

FAQ OPERATIVE

AVVISO CONTRIBUTI ALLE IMPRESE 2026

Comune di Castel San Pietro Terme

Finalità delle FAQ. Le risposte chiariscono, con esempi pratici, alcune voci dell'Avviso senza modificarne il contenuto. Resta ferma la valutazione istruttoria della singola domanda sulla base della documentazione presentata, della relazione di accompagnamento, della congruità della spesa e della sua effettiva riferibilità all'attività.

A. BENI, ATTREZZATURE E DOTAZIONI AZIENDALI

1. Posso acquistare un televisore, un monitor o uno schermo per l'attività?

Sì, quando il bene è stabilmente destinato all'attività ed è concretamente funzionale al progetto descritto nella domanda. Nella relazione di accompagnamento deve essere indicato l'uso aziendale previsto e il collegamento con la vendita, il servizio alla clientela, la presentazione dei prodotti o l'organizzazione dell'attività.

Esempi pratici:

- Negozio di abbigliamento: schermo utilizzato per mostrare collezioni, disponibilità, taglie e abbinamenti.
- Fiorista: monitor per mostrare composizioni, esempi per cerimonie e cataloghi di allestimenti.
- Pubblico esercizio: schermo destinato alla presentazione dei menu, delle proposte del giorno o dei servizi disponibili.
- Attività di servizio ammessa: schermo informativo dedicato ai servizi offerti.

Attenzione: La semplice presenza di un televisore nel locale, senza una funzione aziendale specifica e illustrata nella relazione, non è sufficiente a rendere la spesa ammissibile.

2. Posso acquistare uno smartphone o un telefono cellulare aziendale?

Può essere ammesso quando lo smartphone costituisce una dotazione aziendale effettivamente destinata all'attività e la sua funzione è spiegata nella relazione di accompagnamento. Può essere utilizzato, ad esempio, per gestire ordini, prenotazioni, assistenza alla clientela, cataloghi digitali, messaggistica aziendale o pagamenti digitali. Il bene deve essere intestato/riferibile all'impresa e non deve configurarsi come acquisto personale del titolare.

Esempi pratici:

- Negozio alimentare: smartphone dedicato agli ordini dei clienti e alle consegne.
- Parrucchiere o estetista: dispositivo dedicato a prenotazioni, agenda e pagamenti.
- Edicola o negozio di vicinato: smartphone dedicato all'incasso tramite applicazioni di pagamento digitale.
- Fiorista: telefono aziendale dedicato a ordini via messaggistica e pagamenti a distanza.

Attenzione: Non è sufficiente indicare genericamente «acquisto smartphone». La relazione deve descriverne la funzione nell'organizzazione dell'attività.

3. Uno smartphone può essere giustificato anche per i pagamenti digitali?

Sì. Molti sistemi di pagamento per esercenti possono essere gestiti anche tramite smartphone o tablet. Pertanto un dispositivo dedicato all'incasso o alla gestione dei pagamenti può essere coerente con l'innovazione del servizio alla clientela, purché l'utilizzo sia aziendale e chiaramente descritto nella relazione.

Esempi pratici:

- Dispositivo dedicato all'app dell'esercente per ricevere e verificare pagamenti digitali.
- Smartphone utilizzato insieme a sistemi POS/app per pagamenti in negozio o a distanza.
- Tablet collocato alla cassa per pagamenti, catalogo digitale e gestione ordini.

4. Posso acquistare un'autovettura aziendale?

Le autovetture destinate anche a uso personale o promiscuo non sono ammissibili.

E un furgone o furgoncino immatricolato come autocarro?

Non è sufficiente che il veicolo sia intestato all'impresa: deve risultare direttamente e stabilmente strumentale all'attività finanziata.

Un veicolo immatricolato come autocarro, intestato all'impresa e utilizzato in modo direttamente e stabilmente funzionale all'attività può essere valutato in istruttoria, quando la necessità del mezzo risulti chiaramente dalla relazione di accompagnamento. La valutazione deve considerare la natura dell'attività, l'uso effettivo del mezzo e la coerenza della spesa rispetto al progetto.

Esempi pratici:

- Alimentare: furgoncino destinato alle consegne a domicilio.
- Fiorista: furgone per trasporto di fiori, piante e allestimenti.
- Negozio di casalinghi: mezzo commerciale per consegna di articoli voluminosi.
- Attività di ristorazione/somministrazione: veicolo commerciale destinato a servizi di consegna, quando coerenti con l'attività.

Attenzione: L'ammissibilità riguarda il mezzo strumentale, non i successivi costi ordinari di gestione (carburante, bollo, assicurazione, manutenzione ordinaria), che restano spese correnti.

5. Come si determina l'importo ammissibile per un bene strumentale o un autocarro?

In linea generale, se il bene è ritenuto ammissibile, si considera il costo di acquisto effettivamente documentato e pagato con modalità tracciabile, al netto dell'IVA recuperabile, nel rispetto del massimale e della percentuale di contributo previsti dal bando. Per i mezzi strumentali l'istruttoria dovrà inoltre verificare congruità, intestazione all'impresa e collegamento diretto con l'attività descritta nella relazione.

