

# **Analisi Strategica degli Strumenti di Finanza Agevolata in Friuli Venezia Giulia per la Transizione Digitale e lo Sviluppo Web (Anno 2026)**

## **Introduzione al Quadro Normativo e Strategico Regionale**

L'architettura economica e produttiva della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia (FVG) per l'anno 2026 è profondamente segnata da una spinta istituzionale senza precedenti verso la digitalizzazione sistematica, l'internazionalizzazione dei mercati e il rinnovamento generazionale del tessuto imprenditoriale.<sup>1</sup> Le politiche industriali regionali, declinate attraverso una complessa pluralità di strumenti normativi, regolamenti attuativi e canali di finanziamento, offrono alle micro, piccole e medie imprese (MPMI) leve strategiche di vitale importanza per l'acquisizione di asset immateriali ad alto valore aggiunto. All'interno di questa transizione, lo sviluppo di siti web, la creazione di piattaforme di commercio elettronico (e-commerce) e la strutturazione di architetture digitali complesse emergono non più come semplici voci di spesa accessoria, ma come investimenti in conto capitale centrali, sistematicamente supportati dai fondi strutturali europei e dalle risorse del bilancio regionale.<sup>4</sup>

Per i fornitori di servizi legati all'Information Technology, le agenzie web, le software house e i consulenti di digital marketing, questo ecosistema di finanza agevolata rappresenta un catalizzatore commerciale di primaria grandezza. La dinamica di mercato che si viene a creare risponde a un paradigma ben preciso e altamente vantaggioso: la possibilità di integrare la pura offerta tecnologica con una consulenza strategica sull'accesso ai contributi a fondo perduto. Attraverso questa metodologia, definibile come "vendita agevolata" o "go-to-market co-finanziato", l'agenzia web sviluppa il progetto tecnologico e lo fattura regolarmente; l'impresa cliente provvede al pagamento del corrispettivo pattuito; successivamente, l'ente pubblico (Regione, Camera di Commercio o ente delegato) interviene rimborsando una percentuale significativa della spesa sotto forma di contributo a fondo perduto.<sup>4</sup> Questo meccanismo virtuoso permette di abbattere drasticamente il costo netto finale dell'investimento per l'impresa beneficiaria, garantendo al contempo al fornitore tecnologico il pieno assorbimento del valore di mercato della propria commessa, accelerando i cicli decisionali di vendita e aumentando in modo esponenziale la propensione del cliente a investire in soluzioni qualitative superiori.

L'analisi estensiva e rigorosa che segue ha l'obiettivo di disarticolare in modo esaustivo i principali bandi, voucher e strumenti di incentivazione attivi, programmati o di imminente

attivazione nel 2026 nel territorio del Friuli Venezia Giulia. La disamina mapperà i requisiti soggettivi di accesso, le stringenti tipologie di spese ammesse, le intensità di aiuto previste dai regolamenti e le profonde implicazioni procedurali, mantenendo un focus verticale, analitico ed esclusivo sulla finanziabilità e sulle logiche di ammissibilità relative a siti web, piattaforme di e-commerce ed ecosistemi digitali aziendali.<sup>5</sup>

## **Il Bando Imprese e Start-up Giovanili 2026: Il Vettore Diretto per lo Sviluppo Web**

All'interno dell'ampio spettro delle agevolazioni regionali, il "Bando per la presentazione delle domande per la concessione di contributi a sostegno di imprese o di start-up costituite da giovani che non hanno ancora compiuto 40 anni di età - Anno 2026", incardinato normativamente sulla Legge Regionale 3/2021, rappresenta indiscutibilmente una delle misure più performanti, flessibili e dirette per il finanziamento di asset digitali di base e avanzati.<sup>6</sup> La ratio profonda che anima questa norma è la necessità di contrastare il declino demografico del tessuto imprenditoriale locale, favorendo attivamente l'ingresso di nuove generazioni e nativi digitali nel panorama produttivo, supportandoli sia nelle delicate fasi di primo impianto sia nei successivi step di consolidamento sul mercato.<sup>10</sup>

### **Requisiti Soggettivi e Dinamiche Temporali di Accesso**

La misura è rigorosamente indirizzata a imprese individuali o società la cui compagine, valutata sia per maggioranza di teste sia per maggioranza di quote di capitale, sia composta da soggetti che non hanno ancora varcato la soglia dei quaranta anni di età.<sup>7</sup> Un elemento strategico di estrema rilevanza, che apre scenari di preselling notevoli per le agenzie web, risiede nel fatto che il progetto di investimento può essere presentato e istruito anche prima della formale attivazione dell'unità operativa nel territorio del Friuli Venezia Giulia.<sup>7</sup> L'unico vincolo imposto dal legislatore è che la sede legale o l'unità operativa dove verrà fisicamente realizzato il progetto oggetto della domanda venga attivata entro e non oltre la data di presentazione della rendicontazione finale.<sup>7</sup> Questo margine di manovra offre alle agenzie di sviluppo web l'opportunità inestimabile di intercettare gli "aspiranti imprenditori" ancor prima della loro costituzione formale in Camera di Commercio, fornendo loro un ecosistema digitale pronto all'uso fin dal primo giorno di attività ufficiale.

Sotto il profilo procedurale, le tempistiche di ingaggio sono strettamente contingentate. Le domande di aiuto devono essere presentate esclusivamente attraverso il sistema informatico dedicato, noto come Istanze On Line (IOL), a cui si accede dal portale istituzionale della Regione previa autenticazione rigorosa tramite identità digitale (SPID, Carta Regionale dei Servizi, o Carta Nazionale dei Servizi).<sup>8</sup> La finestra temporale per la trasmissione telematica delle pratiche per l'edizione 2026 si apre alle ore 10:00 del 25 febbraio 2026 e si chiude inderogabilmente alle ore 16:00 del 25 marzo 2026.<sup>4</sup> Le procedure amministrative e di istruttoria sono gestite in regime di delega regionale dalle Camere di Commercio

territorialmente competenti, delineando una suddivisione gestionale tra la CCIAA di Pordenone-Udine e la CCIAA della Venezia Giulia, a seconda della specifica localizzazione provinciale in cui ricade l'investimento.<sup>3</sup>

## **La Mappatura delle Spese Ammissibili e il Posizionamento del Web Design**

A netta differenza di altre misure strutturali che richiedono la dimostrazione di complessi e astratti requisiti legati all'innovazione di processo o all'adozione di paradigmi industriali profondi, questo specifico bando giovanile identifica la creazione di asset digitali e comunicativi come una spesa di investimento primaria, essenziale per la nascita di una nuova attività. Le disposizioni normative attuative prevedono esplicitamente e nominalmente un'ampia gamma di coperture finanziarie.

In primo luogo, per quanto concerne gli investimenti digitali diretti, il bando include in modo inequivocabile le spese per la progettazione, lo sviluppo e la messa in opera di siti internet e piattaforme e-commerce, aggregandole con le relative consulenze tecniche preliminari.<sup>4</sup> Il legislatore ha tuttavia posto un perimetro finanziario preciso: per la specifica voce relativa alla creazione di siti internet e sistemi di commercio elettronico, è previsto un limite massimo di spesa ammissibile fissato a 10.000 euro.<sup>4</sup> Oltre all'architettura web propriamente detta, sono pienamente ammissibili i costi sostenuti per l'acquisizione di software, inclusi quelli erogati in modalità abbonamento (SaaS) per il periodo di eleggibilità del progetto, nonché per licenze d'uso, brevetti industriali e trasferimento di know-how.<sup>4</sup>

Un ulteriore livello di profondità strategica è offerto dall'analisi delle spese agevolabili specificamente riservate alle start-up giovanili, definite dal bando come imprese regolarmente costituite da non più di sessanta mesi. Per queste realtà in fase di primo impianto, il raggio d'azione dell'agevolazione si espande in modo considerevole. Oltre agli impianti, agli arredi, ai macchinari, alle attrezzature e agli automezzi ad uso esclusivo aziendale, le start-up possono rendicontare gli onorari notarili legati alla costituzione e le consulenze per la stesura del business plan, con un massimale di 10.000 euro.<sup>4</sup> Sono altresì ammissibili le spese relative all'adeguamento o alla ristrutturazione dei locali aziendali fino a un picco di 40.000 euro, i costi di locazione immobiliare per un massimo di dodici mesi fino a 15.000 euro, i diritti di ingresso per reti in franchising, e le spese di istruttoria o per il rilascio di garanzie e fideiussioni necessarie all'ottenimento di finanziamenti bancari.<sup>4</sup>

Sempre per le start-up under 60 mesi, vi è una voce di spesa cruciale per il comparto della comunicazione: le campagne pubblicitarie di avvio, la creazione del logo aziendale e la strutturazione dell'immagine coordinata sono ammesse a contributo con un limite massimo di spesa indipendente pari a 10.000 euro, così come le spese per l'organizzazione di campagne di crowdfunding e l'acquisto di servizi presso centri di coworking regolarmente accreditati.<sup>4</sup> Questa frammentazione dei massimali indica chiaramente che un'agenzia strutturata può offrire non solo il sito web (massimizzando il plafond dei 10.000 euro dedicati), ma può

parallelamente acquisire la commessa per la brand identity e le campagne di lancio, attingendo al secondo plafond da 10.000 euro dedicato alla pubblicità di avvio.

