alternativa?*

La procedura SIAN è stata modificata per il bando in questione in corso d'opera, pertanto si è proceduto ad aggiornare in bando antecedente alla scadenza inserendo l'introduzione della procedura "Gestione preventivi per domanda di sostegno" su portale SIAN.

Per approfondimenti si rimanda al "manuale di operativo utente" scaricabile dal sito del GAL.

### DOMANDA

#### **Il punto del bando**

*-7.2"...quantificazione del valore delle produzioni distribuite gratuitamente fanno fede le schede prodotto presentate delle ditte (selezionate nelle modalità sopra previste); in merito ai prodotti che distribuiranno gratuitamente provenienti esclusivamente dalle aziende aderenti al partenariato. I prezzi unitari dei suddetti prodotti dovranno essere basati:*

- *1.su Tariffari Borsa merci CCIAA di Perugia (da allegare alla domanda di sostegno) ecc.....quotazioni di vino e olio, oppure richiesta 3 preventivi?*
- *Con quale modalità devono essere richiesti i preventivi? E' necessario che i preventivi debbano pervenire via Pec?*

### RISPOSTA

L'Articolo definisce le modalità di quantificazione dei prezzi unitari dei prodotti gratuiti oggetto della promozione. Di seguito i dettagli:

- nei casi 1 e 2, allegare alla domanda di sostegno il listino della CCIAA utilizzata ;
- nel caso 3, allegare stampa delle n. 3 quotazione del portale di vendita utilizzato (Es. Google shopping, [www.Cortilia.it](http://www.Cortilia.it) , [www.yeseatis.com](http://www.yeseatis.com), ecc );
- nel caso 4, allegare oltre che il listino dell'azienda partner anche n. 3 preventivi reperiti sul mercato di prodotti simili (non necessarie PEC di richiesta e ricezione dell'offerte). Qualora l'acquisizione di n.3 tre preventivi non sia possibile per irreperibilità delle offerte sul mercato a causa delle specificità e unicità del prodotto per caratteristiche di qualità, processi produttivi,ecc, dovranno essere dettagliate



nella relazione progettuale le motivazioni per le quali il prodotto in questione, non è comparabile ad altri prodotti simili presenti sul mercato.

#### DOMANDA

*Ai fini dell'assegnazione dei punteggi relativi agli indicatori del criterio "Quote di mercato potenziale" in fase di presentazione della domanda di sostegno il richiedente dovrà trasmettere i contratti in essere con i canali GDO e/o ristorazione e catering e/o le lettere di intenti sottoscritte con i canali GDO e/o ristorazione e catering. Nel caso in cui fase di presentazione della domanda di sostegno trasmetta delle lettere di intenti, per confermare il punteggio attribuito, in fase di presentazione di domanda di pagamento di saldo dovranno essere **trasmessi i corrispondenti contratti sottoscritti con i canali GDO e/o ristorazione e catering.**" - Che intendiamo per ctr sottoscritto va accompagnato da ft. d'acquisto o è sufficiente un contratto d'intenti?*

#### RISPOSTA

Nel caso in cui fase di presentazione della domanda di sostegno siano trasmesse le lettere di intenti, per confermare il punteggio attribuito, in fase di presentazione di domanda di pagamento di saldo dovranno essere trasmessi i corrispondenti contratti sottoscritti con i canali GDO e/o ristorazione e catering.

#### DOMANDA

*Quale conteggio numerico deve essere effettuato per l'assegnazione del punteggio "Quote di mercato potenziale"?*

*Esempio*

*Il richiedente presenta n. 2 lettere d'intenti con canali GDO e n. 3 lettere d'intenti per canali HORECA*

*Il punteggio da autoassegnarsi è il seguente:*

- n. 10 punti per- rapporti commerciale con GDO (5p x per n. 2 contratti/lettere d'intenti)
- n. 6 punti per rapporti commerciale con HORECA (2p x per n. 3 contratti/lettere d'intenti)

**TOTALE PUNTEGGIO 16.**

*Conteggio Corretto??*

#### RISPOSTA

Il punteggio da autoassegnarsi è connesso ad ogni rapporto che il richiedente è in grado di documentare con un soggetto commerciale (GDO e/o HORECA), con i valori indicati all'art. 13. Nel caso in cui vengano presentati dal richiedente lettere d'intenti e/o contratti commerciali con entrambe le categorie (GDO ed HORECA), il criterio prevede una premialità legata alla maggiore complessità della proposta che permette di autoassegnare ulteriori 10 punti.

Quindi in riferimento all'esempio sopra indicato, il punteggio corretto da richiedere è il seguente:

- n. 10 punti per- rapporti commerciale con GDO (5p x per n. 2 contratti/lettere d'intenti)
- n. 6 punti per rapporti commerciale con HORECA (2p x per n. 3 contratti/lettere d'intenti)
- n. 10 punti per- rapporti con entrambe le categorie

**TOTALE PUNTEGGIO 26**



Si precisa inoltre che per RAPPORTI COMMERCIALI relativi al punteggio in questione, si intendono lettere d'intenti e/o contratti commerciali che il Richiedente sottoscrive in relazione alla campagna info promozionale che viene attuata, pertanto come ricaduta positiva del progetto.

Non vengono considerati RAPPORTI COMMERCIALI ai fini del punteggio, i contratti già in essere tra il beneficiario e/o l'operatore GDO/HORECA stipulati a prescindere dal progetto.

Per il riconoscimento del punteggio dovranno pertanto essere presentate lettere d'intenti /contratti con specifici riferimenti al progetto di promozione che si intende attuare in collaborazione con l'operatore GDO /HORECA.

#### DOMANDA

*La procedura SIAN di acquisizioni dei preventivi in molti casi ha mal funzionamenti connessi al ricevimento della PEC ai fornitori (procedura segnala come PEC inviata, mentre il fornitore non riceve la PEC) o alla compilazione e/o firma del format di preventivo (il sistema si blocca e non consente la chiusura del preventivo o la firma in digitale). Essendo prossima la scadenza del Bando ed essendo tale procedura probabilmente in via di perfezionamento da parte di AGEA, come si deve procedere, qualora permanga la problematica? E' sufficiente utilizzare la precedente modalità di richiesta e ricezione dei preventivi via PEC?*

Per assicurare l'ammissibilità della spesa in questa fase transitoria, sebbene rimanga prioritario l'utilizzo della piattaforma SIAN, qualora le problematiche permangano si deve procedere con la seguente modalità

- Effettuare segnalazione del malfunzionamento all'Help-desk SIAN (<https://www.sian.it/portale-sian/numeroverde.jsp> )
- Inviare con PEC al GAL Valle Umbra e Sibillini la seguente corrispondenza
  - o Stampa della mail di della segnalazione effettuata all'Help desk SIAN
  - o Stampa della mail di risposta automatica di apertura del ticket dell'Help desk SIAN
- Effettuare le richieste e le ricezione di preventivi via PEC, ed allegare alla domanda di sostegno la terna di preventivi e la corrispondenza via PEC