Attenzione: Per leasing, noleggio, acquisto di veicoli usati o altre modalità particolari è opportuno dare una risposta solo dopo una specifica verifica della disciplina applicabile e della documentazione di spesa.

B. INNOVAZIONE DIGITALE E TECNICHE DI VENDITA

6. Che cosa si intende per «catalogo elettronico»?

È uno strumento digitale strutturato che consente al cliente di consultare in modo organizzato prodotti o servizi dell'impresa. Deve avere carattere durevole e una funzione concreta nella vendita o nel servizio alla clientela; non coincide con una semplice brochure digitale.

Esempi pratici:

- Negozio di abbigliamento: catalogo consultabile per categoria, taglia, colore o collezione.
- Casalinghi: catalogo organizzato per cucina, tavola, casa e piccoli elettrodomestici.
- Fiorista: catalogo di composizioni, bouquet e allestimenti.
- Pubblico esercizio: catalogo/menu digitale strutturato delle proposte disponibili.

Attenzione: Un semplice PDF, un listino statico o una raccolta di fotografie sui social non sono, da soli, un investimento innovativo assimilabile a un catalogo elettronico strutturato.

7. Che cosa si intende per «catalogo digitale interattivo»?

È un catalogo che, oltre a mostrare prodotti o servizi, consente al cliente di interagire con i contenuti: ricercare, filtrare, selezionare varianti, richiedere informazioni, prenotare, effettuare un preordine, comporre una selezione o collegarsi all'ordine/acquisto.

Esempi pratici:

- Abbigliamento: il cliente filtra per taglia, colore e categoria e chiede di tenere da parte un capo.
- Fiorista: il cliente seleziona tipo di composizione, occasione e fascia di prezzo e invia una richiesta.
- Alimentare: catalogo con prodotti ordinabili o prenotabili per il ritiro.
- Pubblico esercizio: menu digitale con filtri per allergeni e possibilità di prenotazione o preordine.

Attenzione: La mera presenza di link cliccabili in un PDF non è sufficiente: deve esserci una reale funzione di consultazione/interazione utile al processo di vendita o al servizio.

8. Se il catalogo interattivo è dentro un nuovo sito internet, posso rendicontarlo due volte?

No. È possibile che il preventivo distingua tecnicamente le varie lavorazioni, ma la stessa spesa non può essere imputata due volte. Se il catalogo costituisce una funzionalità del nuovo sito o del suo rifacimento sostanziale, deve essere ricondotto al medesimo intervento complessivo.

9. Sono ammissibili social, sponsorizzazioni, volantini o campagne pubblicitarie?

No, quando si tratta di normale attività promozionale o pubblicitaria corrente. Il bando finanzia investimenti durevoli e non campagne social, volantini, brochure, manifesti, gadget o iniziative promozionali occasionali.

C. FORMAZIONE QUALIFICANTE

10. Che cosa si intende per «formazione qualificante»?

È una formazione di carattere strutturale che sviluppa competenze concretamente utili all'avvio, al rinnovo, all'innovazione, alla riqualificazione o all'evoluzione dell'attività. Non deve necessariamente essere collegata a un altro investimento sostenuto nel 2026 con lo stesso bando. Può essere collegata anche a un progetto aziendale già realizzato negli anni precedenti o a un percorso futuro di sviluppo dell'attività, purché tale progetto sia concreto e venga descritto nella relazione di accompagnamento.

Attenzione: Nella relazione devono essere illustrati il progetto o percorso aziendale cui la formazione si collega, i destinatari, i contenuti, la durata, il soggetto formatore, le competenze da acquisire e i risultati attesi. Non è sufficiente una formazione generica o occasionale priva di collegamento con un percorso di sviluppo dell'attività.

11. Se ho innovato l'attività nel 2025, posso finanziare nel 2026 la formazione necessaria a consolidare quell'innovazione?

Sì, se nella relazione viene spiegato chiaramente il collegamento. La formazione può servire a capitalizzare un investimento o un cambiamento organizzativo già realizzato, rafforzando le competenze del titolare, dei soci o dei dipendenti.

Esempi pratici:

- Negozio che ha introdotto nel 2025 un nuovo gestionale e nel 2026 forma il personale sulla gestione integrata di magazzino, ordini e clientela.
- Alimentare che ha avviato un servizio di ordini online e forma gli addetti sulla gestione del cliente e dell'evasione degli ordini.
- Pubblico esercizio che ha rinnovato l'offerta e forma il personale sull'accoglienza e sul servizio alla clientela.

12. Sono ammissibili corsi di lingua?

Sì, quando la formazione linguistica è coerente con l'attività e con un obiettivo aziendale illustrato nella relazione. La formazione non deve essere generica, ma deve risultare utile al servizio offerto e alla clientela dell'impresa.

Esempi pratici:

- Bar o ristorante frequentato da turisti: inglese per accoglienza, spiegazione del menu, allergeni e servizio al tavolo.
- Negozio di abbigliamento o calzature: inglese commerciale per assistenza alla clientela straniera.
- Attività alimentare: lingua straniera per descrivere prodotti tipici e modalità di conservazione/consumo.
- Struttura commerciale o di servizio in area turistica: formazione linguistica del personale di front office.