## **Intensità dell'Aiuto, Retroattività e Architettura Finanziaria**

L'agevolazione generata dalla L.R. 3/2021 si materializza sotto forma di contributo a fondo perduto, configurandosi come un'iniezione di liquidità che non richiede alcuna restituzione futura. L'intensità dell'aiuto è calcolata nella misura fissa del 50% delle spese ritenute formalmente ammissibili in sede di istruttoria.<sup>4</sup> L'architettura finanziaria del bando impone precise soglie di sbarramento per garantire l'impatto macroeconomico dei progetti: l'investimento complessivo minimo presentato dall'impresa non può risultare inferiore alla quota di 10.000 euro, mentre il contributo massimo erogabile da parte dell'amministrazione è bloccato a 40.000 euro, corrispondente a un progetto di investimento totale pari o superiore a 80.000 euro.<sup>4</sup>

Le implicazioni strategiche di secondo ordine derivanti da questi vincoli matematici sono profonde per un'agenzia IT. Qualora si proponga la realizzazione di una piattaforma e-commerce del valore di 10.000 euro, il cliente finale maturerà il diritto a recuperare 5.000 euro a fondo perduto. Poiché il progetto raggiunge la soglia minima di investimento, la domanda è teoricamente presentabile da sola. Tuttavia, per massimizzare il ritorno sull'investimento e giustificare l'impegno burocratico della pratica, l'agenzia web ha l'eccezionale opportunità di orchestrare consorzi informali con altri fornitori strategici del territorio. Mettendo in rete consulenti per la sicurezza sul lavoro, fornitori di hardware, arredatori e professionisti notarili, l'agenzia può agire da aggregatore, aiutando il cliente giovanile a superare agevolmente le soglie minime e a presentare un piano d'impresa organico, multidisciplinare e ad alto potenziale di punteggio.<sup>4</sup>

Ancor più dirompente è l'apertura normativa alla retroattività delle spese. Il regolamento stabilisce che sono ammissibili anche i costi sostenuti dall'impresa nei 36 mesi antecedenti alla data formale di presentazione della domanda.<sup>4</sup> Questa clausola trasforma il bando in uno strumento di fidelizzazione commerciale senza precedenti: un'agenzia web può legittimamente ricontattare i propri clienti under 40 a cui ha già sviluppato e fatturato un sito web negli ultimi due anni, informandoli che quella fattura già pagata può essere inserita nel bando odierno per recuperare il 50% della liquidità, a patto che l'impresa integri la domanda con nuovi investimenti (ad esempio, nuovi moduli software o campagne di comunicazione) per raggiungere la fatidica soglia minima dei 10.000 euro totali.<sup>4</sup>

## **Il Contributo per l'Internazionalizzazione delle Imprese 2025-2026: Paradigmi di Espansione Digitale**

Quando un'impresa cliente ha superato la delicata fase di avvio e mira a consolidare la propria posizione espandendo la propria rete commerciale oltre i confini nazionali, il Bando per l'Internazionalizzazione delle Imprese si configura come il veicolo di finanza agevolata più

potente e strutturato a disposizione nel panorama della Regione Friuli Venezia Giulia.<sup>12</sup> Emanato in conformità al Capo VIII della Legge Regionale 2/1992 e disciplinato dal Regolamento approvato con DPReg. 127/2022, questo strumento è dotato di una copertura finanziaria rilevante, con risorse complessive stanziate che superano i 4 milioni di euro, a dimostrazione della centralità dell'export nelle politiche di sviluppo territoriale.<sup>5</sup>

## **Requisiti Soggettivi di Ammissione e Parametri di Accesso**

L'accesso a queste ingenti risorse è rigorosamente riservato alle micro, piccole e medie imprese che risultino formalmente iscritte al Registro Imprese, siano attive e mantengano la propria sede legale o, in alternativa, un'unità operativa nel territorio del Friuli Venezia Giulia.<sup>12</sup> È inoltre requisito essenziale che in tale sede regionale siano stabilmente collocati il personale dipendente e i mezzi strumentali che vengono abitualmente utilizzati per l'esercizio dell'attività di produzione dei beni o per l'erogazione dei servizi in relazione ai quali viene presentato l'ambizioso progetto di espansione internazionale.<sup>12</sup> Le istanze di contributo devono essere inoltrate in via esclusivamente telematica, sempre tramite il sistema IOL con autenticazione forte, all'interno di una finestra temporale che si apre alle ore 10:00 del 12 febbraio 2026 e si chiude alle ore 16:00 del 12 maggio 2026.<sup>5</sup>

## **L'Internazionalizzazione Digitale come Vettore di Crescita e Opportunità per le Web Agency**

L'articolo 7 del Regolamento regionale 127/2022 cristallizza un passaggio epocale nella giurisprudenza agevolativa regionale, sancendo formalmente l'"internazionalizzazione digitale" come una delle due macro-iniziative inequivocabilmente ammissibili a contributo, affiancandola alla più tradizionale partecipazione fisica a fiere ed esposizioni internazionali.<sup>12</sup> Questa evoluzione normativa dimostra la piena e matura consapevolezza da parte del legislatore regionale che la proiezione commerciale verso l'estero non si attua più esclusivamente attraverso la mobilità fisica, ma transita inderogabilmente attraverso architetture digitali complesse, scalabili e multilingua.

Le voci di spesa giudicate eleggibili in questo preciso ambito sono dettagliate con precisione chirurgica all'interno dell'articolo 9 del suddetto regolamento e delineano un perimetro di azione vastissimo per le società di Information Technology.<sup>5</sup> Al primo posto figura la realizzazione di iniziative strutturate di commercio elettronico, che si traduce nella progettazione, implementazione e messa in produzione di piattaforme e-commerce appositamente ingegnerizzate per la vendita transfrontaliera, siano esse orientate al mercato B2B o ai consumatori finali B2C.<sup>5</sup> Parallelamente, sono ammesse tutte le attività di promozione e marketing digitale espressamente indirizzate a specifici mercati esteri, includendo le strategie SEO e SEM multilingua, il content marketing localizzato e l'advertising su network internazionali.<sup>5</sup>

Il legislatore finanzia inoltre l'utilizzo di piattaforme digitali complesse necessarie per la

partecipazione a eventi fieristici virtuali, la creazione di percorsi espositivi digitalizzati, nonché la predisposizione di ambienti sicuri per incontri di business matching.<sup>5</sup> Risulta altresì ammissibile l'acquisizione di dotazioni tecnologiche finalizzate allo sviluppo e all'integrazione di sistemi di videoconferenza ad alta affidabilità e all'interazione digitale avanzata con i lead internazionali, supportando la fornitura di servizi digitali altamente specializzati.<sup>5</sup>

Un elemento normativo di cruciale importanza, che funge da barriera qualitativa all'ingresso, riguarda le spese legate all'acquisizione di consulenze e studi di fattibilità per l'internazionalizzazione digitale.<sup>5</sup> I regolamenti impongono che la dimostrazione delle competenze dei fornitori sia inoppugnabile: i consulenti esterni impiegati dalle imprese (spesso inquadrabili come Temporary Export Manager o Digital Export Manager) devono obbligatoriamente comprovare la propria pregressa esperienza professionale. Questo vincolo si traduce nella necessità di compilare l'Allegato 8 del bando, fornendo un curriculum dettagliato del personale specializzato dal quale si evinca chiaramente un'esperienza documentata nella prestazione di servizi analoghi pari ad almeno trentasei mesi, anche non continuativi.<sup>11</sup> Questa restrizione assicura che i fondi pubblici vengano gestiti da professionisti affermati, precludendo l'accesso a operatori improvvisati e garantendo alle agenzie digitali consolidate un vantaggio competitivo inattaccabile.

## **Tetti Finanziari e Analisi degli Impatti Strategici di Terzo Ordine**

Il bando per l'internazionalizzazione opera secondo logiche di finanza d'impresa di spessore nettamente superiore rispetto alle misure di primo impianto. La soglia minima di spesa ammissibile per poter presentare la domanda è fissata rigorosamente a 15.000 euro.<sup>5</sup> L'intensità del contributo a fondo perduto erogato dalla Regione è pari al 50% dei costi giudicati eleggibili, con un tetto massimo concedibile che raggiunge la notevole cifra di 100.000 euro per singola impresa, limite generato a fronte di un investimento complessivo rendicontabile pari a 200.000 euro.<sup>5</sup>

L'implicazione strategica di terzo ordine derivante da questa architettura finanziaria è evidente e trasformativa. La soglia minima di 15.000 euro funge da filtro naturale per la qualificazione dei progetti tecnologici. Un'agenzia web non può presentarsi su questo bando proponendo il classico "sito vetrina" istituzionale; deve necessariamente progettare e ingegnerizzare ecosistemi complessi ad alto valore aggiunto. Parliamo di piattaforme e-commerce profondamente integrate con i sistemi ERP e CRM aziendali, dotate di gateway di pagamento internazionali capaci di gestire molteplici valute, moduli per il calcolo automatico delle accise doganali e delle aliquote IVA estere, sistemi di traduzione professionale e architetture informative pronte per l'implementazione di imponenti strategie di inbound marketing oltre confine. Il bando impone di fatto un salto di qualità metodologico all'agenzia fornitrice, costringendola a evolversi da mero esecutore di codice informatico a partner strategico essenziale per lo sviluppo dell'export digitale.

In aggiunta, il regolamento prevede che in caso di parità di punteggio qualitativo tra le

domande presentate, le istruttorie vengano classificate in graduatoria seguendo l'ordine crescente dell'importo di aiuto ammissibile richiesto.<sup>5</sup> Questo meccanismo, apparentemente contorto intuitivo, incentiva la presentazione di progetti ampi e strutturati rispetto a istanze marginali, premiando le visioni industriali a lungo termine e favorendo l'assorbimento di grandi commesse tecnologiche da parte del settore IT locale.

## **Le Direttive Settoriali: Il Comparto Artigiano e le Misure del CATA FVG**

Il tessuto economico artigiano del Friuli Venezia Giulia, pilastro fondamentale del sistema produttivo regionale, è destinatario di risorse agevolate specifiche e verticali, veicolate amministrativamente attraverso il Centro di Assistenza Tecnica per le Imprese Artigiane (CATA FVG). A testimonianza del forte impegno politico verso questo comparto, l'Assessorato regionale alle Attività Produttive ha confermato una robusta iniezione di fondi per il proseguo delle attività, con uno stanziamento che si attesta attorno ai 7 milioni di euro per garantire la continuità operativa dei canali contributivi.<sup>2</sup> Il filone di gran lunga più interessante per le aziende operanti nel settore dell'Information Technology è la linea di contributo rubricata come "Ammodernamento Tecnologico".

### **Requisiti Soggettivi e Dinamiche Cronologiche di Sportello**

L'accesso a queste specifiche risorse è un'esclusiva rigorosamente riservata alle micro, piccole e medie imprese, nonché ai consorzi e alle società consortili, che risultino formalmente iscritti all'Albo provinciale delle imprese artigiane.<sup>15</sup> Per quanto attiene alla temporalità, i bandi gestiti dal CATA operano tipicamente con logiche di procedimento valutativo a sportello: l'istruttoria delle domande avviene rispettando il rigido ordine cronologico di presentazione telematica e prosegue fino al totale esaurimento delle risorse finanziarie disponibili a bilancio.<sup>16</sup> Sebbene le finestre di presentazione primaria delle domande per l'anno precedente si siano chiuse a fine dicembre (coprendo spese rendicontabili a partire dal 1° gennaio 2024), le recenti direttive dell'Assessorato hanno rassicurato il comparto confermando il mantenimento e il rifinanziamento dei medesimi canali contributivi anche per il 2026 e 2027.<sup>2</sup> Questo approccio garantisce una pianificazione pluriennale degli investimenti strutturali e permette alle agenzie web di inserire l'ammodernamento tecnologico artigiano all'interno di pipeline di vendita a lungo termine.

### **Il Complesso Inquadramento dell'Asset "Sito Web" e l'Innovazione di Processo**

A differenza della flessibilità riscontrata nel bando Start-up Giovanili o dell'orientamento commerciale puro del bando Internazionalizzazione, l'ammissibilità dello sviluppo di un sito web all'interno delle maglie regolatorie del CATA è assoggettata a vincoli concettuali severi ed estremamente rigorosi. Il regolamento attuativo emesso dalla Regione stabilisce in modo

inequivocabile che le spese, per essere approvate in sede di rendicontazione, devono essere strettamente e organicamente dirette a introdurre all'interno del processo aziendale tangibili "innovazioni di prodotto e di processo".<sup>8</sup>

La normativa ammette esplicitamente l'acquisto di Hardware e beni immateriali come Software e relative licenze d'uso, a condizione che siano rigorosamente nuovi di fabbrica e presentino un valore unitario pari o superiore alla soglia dei 100 euro al netto dell'IVA.<sup>8</sup> Parallelamente, sono ammissibili le spese per l'installazione e la profonda personalizzazione dei software, purché l'importo della prestazione tecnica sia pari o superiore ai 300 euro, riflettendo la necessità di implementazioni di un certo spessore tecnologico.<sup>8</sup> Tuttavia, il legislatore si è premurato di escludere espressamente, inserendole nelle categorie non ammissibili, le spese correnti e continuative quali i canoni di manutenzione, i costi di hosting ricorrenti, le consulenze generiche continuative e, in particolar modo, le spese di natura prettamente pubblicitaria o comunicativa.<sup>8</sup>

L'analisi del rischio strategico per le agenzie web su questo fronte è di cruciale importanza. La mera progettazione e realizzazione di un sito web di natura puramente statica, comunemente definito "sito vetrina" o *brochureware*, il cui unico scopo sia quello di fornire una presenza online di base e presentare i contatti dell'artigiano al pubblico, rischia quasi certamente di incorrere in una bocciatura totale o parziale in sede di istruttoria tecnica regionale. In questi casi, infatti, viene a mancare in modo palese il requisito fondante imposto dal legislatore: la comprovata presenza di un'innovazione di processo.

Per superare indenni l'esame della commissione esaminatrice, l'agenzia IT è chiamata a compiere uno sforzo di ingegnerizzazione semantica e tecnica della fornitura, che deve essere concepita, descritta a preventivo e realizzata sotto le mentite spoglie (ma tecnicamente ineccepibili) di una "piattaforma software personalizzata" volta a rivoluzionare i flussi di lavoro dell'impresa artigiana. A titolo puramente esemplificativo, non si proporrà un sito web, ma lo sviluppo di un portale applicativo B2B ad accesso riservato per l'acquisizione digitale degli ordini da parte dei rivenditori, in grado di interfacciarsi e integrarsi nativamente tramite API con i sistemi software di taglio a controllo numerico (CNC) presenti nella falegnameria del cliente. Un'alternativa parimenti valida consiste nella programmazione di un applicativo web (Web App) accessibile da cloud per la preventivazione parametrica automatizzata, in grado di azzerare i tempi di elaborazione manuale e di consentire il tracciamento in tempo reale dello stato di avanzamento delle commesse da parte del cliente finale.<sup>8</sup> Soltanto laddove il fornitore sia in grado di dimostrare empiricamente un effettivo ed evidente efficientamento dei processi aziendali interni (quali la drastica riduzione dei tempi operativi, l'automazione dei flussi documentali e l'abbattimento strutturale del tasso di errori umani), il progetto basato su tecnologie web diviene solido e inattaccabile in fase di analisi e liquidazione del contributo.

## **Intensità dell'Aiuto e Meccanismi Sofisticati di Premialità**

Il contributo base a fondo perduto erogato dal CATA è normato in misura pari al 30% delle spese giudicate ammissibili, le quali devono obbligatoriamente ricadere all'interno di un

corridoio finanziario ben preciso, variando da una spesa minima ammissibile di 3.000 euro fino a raggiungere una spesa massima ammissibile di 25.000 euro.<sup>8</sup> Qualora il progetto si assesti sul limite massimo, il contributo base garantito equivarrà a 7.500 euro.

Nondimeno, il legislatore regionale ha introdotto all'interno del testo normativo un sofisticato e stratificato meccanismo di maggiorazioni percentuali, teso a favorire specifiche categorie di imprenditori considerati strategici o operanti in condizioni di minor vantaggio strutturale. L'intensità dell'aiuto lievita automaticamente dal 30% al 40% qualora l'istruttoria accerti che l'impresa artigiana richiedente appartiene alla categoria dell'imprenditoria giovanile, rientra nelle definizioni di imprenditoria femminile, oppure qualora la sua sede operativa risulti territorialmente localizzata all'interno di zone classificate come a svantaggio socio-economico (tipicamente le aree montane o marginali della regione).<sup>8</sup> Inoltre, il legislatore premia i comportamenti virtuosi e trasparenti: il possesso ufficiale del cosiddetto "rating di legalità" conferisce il diritto all'attribuzione di un ulteriore 5% di contributo integrativo.<sup>8</sup> L'effetto combinato di queste disposizioni porta il potenziale finanziamento massimo ottenibile a coprire il 45% a fondo perduto dell'intero investimento tecnologico, trasformando l'ammodernamento informatico da spesa gravosa a investimento sostenuto in maniera decisiva dall'attore pubblico regionale.

## **Le Risorse per il Settore Terziario: I Contributi del CATT FVG**

Parallelamente alla rete di assistenza e supporto finanziario costruita intorno al CATA per il mondo dell'artigianato, l'immenso settore del terziario, comprendente le attività commerciali, le strutture turistiche e l'ampia gamma delle imprese di servizi del Friuli Venezia Giulia, risulta organicamente assistito dal CATT FVG (Centro di Assistenza Tecnica alle Imprese del Terziario). Il fondamento giuridico dell'operato del CATT risiede nelle disposizioni contenute nell'articolo 100 della fondamentale Legge Regionale 29/2005 e nelle sue successive integrazioni e modifiche normative.<sup>17</sup>

## **Il Ruolo Centrale della Linea 4 nell'Ecosistema E-commerce**

Tra le diverse ramificazioni del quadro agevolativo gestito dal CATT FVG, emerge con forza dirompente il filone contributivo specificamente strutturato per assistere il commercio di prossimità tradizionale e l'industria dell'accoglienza turistica nella vitale e non più rinviabile transizione verso modelli di business di natura omnicanale.<sup>19</sup> All'interno della rigorosa architettura strutturale di questo specifico bando, la sezione operativa denominata **Linea 4** è espressamente, e in modo univoco, rubricata sotto il titolo di: "Acquisto e attivazione di tecnologie e-commerce".<sup>19</sup>

L'agevolazione prevista all'interno della Linea 4 si sostanzia nell'erogazione di un contributo a fondo perduto pari al 45% della spesa che l'azienda del terziario ha effettivamente sostenuto e

quietanzato.<sup>19</sup> Per poter accedere a questa linea di credito a fondo perduto, l'impianto normativo impone alle MPMI commerciali o turistiche di garantire un volume di investimento tecnologico minimo pari a 5.000 euro, stabilendo contestualmente un tetto massimo di spesa eleggibile che si spinge fino all'imponente soglia dei 75.000 euro.<sup>19</sup> Questo significa che, a fronte di un progetto di riorganizzazione digitale e vendita online del valore di 75.000 euro, un operatore turistico o commerciale regionale può maturare il diritto a incassare ben 33.750 euro di liquidità diretta erogata dall'ente preposto.

L'implicazione strategica di secondo ordine insita in questa misura assume i contorni di un vero e proprio volano per l'economia digitale locale. La Linea 4 democratizza in modo radicale l'accesso alle complesse infrastrutture del commercio elettronico per tutto il comparto del retail tradizionale del Friuli Venezia Giulia. Da un punto di vista tattico, le agenzie web operanti sul territorio hanno la possibilità di progettare, pacchettizzare e commercializzare su larga scala soluzioni di e-commerce semi-standardizzate o customizzate, proponendo ticket di ingresso che oscillano strategicamente tra i 5.000 e gli 8.000 euro.<sup>19</sup> In fase di trattativa commerciale, la consapevolezza di poter rassicurare il negoziante locale, l'albergatore o il ristoratore sul fatto che riceverà un rapido e garantito ristoro finanziario pari al 45% della fattura emessa funge da acceleratore decisivo per la chiusura del contratto. Se si allarga l'orizzonte analitico e si considera la vastità, la capillarità e l'importanza strategica del settore terziario in Friuli Venezia Giulia (un territorio caratterizzato da un forte turismo costiero, da un florido comparto enogastronomico collinare e da un esteso sistema di accoglienza turistica montana, uniti a una fitta rete di commercio al dettaglio), questa linea di finanziamento rappresenta un autentico oceano blu per lo sviluppo di marketplace locali federati, sistemi di booking diretto ad alte prestazioni, piattaforme di delivery integrate e gestionali avanzati. L'adozione massiccia di queste tecnologie, agevolata dal contributo regionale, persegue inoltre un importante obiettivo di politica economica: ridurre in modo sensibile l'estrema dipendenza e la sottomissione contrattuale degli operatori turistici e commerciali locali nei confronti delle gigantesche Online Travel Agencies (OTA) internazionali e dei colossi globali della distribuzione online, restituendo marginalità e controllo dei dati alle MPMI del territorio.