13. Sono ammissibili corsi sulle tecniche di vendita o sul customer care?

Sì, se sono qualificati, coerenti con l'attività e inseriti in un percorso strutturato di miglioramento descritto nella relazione. Può trattarsi, ad esempio, di vendita consulenziale, gestione della relazione con il cliente, fidelizzazione, visual merchandising, gestione delle prenotazioni o customer care digitale.

Esempi pratici:

- Fiorista: formazione sulla vendita consulenziale per cerimonie ed eventi.
- Negozio di casalinghi: formazione sulla consulenza al cliente e sulla vendita di soluzioni coordinate.
- Edicola: formazione per ampliare servizi e relazione con una clientela diversificata.
- Pubblico esercizio: formazione sull'accoglienza, upselling non invasivo e gestione dell'esperienza del cliente.

14. Sono ammissibili percorsi formativi e di accompagnamento al passaggio intergenerazionale dell'attività?

Sì, se rivolti al titolare, ai familiari collaboratori, ai soci o al personale destinato a subentrare o assumere maggiori responsabilità nell'impresa e se finalizzati alla trasmissione di competenze professionali, gestionali, organizzative e commerciali, alla continuità aziendale e al mantenimento dell'attività sul territorio. Tali percorsi possono essere svolti da coach, consulenti, professionisti o società specializzate e devono risultare chiaramente descritti e quantificati nella relazione di accompagnamento, con indicazione di contenuti, durata, destinatari, soggetto incaricato e risultati attesi.

Attenzione: Non costituisce spesa ammissibile il passaggio generazionale realizzato autonomamente all'interno dell'impresa senza sostenimento di costi specifici.

15. Sono ammissibili corsi obbligatori per legge?

No. Restano esclusi, a titolo esemplificativo, corsi obbligatori in materia di sicurezza sul lavoro, antincendio, primo soccorso o formazione dei preposti.

D. BOTTEGHE STORICHE E PASSAGGIO GENERAZIONALE

16. Chi può utilizzare la specifica voce relativa alle botteghe storiche?

La specifica tipologia di intervento è riservata alle attività iscritte all'Albo comunale delle botteghe storiche. L'iscrizione all'Albo costituisce pertanto il presupposto per ricondurre la spesa a questa specifica categoria.

17. Quali investimenti può presentare una bottega storica?

Possono essere presentati investimenti finalizzati a conservare, valorizzare e trasmettere l'identità storica, le competenze, le tecniche, gli elementi caratteristici e la continuità dell'attività.

Esempi pratici:

- Recupero di insegne, arredi, vetrine o elementi storici caratteristici.
- Allestimenti permanenti che raccontano la storia della bottega.
- Digitalizzazione e valorizzazione di fotografie, documenti e archivi storici inseriti in un progetto strutturato.
- Tecnologie o attrezzature utili a conservare o valorizzare lavorazioni tradizionali.
- Sito o strumenti digitali che valorizzano la storia, le competenze e l'identità della bottega.

18. Sono ammissibili spese di accompagnamento al passaggio generazionale di una bottega storica?

Tra gli interventi di valorizzazione delle botteghe storiche possono rientrare anche percorsi professionali di accompagnamento al passaggio generazionale, quando finalizzati alla conservazione e trasmissione del patrimonio di competenze, tecniche, conoscenze, relazioni con la clientela, fornitori e identità commerciale dell'attività. Sono ammissibili esclusivamente le spese effettivamente sostenute e documentabili per prestazioni rese da coach, consulenti, professionisti o società specializzate; non costituisce spesa ammissibile il passaggio generazionale realizzato autonomamente all'interno dell'impresa senza sostenimento di costi specifici.

Attenzione: Non rientrano in questa voce le spese notarili, fiscali, societarie o amministrative relative alla cessione dell'impresa, delle quote o alla successione.

E. RELAZIONE DI ACCOMPAGNAMENTO: COSA SCRIVERE

Va sempre allegata alla domanda.

In aggiunta, per le spese che possono avere anche un uso generico o promiscuo – ad esempio smartphone, monitor/TV, veicoli strumentali e formazione – la relazione di accompagnamento assume particolare importanza. È consigliabile che l'impresa indichi almeno:

- il bisogno aziendale a cui risponde la spesa;
- l'utilizzo concreto del bene o del servizio;
- i destinatari e le modalità d'impiego;
- il collegamento con l'attività esercitata;

- per la formazione, il progetto aziendale pregresso, in corso o futuro cui è collegata e il carattere strutturale del percorso;
- per i veicoli, la funzione strumentale e le modalità di utilizzo nell'attività;
- per smartphone e schermi, le funzioni aziendali cui sono dedicati;
- i risultati attesi.

Principio pratico per l'istruttoria: più un bene o un servizio è normalmente utilizzabile anche per finalità personali o generiche, più deve essere chiara e documentata la sua destinazione aziendale e la coerenza con il progetto descritto.