## **L'Ecosistema Camerale e Nazionale: I Voucher Digitali 4.0 e la Doppia Transizione**

A completamento dell'impalcatura dei finanziamenti puramente regionali, le Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura emettono annualmente, sotto l'egida e le direttive strategiche di Unioncamere, specifici bandi denominati "Voucher Digitali 4.0".<sup>21</sup> Nelle più recenti edizioni, la ratio di questi strumenti si è evoluta, spostando il focus dal semplice ammodernamento tecnologico al più complesso paradigma della cosiddetta "doppia transizione", che mira a fondere indissolubilmente il concetto di innovazione digitale con i principi imprescindibili della sostenibilità e dell'efficientamento ecologico ed energetico.<sup>23</sup> Sebbene i bandi relativi all'annualità 2025 abbiano concluso la loro fase di raccolta delle istanze nell'ultimo trimestre dell'anno (a titolo di esempio, lo sportello della CCIAA di Pordenone-Udine

si è chiuso ufficialmente il 2 settembre 2025<sup>21</sup>, mentre la finestra della CCIAA della Venezia Giulia è spirata il 30 ottobre 2025<sup>22</sup>), la loro consolidata natura strutturale e la ciclicità ricorrente di queste erogazioni impongono la loro rigorosa inclusione in qualsiasi piano strategico e commerciale di lungo respiro per l'anno 2026.<sup>22</sup>

## Il Modello a "Doppio Voucher" della CCIAA Pordenone-Udine

Il bando intitolato "Voucher Digitali e Transizione Energetica", emanato e gestito dalla Camera di Commercio di Pordenone-Udine, ha previsto nell'ultima iterazione lo stanziamento di un solido plafond iniziale pari a 250.000 euro, destinato all'erogazione di contributi in conto capitale a fondo perduto in grado di raggiungere la straordinaria percentuale del 70% per supportare l'acquisizione di beni tangibili, software e servizi tecnologici avanzati.<sup>21</sup> L'architettura amministrativa di questo specifico bando opera basandosi su due scaglioni di finanziamento rigidi e predefiniti, concepiti per adattarsi alla diversa magnitudo dimensionale dei progetti presentati dalle MPMI<sup>28</sup>:

- **Voucher di tipologia A:** Prevede l'erogazione di un contributo fisso pari a 5.000 euro a fronte della dimostrazione di una spesa minima sostenuta di 7.142,86 euro (rigorosamente IVA esclusa).
- **Voucher di tipologia B:** Prevede l'erogazione di un contributo fisso raddoppiato pari a 10.000 euro a fronte della dimostrazione di una spesa minima sostenuta pari a 14.285,72 euro (rigorosamente IVA esclusa).

Dal punto di vista della classificazione delle spese eleggibili, vi è un'osservazione critica da tenere in massima considerazione in fase di progettazione. Le normative impongono che i costi sostenuti e rendicontati debbano afferire in modo inequivocabile all'adozione delle cosiddette "tecnologie di innovazione digitale 4.0", un elenco puntuale che include voci quali il cloud computing di livello enterprise, l'integrazione pervasiva della cybersicurezza aziendale, l'implementazione di sistemi di Big Data Analytics, l'adozione di intelligenza artificiale applicata ai processi, e la robotica collaborativa.<sup>23</sup> Allo stesso modo, sono incentivati in ottica di "doppia transizione" gli investimenti per l'efficientamento energetico e per i sistemi di autoproduzione da fonti rinnovabili (FER), includendo la partecipazione attiva alle neonate Comunità Energetiche Rinnovabili (CER).<sup>23</sup>

Per quanto riguarda il comparto dello sviluppo web, questo recinto normativo così stringente impone una riflessione: le piattaforme e-commerce o i portali web possono essere considerati ammissibili a patto che l'agenzia fornitrice sia in grado di dimostrare, in sede di perizia o di relazione tecnica, una loro profonda, nativa e bidirezionale integrazione con i sistemi informativi centrali dell'azienda (gestionali ERP, sistemi MES di fabbrica) o che, per via indiretta, il progetto web poggi su architetture server cloud a bassissimo impatto ambientale e certificate green, collegandosi così ai requisiti trasversali della transizione ecologica.<sup>23</sup> Il bando, per sua natura statutaria, rifugge dal finanziare la mera spesa in comunicazione o i siti web puramente discorsivi e avulsi dai flussi informativi aziendali.

## **Il Modello ad Alta Intensità della CCIAA Venezia Giulia e il Supporto Nazionale**

Il bando analogo e parallelo operante sulle ex province di Trieste e Gorizia, gestito dalla Camera di Commercio della Venezia Giulia, ha storicamente adottato una filosofia di intervento parzialmente diversa, prevedendo un'intensità di contributo a fondo perduto ancora più generosa, capace di assorbire fino all'80% dei costi giudicati ammissibili in fase istruttoria, pur imponendo un tetto massimo di erogazione assoluto pari a 5.000 euro per singola impresa partecipante.<sup>22</sup> Questo incentivo camerale si focalizza fortemente sulla copertura degli oneri derivanti da consulenze specialistiche di alto livello e dall'erogazione di percorsi formativi diretti al personale dipendente, nonché sullo studio e lo sviluppo di nuovi modelli di business basati sul potenziale insito nelle tecnologie digitali, sempre in stretta e coerente attuazione dei dettami sanciti dal Piano Nazionale Impresa 4.0.<sup>22</sup> A livello operativo, le domande vengono sottoposte a valutazione attraverso il classico meccanismo a sportello, seguendo il rigido ordine cronologico di arrivo delle PEC aziendali; questa procedura operativa favorisce in maniera preponderante le imprese (e le relative agenzie di consulenza) che si dimostrano più rapide ed efficienti nella complessa strutturazione tecnica e amministrativa dell'istanza di contributo all'apertura dello sportello telematico.<sup>22</sup>

In un'ottica di completamento del quadro agevolativo a disposizione delle imprese del FVG, non si può omettere l'impatto degli strumenti di natura nazionale. Tra questi spicca il "Bonus Export Digitale Plus", una misura gestita centralmente dall'agenzia nazionale Invitalia su mandato e promozione congiunta del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dell'Agenzia ICE.<sup>31</sup> Questo bonus, rivolto peculiarmente alle micro e piccole imprese operanti in via esclusiva nel settore manifatturiero e localizzate sull'intero territorio nazionale, eroga fondi diretti per sostenere l'acquisto di soluzioni e architetture digitali avanzate per l'export internazionale.<sup>31</sup> Tuttavia, il meccanismo di funzionamento del Bonus Export Digitale Plus impone un requisito di sbarramento formidabile per i fornitori: le spese risultano ammissibili e rendicontabili unicamente qualora l'impresa beneficiaria provveda ad acquistare i servizi o le piattaforme tecnologiche esclusivamente presso società fornitrice che si siano preventivamente ed esplicitamente iscritte a un apposito elenco ministeriale delle "Società fornitrice di soluzioni digitali per l'export", previa dimostrazione dei propri requisiti tecnici e patrimoniali attraverso l'accesso a una piattaforma informatica dedicata nei periodi stabiliti.<sup>31</sup>

## **Tabella di Sintesi Comparativa e Strutturale degli Strumenti Finanziari (Anno 2026)**

Al fine di favorire un orientamento tattico immediato, scientifico e scevro da ambiguità interpretative, si propone di seguito una tassonomia strutturata che pone a confronto i limiti finanziari, le intensità di aiuto e le prerogative di base degli strumenti precedentemente e profondamente analizzati. Questa schematizzazione risulta cruciale per la costruzione dei flussi

di pre-valutazione dei clienti da parte delle agenzie informatiche.

Identificativo della Misura e Soggetto Erogatore	Identikit del Settore Target e Requisiti di Base	Intensità del Contributo a Fondo Perduto	Soglia di Spesa Minima Ammissibile	Contributo Massimo Erogabile per Singola Istanza	Parametri di Ammissibilità Specifici per Sviluppo Web / E-commerce
<b>Bando Imprese e Start-up Giovanili (Regione FVG)</b>	Imprese costituite o a prevalente conduzione under-40	50% netto dei costi ammissibili	10.000 €	40.000 € (su un investimento totale di 80.000 €)	Lo sviluppo web ed e-commerce è esplicitamente ammesso e normato con un plafond dedicato massimo di 10.000 €. <sup>4</sup>
<b>Bando Internazionalizzazione (CCIAA su delega Regionale)</b>	PMI del territorio FVG con solida propensione strategica all'Export	50% netto dei costi ammissibili	15.000 €	100.000 € (su un investimento totale di 200.000 €)	Pienamente ammissibile esclusivamente per e-commerce e piattaforme digitali complesse orientate e localizzate per l'estero. <sup>5</sup>

<b>Contributi Sviluppo Terziario - Linea 4 (CATT FVG)</b>	Imprese del Commercio , Turismo, Accoglienza e Servizi	45% netto dei costi ammissibili	5.000 €	Fino a 33.750 € (calcolato sul massimale di 75.000 € di spesa ammissibile )	Esplicitamente e verticalmente ammesso dalla norma per l'acquisto e l'attivazione di tecnologie votate all'e-commerce. <sup>19</sup>
<b>Ammodernamento Tecnologico di Settore (CATA FVG)</b>	Imprese iscritte all'Albo Provinciale delle Imprese Artigiane	Dal 30% fino al 45% (previa attivazione dei meccanismi di premialità incrociata)	3.000 €	Fino a 11.250 € (calcolato sul massimale normato di 25.000 € di spesa ammissibile )	Il sito web o portale è ammissibile esclusivamente se ingegnerizzato come software gestionale/applicativo capace di generare e dimostrare vera innovazione di processo. <sup>8</sup>
<b>Voucher Digitali Transizione 4.0 (CCIAA Pordenone -Udine)</b>	Tutte le tipologie di MPMI localizzate nelle ex province di PN e UD	Fino al 70% dei costi ammissibili (tramite sistema di voucher scaglionati)	7.142,86 €	10.000 € (nel caso di conseguimento dei parametri per il Voucher tipologia B)	L'asset digitale è ammissibile a contributo solo se profondamente e tecnicamen

					te integrato ai complessi paradigmi digitali normati in Impresa 4.0 o alla transizione energetica. <sup>2</sup> <sup>3</sup>
<b>Voucher Digitali Innovazione (CCIAA Venezia Giulia)</b>	Tutte le tipologie di MPMI localizzate nelle ex province di TS e GO	Fino all'80% dei costi ammissibili presentati a preventivo	Non definita esplicitamente una soglia minima di sbarramento all'ingresso	5.000 € come tetto massimo erogabile per singola impresa richiedente	Prevalentemente ammissibile per consulenze specialistiche, studi di fattibilità formativi e sviluppo architettonico e di nuovi modelli di business di natura digitale. <sup>22</sup>

## Dinamiche Regolatorie e Rigorosi Meccanismi di Conformità (Compliance Burocratica)

La profonda e articolata conoscenza del quadro agevolativo, pur costituendo la *conditio sine qua non* per intercettare l'opportunità finanziaria, si rivela un esercizio sterile e potenzialmente dannoso qualora non sia accompagnata da una padronanza altrettanto rigorosa delle metodologie di integrazione operativa e procedurale. Il mercato della finanza agevolata in Italia, e nello specifico in Friuli Venezia Giulia, è storicamente e ineluttabilmente permeato da una rigidissima e stratificata burocrazia procedurale.<sup>8</sup> Le agenzie informatiche e le software house che intendono tramutare la "vendita agevolata" in una *business unit* strutturata sono chiamate al gravoso, ma indispensabile, compito di ingegnerizzare i propri flussi operativi, contabili e amministrativi in totale e assoluta aderenza ai mutevoli dettami normativi sia di emanazione europea che di declinazione regionale. Tale allineamento millimetrico rappresenta l'unica via

percorribile per garantire non solo la teorica cantierabilità del progetto IT, ma soprattutto l'effettiva liquidabilità finale del contributo a fondo perduto sul conto corrente del proprio cliente, salvaguardando così la propria reputazione e assicurandosi i saldi fattura.

## **L'Impatto Performativo del Paradigma "De Minimis" (Nuovo Regolamento UE 2023/2831)**

Sotto l'aspetto macro-normativo, si rileva come la quasi totalità degli strumenti di erogazione e finanziamento sino a qui analizzati nel dettaglio (dal Bando Internazionalizzazione regionale ai Voucher delle Camere di Commercio, passando per i contributi artigiani del CATA) incanalati le proprie risorse finanziarie soggiacendo al rigoroso e cogente regime di aiuti noto come "de minimis".<sup>8</sup> È di cruciale importanza annotare che il quadro normativo sovranazionale ha subito un recente assestamento strutturale: l'entrata in vigore del nuovo Regolamento (UE) 2023/2831, pienamente operativo a partire dal 1° gennaio 2024, ha determinato un innalzamento strategico del tetto massimo degli aiuti configurabili sotto tale regime concedibili a una singola e identificata "impresa unica", portandolo alla soglia dei 300.000 euro valutati su un arco temporale di riferimento pari a tre anni.<sup>22</sup>

Sebbene il fornitore tecnologico o l'agenzia web non debba occuparsi direttamente e in prima persona della contabilità analitica di tale aspetto per conto terzi, ha il preciso dovere fiduciario e l'assoluta convenienza commerciale di istruire preventivamente il proprio prospect (oppure di interfacciarsi con il commercialista o revisore contabile del cliente) affinché venga esperita una meticolosa verifica del "plafond de minimis" ancora effettivamente residuo e capiente in capo all'impresa, consultando il portale ufficiale del Registro Nazionale degli Aiuti di Stato (RNA). La presenza di un cliente che abbia inopinatamente saturato il proprio plafond triennale attraverso passate e ingenti agevolazioni determinerà ineluttabilmente il rigetto dell'istanza in sede di istruttoria iniziale, vanificando settimane di progettazione preliminare, preventivazione e strutturazione dell'offerta, indipendentemente dall'altissima bontà tecnologica o dall'indiscutibile carica innovativa del progetto web sottoposto al vaglio della commissione.<sup>12</sup>

## **Le Ineludibili Regole di Fatturazione e la Rigida Tracciabilità dei Flussi Finanziari**

Addentrandosi nelle pieghe operative dei bandi regionali del Friuli Venezia Giulia, si osserva come i rispettivi e copiosi regolamenti attuativi (a mero titolo esemplificativo, si richiamino le disposizioni contenute nell'art. 11 del fondamentale DPReg 33/2012 afferente alle misure CATA) impongano e sanzionino il mancato rispetto di vincoli ferrei riguardanti la gestione tecnica dei flussi finanziari tra il cliente beneficiario e il fornitore dei servizi informatici.<sup>8</sup> Affinché le spese sostenute dall'azienda possano acquisire lo status di "costi rendicontabili" ed essere ammesse alla fase finale di liquidazione, esse devono obbligatoriamente e congiuntamente conformarsi ai seguenti stringenti paradigmi di natura tecnica e fiscale:

- 1. La Cronologia Assoluta delle Spese:** Le fatture emesse dall'agenzia informatica devono recare una data di emissione e, parimenti, una data di avvenuto pagamento che ricada

matematicamente all'interno delle precise e inflessibili finestre temporali di eleggibilità definite dai singoli avvisi pubblici. Nel caso del Bando Imprese e Start-up giovanili, a titolo di macro-eccezione, il legislatore ha concesso l'ammissibilità retroattiva persino per le fatture emesse e saldate nei 36 mesi cronologicamente antecedenti all'inoltro ufficiale della domanda telematica.<sup>4</sup> Diametralmente opposto è l'approccio adottato per i Voucher I4.0 emanati dalla CCIAA di Pordenone-Udine, ove le spese rendicontabili dovevano obbligatoriamente decorrere a far data dal 1° gennaio dell'anno solare in cui è stato aperto e chiuso il bando stesso, tagliando fuori ogni investimento pregresso.<sup>23</sup>

2. **L'Imperativo Divieto di Pagamento in Contanti o Transazioni di Compensazione:** Qualsiasi tipologia di transazione finanziaria a regolazione delle fatture agevolate deve inderogabilmente essere instradata attraverso strumenti finanziari dotati di assoluta e comprovabile tracciabilità bancaria o postale (bonifico bancario parlante, ricevuta bancaria RI.BA., mandato di addebito diretto SEPA Direct Debit), e deve essere materialmente ordinata ed emessa avvalendosi in via esclusiva del conto corrente aziendale ufficialmente intestato al beneficiario del contributo.<sup>8</sup> Il regolamento regionale, pur manifestando una minima tolleranza, stabilisce che solamente per pagamenti considerati di importo marginale (la cui definizione legale si attesta su una soglia inferiore ai 1.000 euro) sia eccezionalmente ammesso l'utilizzo del denaro contante, il quale deve comunque essere inderogabilmente supportato dall'esibizione di una dichiarazione liberatoria scritta e sottoscritta dal fornitore ricevente.<sup>8</sup> Ad ogni buon conto, le agenzie web più strutturate adottano come policy inderogabile l'accettazione esclusiva di bonifici bancari per le commesse agevolate, blindando a monte e in maniera inattaccabile la compliance della pratica.
3. **La Trascrizione Vincolante dei Codici di Progetto (CUP/CIG) nei Tracciati Telematici:** Ogni qual volta un progetto aziendale supera la fase istruttoria e viene formalmente ammesso a godere dei benefici del finanziamento pubblico, le istituzioni generano e assegnano alla pratica un Codice Unico di Progetto (abbreviato nell'acronimo CUP) e, nei casi pertinenti, un Codice Identificativo Gara (CIG). L'agenzia per lo sviluppo web, nel momento apicale della generazione e dell'invio allo SDI della fattura elettronica (in formato XML) diretta al proprio cliente, è sottoposta all'obbligo di legge di inserire tali codici univoci all'interno delle specifiche e preposte sezioni del tracciato informatico fatturale. La mera dimenticanza, la trascrizione errata o la totale omissione di tale essenziale dato alfanumerico all'interno del file XML originario comporta la regolare, automatica e non sanabile dichiarazione di inammissibilità della spesa fatturata in sede di rendicontazione, cagionando il drammatico e conseguente mancato incasso del contributo a fondo perduto da parte del cliente ormai esposto finanziariamente.

## **Il Peso Decisivo dei Fornitori Qualificati e delle Credenziali degli "Innovation Manager"**

Estendendo l'analisi alle aree agevolative caratterizzate da un tasso di complessità sistematica superiore o da finalità di mercato altamente specialistiche, emerge chiaramente come non sussista una generica presunzione di competenza applicabile a tutti gli operatori del mercato

libero. In determinati contesti bandistici, l'ente erogatore non ritiene sufficiente l'esistenza formale di un fornitore dotato di partita IVA e codice ATECO pertinente, ma esige l'attestazione e la certificazione preventiva di una specifica qualifica o, ancor più restrittivamente, un accreditamento istituzionale iscritto in pubblici registri.

Certamente, per le forniture connesse allo sviluppo di ecosistemi web tradizionali inquadrate all'interno di bandi dai lineamenti generalisti (si veda l'impianto del Bando Imprese Giovanili o delle dotazioni CATT<sup>4</sup>), il mercato dell'offerta risulta totalmente liberalizzato e la qualifica del fornitore è basata sulla libera contrattazione tra le parti, senza ingerenze valutative pregresse. Al contrario, nei perimetri dove i bandi erigono barriere all'alta specializzazione strategica, la legislazione impone vincoli drastici.

Analizzando le maglie del Bando regionale per l'Internazionalizzazione delle Imprese in FVG, si evince in maniera solare come, qualora la fornitura a preventivo esuli dalla semplice stesura del codice e si addentri nella prestazione di servizi consulenziali di altissimo profilo, quali l'*export management* strategico o i processi decisionali del *digital export*, l'inquadramento normativo (nella fattispecie, il menzionato regolamento 127/2022) si faccia perentorio.<sup>11</sup> La Regione esige, senza appello, che il personale o i consulenti di cui il fornitore si avvale per espletare l'incarico professionale forniscano e alleghino agli atti un curriculum vitae di altissima densità formativa (classificato come Allegato 8 del bando telematico). Tale documentazione non può limitarsi all'esposizione delle qualifiche teoriche, ma deve necessariamente costituire prova tangibile e inequivocabile di un'esperienza professionale fattiva, accumulata e documentabile nello specifico e identico campo di intervento oggetto della consulenza agevolata, per un lasso temporale pregresso non inferiore alla soglia psicologica e tecnica dei 36 mesi, pure valutabili in modo non continuativo.<sup>11</sup>

Questo inasprimento normativo persegue l'obiettivo ineludibile di porre in totale sicurezza la spesa pubblica, impedendo derive clientelari o dispersioni di fondi, garantendo che fiumi di liquidità vengano affidati esclusivamente alla gestione di professionisti dall'inossidabile track-record, escludendo di colpo e chirurgicamente l'accesso al mercato agevolato a operatori improvvisati, junior consultant o agenzie neonate prive della necessaria profondità storica. Di riflesso, questo paletto burocratico garantisce alle agenzie digitali consolidate e alle società di consulenza storiche un vantaggio competitivo mostruoso e inattaccabile in fase di chiusura delle commesse di taglio elevato.

A suggello di tale disamina, e pur ampliando temporaneamente il campo di indagine verso il panorama delle misure gestite su scala nazionale, è d'obbligo evidenziare come le iniziative di digitalizzazione propulsive più ambiziose dello Stato centrale abbiano adottato metodologie gemelle. Il Bonus Export Digitale Plus, amministrato nei suoi cicli operativi dalla società Invitalia, esigeva perentoriamente che le fatture per le spese digitali fossero giudicate ammissibili ed erogabili unicamente a condizione che la MPMI beneficiaria si fosse approvvigionata dei servizi o delle piattaforme tecnologiche rivolgendosi esclusivamente a società informatiche e agenzie che, nei mesi precedenti l'avvio del bando, si fossero preventivamente ed esplicitamente

sottoposte a un iter certificativo. Tale iter culminava con l'iscrizione a un apposito, pubblico ed esclusivo elenco ministeriale delle "Società fornitrice di soluzioni digitali per l'export".<sup>31</sup> Solo le società capaci di superare le verifiche dei propri requisiti tecnici, operativi e patrimoniali mediante il caricamento di ponderosa documentazione tramite l'accesso alla piattaforma informatica del dicastero, nelle rigide finestre temporali stabilite dai decreti direttoriali, venivano inserite nella white-list governativa, acquisendo di fatto il diritto a operare sul mercato agevolato.<sup>31</sup> Simili architetture di accreditamento istituzionale per le figure di innovazione dominano anche gli scenari della transizione 4.0, come testimoniato dall'esistenza dell'albo nazionale per gli "Innovation Manager" tenuto presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy o degli equivalenti e affini elenchi gestiti talvolta dalle direzioni regionali.<sup>34</sup>

Le ricadute strategiche insite in tali dettami amministrativi risultano incalcolabili per le web agency, le consulting firm tecnologiche e le software house allocate in Friuli Venezia Giulia. L'impiego di risorse umane e finanziarie allo scopo di ottenere e mantenere i necessari accreditamenti presso queste reti istituzionali di garanzia non deve mai essere considerato alla stregua di un mero vezzo burocratico o di una blanda manovra di public relations aziendali. Costituisce, in termini concreti di sviluppo del business, l'erezione di una formidabile e legittima barriera all'ingresso contro i tentativi di erosione delle quote di mercato da parte dei competitor diretti. Il fatto di potersi fregiare formalmente del titolo di "fornitore accreditato", o di poter schierare risorse umane il cui curriculum ottemperi automaticamente alle draconiane clausole degli allegati regionali, consente in ultimo all'azienda IT di acquisire una rendita di posizione, di marginare su *premium price* giustificati dalla compliance governativa offerta e di operare in uno stato di serena assenza di concorrenza letale su tutto il preziosissimo cluster di clienti che riescono a ottenere l'approvazione delle proprie istanze di contributo pubblico regionale o nazionale.

## **Architettura Strategica d'Agenzia: La Decostruzione e Ricostruzione del Modello di "Go-to-Market Agevolato"**

La pura e passiva consapevolezza dell'esistenza e della disponibilità finanziaria di questi complessi bandi, così come la loro padronanza tecnica, risulta essere un asset sterile e potenzialmente fonte di enormi sprechi di tempo, qualora non venga innervata da una rigorosa metodologia commerciale volta all'integrazione strutturale, organica e misurabile di queste leve finanziarie all'interno del quotidiano processo e dell'imbuto di vendita dell'agenzia. L'obiettivo primario, sistematico e vitale di un'agenzia web, di uno studio di design o di una software house evoluta operante nello scacchiere competitivo del Friuli Venezia Giulia del 2026, deve consistere nell'imprimere una feroce e definitiva transizione ai propri paradigmi di pricing. Si deve migrare dal tradizionale e inflazionato modello operativo definito come "cost-plus pricing" (fondato sull'assunto di rendicontare al cliente le mere ore di sviluppo, di progettazione e programmazione applicando a tali costi grezzi un ricarico fisso standardizzato) per abbracciare

senza remore il ben più profittevole modello del "value-based pricing co-finanziato e agevolato". In questa nuova dimensione concettuale e commerciale, la narrativa di vendita non verte più sull'elencazione di sterili specifiche tecniche o funzionali del codice sorgente fornito, ma si basa sull'enunciazione inequivocabile dell'offerta strategica di una profonda e necessaria trasformazione digitale aziendale, della quale l'ente pubblico regionale e le istituzioni locali o europee sosterranno direttamente la metà, o in taluni scenari fino a ben oltre i due terzi, del costo complessivo stimato e pattuito, liberando risorse di capitale altrimenti incomprimibili per l'azienda cliente.<sup>4</sup>

## Fase Operativa 1: Lo Screening Preventivo, la Profilazione e il "Match-Making" Burocratico dei Clienti

L'imbuto commerciale della web agency, sin dalle primissime e delicate fasi di qualificazione dei *lead* in entrata o delle liste elaborate per il *cold-calling*, deve imperativamente attrezzarsi per procedere a una chirurgica e inesorabile profilazione dei propri *prospect*. Questa valutazione preliminare non dovrà più arrestarsi all'infruttuosa indagine sulla capienza teorica del budget stanziato dal potenziale cliente per le attività online o di marketing, bensì dovrà spingersi in profondità, analizzando al microscopio il profilo prettamente anagrafico della governance societaria, la forma giuridica adottata, l'anzianità di iscrizione ai registri camerali e, non ultimo, le dinamiche intrinseche della compagnie azionaria.

Ad esempio, qualora durante le interlocuzioni iniziali o dalle preventive visure camerali emerga che il titolare dell'impresa individuale in target, oppure i soci di maggioranza della S.r.l. individuata, si collochino anagraficamente sotto la soglia dirimente dei quaranta anni di età, e che parallelamente la suddetta compagnia avverta l'impellente necessità operativa di aggiornare i propri impianti fisici, gli arredi aziendali oltre alla palese mancanza di una qualsivoglia piattaforma integrata di e-commerce per la vendita online, la divisione commerciale dell'agenzia IT dovrà far scattare un vero e proprio protocollo operativo. L'azione consisterà nell'attivare, proporsi e spingere immediatamente la formidabile leva finanziaria legata al **Bando Imprese e Start-up Giovanili 2026**. Dal punto di vista della proposta economica, l'agenzia ha il dovere di strutturare il preventivo web proponendo un progetto integrato e omnicomprensivo dal valore strategico di spesa che lambisca in alto, ma non superi, i 10.000 euro (sfruttando al massimo e con estrema cognizione di causa la specifica e rigida soglia tecnica massima legalmente ammessa, in esclusiva, dalla legge regionale per la mera componente dello sviluppo web<sup>4</sup>). Simultaneamente, per garantire che la pratica nel suo complesso non venga rigettata in quanto priva della soglia di decenza, l'agenzia web stessa si trasformerà in consulente direzionale occasionale per il cliente, suggerendo e incentivando il giovane imprenditore ad affiancare al progetto web necessari investimenti complementari, quali l'acquisizione di hardware, computer o le indispensabili consulenze legali e contabili collaterali, al fine precipuo di rimpinguare l'investimento globale e giungere comodamente e senza patemi in area di validità e chiusura del budget complessivo ammissibile imposto dal regolamento attuativo.

Volgendo lo sguardo verso un differente target, qualora il prospect in fase di analisi preliminare risulti inquadrabile come una consolidata, solida e tradizionale PMI appartenente al robusto comparto manifatturiero regionale, la quale manifesti il desiderio indotto o l'intenzione espressa di incrementare drasticamente le proprie quote di mercato rivolgendo i propri sforzi commerciali verso orizzonti internazionali e mercati d'esportazione esteri, la strategia di ingaggio si ribalterà completamente e andrà declinata su altre scale valoriali. L'impianto metodologico da suggerire all'azienda si dovrà innestare saldamente sulle generose provvidenze del **Bando Internazionalizzazione regionale**. Nelle fasi di stesura del progetto, l'agenzia opererà l'ardito ma necessario spostamento del focus concettuale primario del cliente: dall'obsoleta, inefficace e passiva concezione della realizzazione del "sito istituzionale vetrina" monodirezionale, si passerà d'autorità all'imposizione strategica dell'implementazione complessa di un imponente "portale multilingua architettato strutturalmente e fin dalle sue fondamenta per l'inbound B2B destinato ai *buyer esteri*". Avendo l'assoluta certezza normativa che il predetto bando esige una spesa minima altissima non derubricabile e supporta e copre tranquillamente fino a 100.000 euro di purissimo contributo netto e diretto<sup>5</sup>, i reparti commerciali delle software house avranno terreno fertile e le massime coperture istituzionali per spingersi a proporre preventivi ingegneristici massicci e commesse di spessore macroscopico, collocando serenamente le quotazioni nell'ordine e nel range operativo dei 30.000 fino ad arrivare ai 50.000 euro, offrendo soluzioni tecnologiche in precedenza inaccessibili per la media azienda locale sprovvista di fondi regionali a copertura.

Abbassando nuovamente le scale dimensionali del cliente potenziale, ma allargando la base quantitativa dei lead contattabili sul territorio: se il prospect oggetto delle attenzioni della rete di vendita è un solido commerciante al dettaglio di prossimità o un fiero operatore turistico locale, da inquadrarsi con regolarità normativa all'interno dell'infinito e capillare novero delle imprese del terziario regolarmente iscritte in Camera di Commercio, la bussola commerciale dell'agenzia orienterà i propri sforzi e le proprie energie promozionali verso le ingenti provvidenze contenute all'interno dei fondi e dei bilanci del **CATT FVG (nella fattispecie specifica, focalizzandosi sulla Linea 4 del dispositivo)**. Quest'ultima, come ormai ben acclarato, è stata scolpita appositamente per finanziare senza indugi l'impianto e l'architettura dei sistemi per l'e-commerce vero e proprio (spingendo fino al raggiungimento di investimenti di ben 75.000 euro coperti e mitigati da un rassicurante e matematico 45% restituito cash a fondo perduto sul conto dell'attività in questione).<sup>18</sup>

## Fase Operativa 2: L'Ingegnerizzazione Semantica del Preventivo e la Naming Convention Strategica

Superata l'insidia delle barriere all'accesso del prospect, e giunti ai piedi della chiusura contrattuale e della documentazione ufficiale, occorre ricordare in modo imperituro come le severe commissioni valutatrici istituite dalle regioni esaminino per via puramente testuale, e spesso con occhi estremamente cinici ed eccessivamente formali, l'infinita marea dei preventivi ufficiali obbligatoriamente e rigidamente allegati alla redazione e inoltro della domanda di contributo depositata. Ne consegue logicamente e operativamente che la materiale stesura

redazionale e l'elaborazione lessicale del documento di preventivo emesso a nome della propria agenzia IT non possa più permettersi leggerezze. Si impone l'adozione di un registro formale che preveda l'obbligatorio e immediato abbandono di qualsivoglia forma di gergo iper-tecnico da addetti ai lavori o anglicismi superflui (frequentemente e fittamente utilizzati nelle software house a scopo scenico con i committenti sprovveduti). Al loro posto, subentra ineluttabilmente la drastica necessità operativa di impiegare asettiche formulazioni di natura para-legale e strettamente allineate in maniera speculare al nudo e crudo testo letterale contenuto, promulgato e stampato all'interno dei testi dei regolamenti dei vari bandi regionali considerati.<sup>5</sup>

Fornendo all'uopo un primo tangibile esempio su questo cruciale crinale metodologico, si diffida ampiamente e drasticamente chi formula preventivi commerciali ricorrendo alla classica e ormai stantia dizione standard di natura estremamente commerciale come: "Realizzazione di nuovo sito web aziendale completo in piattaforma WordPress installato con tema grafico customizzato dal nostro reparto design e moduli per il multi-lingua e il carrello e form base". Tale terminologia espone la pratica del cliente ai più elevati e indiscriminati indici di rischio in fase di controllo e scrutinio documentale. Si utilizzi, al suo rigorosissimo posto, un vocabolario testualmente blindato, istituzionale e normativamente consono alla pratica, che andrà strutturato tassativamente in questa specifica foggia protocollare: "Attività complessa di progettazione funzionale e conseguente sviluppo informatico approfondito di nuova e potente architettura digitale sistemica espressamente votata all'innalzamento dei tassi di internazionalizzazione dell'impresa istante, dotata in via nativa e profonda di robusto modulo strutturato per lo svolgimento di funzioni di e-commerce transfrontaliero in modalità B2B multilingua e supportata attivamente da sistemi di interazione avanzata con la nuova clientela target posta sui mercati europei, interventi redatti e quotati ed eseguiti con assoluta e pacifica aderenza e ai pieni sensi delle fattispecie tecnologiche e delle iniziative regolarmente ammissibili al contributo statale di cui si fa espressa menzione all'art. 9 DPReg 127/2022 attualmente vigente in materia".<sup>5</sup>

Questa complessa traduzione semantica, operata con destrezza dalle agenzie digitali più scaltre, non deve apparire come un arzigogolo retorico, ma diviene una imprescindibile e potente corazza giuridica eretta a protezione totale e granitica dell'avvenuto o futuro pagamento dell'esosa e onerosa prestazione professionale svolta dall'IT fornitrice.

Nel caso altamente restrittivo e denso di trappole ermeneutiche legato allo svolgimento di commesse finanziate indirettamente attraverso i canali agevolativi gestiti materialmente dal CATA Artigianato, l'esposizione testuale del documento ufficiale recante il preventivo informatico firmato dovrà imperativamente far trasparire sin dalle prime battute e al primo e distratto sguardo di chi lo valuterà l'irrinunciabile paradigma legato all'immissione in azienda di vera e palpabile innovazione procedurale e manifatturiera. Risulta quindi oltremodo evidente e manifesto che dovrà essere rigettata senza remora alcuna e in sede di prima stesura qualsiasi superficiale e limitante formulazione riduttiva comunemente e disastrosamente veicolata sul mercato, del banale calibro di: "Sito web di presentazione grafica online per la bottega del

mobilificio o laboratorio cliente con foto". In sostituzione totale di tale sciagurata e respingente indicazione documentale, si dovrà provvedere alla tempestiva sostituzione a libretto della seguente e incisiva fraseologia strutturale, tecnicamente ed economicamente ineccepibile: "Incarico e relativa implementazione finalizzata e diretta allo sviluppo radicale di nuovo e potente portale applicativo basato su tecnologie del web semantico di ultima generazione (avente caratteristiche ascrivibili appieno alle definizioni di Web App di natura dipartimentale aziendale) per l'ottimizzazione chirurgica, la totale digitalizzazione e conseguente velocizzazione del disorganizzato processo di farraginosa e vetusta raccolta cartacea e dell'onerosa e pericolosa codifica manuale posticipata degli innumerevoli ordini produttivi riguardanti esclusivamente merce e pannellature create su misura dall'artigiano, con in più l'aggiunta informatica e sostanziale della sua successiva e necessaria integrazione algoritmica con il preesistente ed estremamente nevralgico ciclo produttivo e manifatturiero situato all'interno e presso la catena dei macchinari e impianti posti nell'unità locale di taglio, il tutto finalizzato chiaramente e matematicamente ad innescare profonda, reale, immediata e tangibile innovazione di natura prettamente e strutturalmente di prodotto tangibile aziendale e di processo di filiera."<sup>8</sup>

### **Fase Operativa 3: Il Solido Network di Partenariato Burocratico Inter-Aziendale e le Fasi Istruttorie**

È universalmente noto nell'ambiente e statisticamente documentato presso le medesime strutture che operano a stretto e quotidiano contatto con i soggetti in rassegna, che l'onerosissima stesura in autonomia di un ponderoso documento formale di business plan, e la successiva, estenuante, prolungata e spigolosa gestione dell'infinita ed estremamente pericolosa burocrazia connessa alle pratiche pubbliche (ivi compreso il caricamento disperante di decine di pesanti e illeggibili file sul contorto e respingente portale regionale IOL, unita all'imprescindibile possesso di kit appositi legati al meccanismo delle firme digitali in standard p7m, allo SPID avanzato per le sessioni di connessione protratta con le Camere di Commercio o al rilascio di idonei e recenti dispositivi e smart card CNS per identificazioni non tracciate, culminanti inevitabilmente alla fase finale che comporterà e vedrà necessaria la complessa, rigida e stringente certificazione di ciascuna minuscola parcella nell'interminabile e lenta procedura di rendicontazione, pratiche storicamente ed erroneamente depositate senza logica e senza criterio in Camera di Commercio sperando nel caso) rappresentino tutte nel loro e congiunto insieme un intollerabile e mostruoso dispendio massivo e prolungato di tempo ed energie non direttamente fatturabili ai propri clienti finali, oltreché, a lungo andare, tale inaudito dispendio finirà tragicamente e sistematicamente col porsi irrimediabilmente in una clamorosa rotta di totale, incomprensibile e disastrosa incompatibilità operativa con quello che deve rimanere sempre e per forza di cose unicamente l'imprescindibile ed esclusivo vero e solo core business di una veloce e focalizzata agenzia o media software house o reparto di web design strettamente informatica del FVG.<sup>8</sup>

La strategia maestra ottimale e vincente, raccomandata da fior fior di esperti in ottimizzazione di flussi informativi ad agenzie, consiste necessariamente nella fondazione strategica o nella

salda e fiduciaria costituzione preliminare di una vasta e operativa rete di partnership a carattere squisitamente stabile, fiduciario e paritario da stringersi tempestivamente con *Europrogettisti* (cioè con i famosi professionisti super-specializzati nel settore dell'intermediazione legata ai prestiti di finanza e bandi per lo sviluppo aziendale e specificamente in quella agevolata) o con la sempre più influente fitta ragnatela burocratica, solidissima e assai capillare delle potenti e antiche associazioni storiche di rappresentanza economica di categoria disseminate nei paesi o province principali della Regione (quali per esempio ed in via non esaustiva rammentiamo qui le sigle storicamente coinvolte in primis da queste imponenti procedure come Ascom in modo vasto, ma anche Terziaria s.r.l. ed i relativi e preposti uffici provinciali uniti ai mandamenti minori del gruppo interconnesso noto globalmente come forte base per lo sviluppo in quota all'imponente e strutturata associazione sindacale e d'impresa comunemente identificata dalla sigla e del noto polo Confcommercio che offre ampie coperture nel caso<sup>4</sup>).

Il senso di tutta questa complessa ma ineludibile fase architettonicale a monte del business risiede nel semplice assunto che qui: l'agenzia agisce ed opererà da quel punto in poi prevalentemente ed esclusivamente nelle preziose e agili vesti snelle di "lead generator puro" o attrattore di domanda commerciale forte: la struttura tecnologica, grazie all'uso mirato dei social media ed alle azioni di outbound di marketing digitale massivo, intercetta e arpiona e blocca fin dall'inizio del viaggio il cliente caldo (cioè quell'operatore turistico, commerciante o l'industriale o startupper locale o montano seriamente e fattivamente interessato senza perdite di tempo in fronzoli allo sviluppo ingegneristico di un sito web multi-device o allo sviluppo strategico di un e-commerce scalabile ma impossibilitato ad aprire subito tutti i denari pretesi dalle agenzie).

In seconda battuta e in rapida frequenza, la medesima struttura tecnica gli offre e gli "impacchetta" in faccia e in modo plateale su carta da firma e precontratto la magica, unica ed irreplicabile favolosa opportunità sicura riguardante interamente e palesemente lo svolgimento delle procedure d'accesso garantito tramite la chiacchieratissima e desiderata irrinunciabile e misteriosa "via e scorciatoia legalizzata agevolata verso il tanto ambito incasso dal pubblico rimborso regionale".

Tutto qua, fine del lavoro di agenzia e stop commerciale alla vendita. A questo fatidico punto focale ed apicale di non ritorno del deal commerciale con le mani strette, la struttura fornitrice del codice informatico puro "scaricherà e passerà come pacco intoccato e da non riaprire", passandolo da tavolo a scrivania del super fidato consulente d'appoggio precedentemente contrattato, tutto l'immane fardello burocratico e cartaceo senza fondo relativo all'effettiva ed estenuante gestione amministrativa a tutto tondo per tutte e quante le pratiche fino a deposito dell'ultima ricevuta di versamento quietanzato sul conto di CATA e CATT.

A sua volta come ringraziamento per essersi speso e sporcati mani nella complessa compilazione per l'ennesima ed impellente e non scontata volta nella procedura, ed in base ad accorti, solidissimi e legali patti o accordi commerciali trasparentemente e strettamente

predefiniti da accordo d'affari siglato a tavolino senza eccezioni o indugi di ritorno, quel medesimo super impegnato professionista, lo specializzato europrogettista indipendente ed inserito e partner accreditato a portali IOL vari per via di spid regionali ad alto trust governativo, in forza al patto, e a causa e virtù della fortissima rete interpersonale formale tenuta in stretto riserbo aziendale ed accordo, invierà ciclicamente e in continuo fluire periodico fiumi inesauribili di grossi e qualificati faldoni di suoi stessi ed ulteriori futuri contatti caldissimi composti unicamente da solidissimi, inquadrati, sani e sicuri portafogli pregni e densi di clienti della zona in target e target altospendenti e sicuri solvibili a fine anno contabile. Costoro non avranno scampo, poiché essi tutti come lui ben sa per questioni normative assai impreviste dovranno obbligatoriamente senza se né ma all'ultimo mese di competenza fiscale utile d'ufficio realizzare impellentemente o comperare od acquistare urgenti beni immateriali o enormi super costosi ed incredibilmente sofisticati super asset d'alta informatica (comprese enormi licenze server cloud hosting dedicati o mastodontici software aziendali creati a tema e per l'uopo in extremis con annessi e connessi portali iper protetti integrati con sistemi gestionali e archivi database interconnessi senza sosta su fibra ottica per via e per soddisfare e colmare buchi su requisiti europei e bilanciamenti e stalli altrimenti impossibili da recuperare prima ed altrimenti fatali, oppure semplicemente siti vetrina per la start-up o loghi super professionali e siti super leggeri ultra responsivi con multi traduzione) pena la non ammissione, il disastro normativo per non chiusura budget minimo da raggiungere e superare d'assalto per i famosi fatidici e complessi difficilissimi bandi regionali, camerale, fvg, per i fondi in attuazione europea o pr fesr.

In tale mirabile e fruttuoso modo a doppio incasso rapido ed incrociato congiuntamente in rete chiusa ed elitaria si andrà scientificamente e con successo quasi istantaneo ed assoluto di vendite nel mercato asfittico contemporaneo post covid del comparto ad instaurare e consolidare in brevissimo termine un virtuoso formidabile e robusto circuito relazionale indissolubile con tassi enormi di fedeltà assoluta inter-professionale di totale e reciproca utilissima "cross-fertilization e lead generation territoriale locale" puramente di forte pregevole scambio induttivo commerciale.<sup>36</sup>

Un elemento conclusivo cruciale per le agenzie web consiste nell'educazione finanziaria del cliente. La quasi totalità dei bandi funziona con il meccanismo "a rimborso": l'impresa deve possedere liquidità per saldare per intero la fattura.<sup>8</sup> L'agenzia IT facilita, non funge da banca erogatrice, mitigando il rischio di insoluto e favorendo l'accesso al rimborso regionale.

## Bibliografia

1. Friuli Venezia Giulia: Bando Internazionalizzazione 2026 - ReteAgevolazioni.it, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026, <https://www.reteagevolazioni.it/friuli-venezia-giulia-bando-internazionalizzazione/>
2. Udine, 23 gen - "Con questa delibera definiamo per il 2026 le direttive previste dalla legge regionale per la gestione degli incentivi a favore dell'artigianato, mettendo a disposizione la dotazione iniziale di 7 milioni di euro e indicando risorse, criteri, canali contributivi e modalità operative affidate alla società 'Cata

Artigianato Friuli Venezia Giulia', con l'introduzione di una nuova linea dedicata all'artigianato tipico alla quale viene riservata una quota di partenza pari a 300.000 euro". - Sono le parole dell'assessore regionale alle Attività produttive Sergio Emidio Bini, che oggi ha portato all'attenzione della Giunta regionale la proposta di deliberazione con cui vengono impartite le direttive a Cata per l'esercizio, nell'anno 2026, delle funzioni amministrative delegate ai sensi della legge regionale 12/2002. - Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia -, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,

<https://www.regione.fvg.it/rafvg/comunicati/comunicato.act;jsessionid=1D0DAB2153B432DDADE1F9B25C6FAA9C?dir=&nm=20260123142230002>

3. Contributi a favore di interventi per l'internazionalizzazione delle imprese - Regione FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.regione.fvg.it/rafvg/cms/RAFVG/economia-imprese/industria/FOGLIA301/>
4. Bando Imprese e Start-up Giovanili 2026 – Regione Friuli Venezia Giulia - Terziaria, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.terziaria.pn.it/news/dettaglio-news.php?id=62>
5. Contributi a favore di interventi per l'internazionalizzazione delle imprese - Regione FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.regione.fvg.it/rafvg/cms/RAFVG/economia-imprese/industria/FOGLIA303/>
6. Contributi a favore di imprese o di start-up costituite da giovani under-40 – Bando 2026, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.lavoroimpresa.fvg.it/Portale/incentivi\\_dettaglio.aspx?GUID=30da2223-1fae-465b-98f2-818b5fd2d831&AltID=1541](https://www.lavoroimpresa.fvg.it/Portale/incentivi_dettaglio.aspx?GUID=30da2223-1fae-465b-98f2-818b5fd2d831&AltID=1541)
7. CONTRIBUTI A SOSTEGNO DI IMPRESE E START-UP GIOVANILI (LR 3/2021) - DOMANDE 2026, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://vg.camcom.it/index.php/contributi-e-agevolazioni/delegati-regione-fvg/contributi-sostegno-di-imprese-e-start-giovanili-lr-32021-domande-2026>
8. Ammodernamento tecnologico - CATA Artigianato FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.cata.fvg.it/it/contributi/ammodernamento-tecnologico>
9. Imprese e Start-up giovanili - | Camera di Commercio Pordenone-Udine, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.pnud.camcom.it/contributi-e-rendicontazione/contributi-regionali/imprese-e-start-giovanili>
10. Bando Imprese Giovanili FVG 2026: Contributi fino a 40.000€ - Guida Completa, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://centrofiscale.com/bando-imprese-giovanili-fvg-2026/>
11. Linee guida per la presentazione della domanda di contributo - Regione FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.regione.fvg.it/rafvg/export/sites/default/RAFVG/economia-imprese/industria/FOGLIA303/modulistica/LineeGuidaDomandaInternaz25\\_26.pdf](https://www.regione.fvg.it/rafvg/export/sites/default/RAFVG/economia-imprese/industria/FOGLIA303/modulistica/LineeGuidaDomandaInternaz25_26.pdf)
12. Contributi a favore di interventi per l'internazionalizzazione delle imprese - Bando 2025/2026 (LR 2/1992 Capo VIII) | Camera di Commercio Venezia Giulia Trieste

Gorizia, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://vg.camcom.it/contributi-e-agevolazioni/delegati/internazionalizzazione-2026>

13. Contributi a favore di interventi per l'internazionalizzazione delle imprese - Bando 2025/2026 (LR 2/1992 Capo VIII), accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://vg.camcom.it/contributi-e-agevolazioni/delegati-regione-fvg/contributi-favore-di-interventi-linternazionalizzazione-delle-imprese-bando-20252026-lr-21992-capo>
14. Bando regionale per l'internazionalizzazione delle imprese: contributi fino a 100.000 euro, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://tec4ifvg.it/news-e-eventi/news/bando-regionale-per-l-internazionalizzazione-delle-imprese-contributi-fino-a-100-000-euro.kl>
15. Contributi a Fondo Perduto per Artigiani Friuli Venezia Giulia - Rete Agevolazioni, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.reteagevolazioni.it/contributi-artigiani-friuli/>
16. Ammodernamento tecnologico (domande 2025) - Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.regione.fvg.it/rafvg/cms/RAFVG/economia-imprese/artigianato/FOGLIA50/FOGLIA8/>
17. Contributi per lo sviluppo delle micro, piccole e medie imprese commerciali, turistiche e di servizio - Regione FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.regione.fvg.it/rafvg/cms/RAFVG/economia-imprese/commercio-terziario/FOGLIA6/>
18. CATT FVG Srl, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026, <https://cattfvg.it/>
19. Regione FVG: Contributi per PMI commerciali, turistiche e di servizio - pratika srl, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://pratikasrl.com/regione-fvg-contributi-pmi/>
20. Contributi per le mpmi in Friuli Venezia Giulia nei settori del commercio, turismo e servizi, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.cliclavoro.gov.it/news/news-eventi/contributi-per-le-mpmi-in-friuli-venezia-giulia-nei-settori-del-commercio-turismo?language\\_content\\_entity=it](https://www.cliclavoro.gov.it/news/news-eventi/contributi-per-le-mpmi-in-friuli-venezia-giulia-nei-settori-del-commercio-turismo?language_content_entity=it)
21. Pordenone Udine Bando Voucher Digitali e Transizione Energetica 2025 Contributi fino al 70%, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://bandi.contributiregione.it/bando/bando-voucher-digitali-e-transizione-energetica-per-la-concessione-e-contestuale-erogazione-di-contributi-per-le-pmi-delle-ex-province-di-pordenone-e-udine-2025>
22. Voucher Digitali I4.0 | Camera di Commercio Venezia Giulia Trieste Gorizia, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://vg.camcom.it/contributi-e-agevolazioni/voucher-digitali-i40>
23. Voucher digitali e transizione energetica: contributi per PMI - Ditedi, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.ditedi.it/voucher-digitali-e-transizione-energetica/>
24. Transizione energetica e digitale: 250mila euro dalla Cciaa con due tipologie di voucher. Domande inviabili via Pec entro il 2 settembre. Il contributo copre fino al 70% della spesa ammissibile - Confcommercio Udine, accesso eseguito il giorno

- marzo 1, 2026,  
<https://www.confcommercio.udine.it/transizione-energetica-e-digitale-250mila-euro-dalla-cciaa-con-due-tipologie-di-voucher-domande-invabili-via-pec-entro-il-2-settembre-il-contributo-copre-fino-al-70-della-spesa-ammissibile/>
25. CCIAA Pordenone - Udine: contributi a fondo perduto in sostegno alla transizione digitale ed ecologica delle PMI - Esclamativa, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.esclamativa.it/news/finanza-agevolata/cciaa-pordenone-udine-contributi-a-fondo-perduto-in-sostegno-all-transizione-digitale-ed-ecologica-delle-pmi/>
26. Voucher digitali e transizione energetica (Bando CCIAA Pordenone Udine 2025), accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/incentivi\\_dettaglio.aspx?GUID=2f2e2d7c-516e-4ca4-adb3-099a20be37d5&BK=T](https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/incentivi_dettaglio.aspx?GUID=2f2e2d7c-516e-4ca4-adb3-099a20be37d5&BK=T)
27. Voucher Digitali I4.0 (Bando CCIAA Venezia Giulia 2025), accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/incentivi\\_dettaglio.aspx?GUID=2f79dd87-2a31-406e-bde5-33fa90088097&BK=T](https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/incentivi_dettaglio.aspx?GUID=2f79dd87-2a31-406e-bde5-33fa90088097&BK=T)
28. PORDENONE-UDINE - Transizione energetica e digitale: contributi dalla Camera di commercio | Unioncamere, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.unioncamere.gov.it/sistema-camerale/news-dal-sistema-camerale/pordenone-udine-transizione-energetica-e-digitale-contributi-dalla-camera-di-commercio>
29. Transizione energetica e digitale: 250.000 euro dalla Camera di commercio con due tipologie di voucher, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.pnud.camcom.it/comunicati-stampa/transizione-energetica-e-digitale-250000-euro-dalla-camera-di-commercio-con-due-tipologie-di-voucher>
30. Voucher digitali - Contributi per l'acquisizione di consulenze e formazione in tema di digitalizzazione delle imprese - Bando CCIAA Venezia Giulia, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
[https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/news\\_dettaglio.aspx?GUID=c90cf0f5-b660-4b80-90d5-00e11993cbf5](https://www.lavoroimpresa.fvg.it/portale/news_dettaglio.aspx?GUID=c90cf0f5-b660-4b80-90d5-00e11993cbf5)
31. Bonus Export Digitale Plus | Invitalia, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.invitalia.it/incentivi-estrumenti/bonus-export-digitale-plus>
32. Bonus export digitale plus | Aruba Magazine, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.aruba.it/magazine/firma-digitale/bonus-export-digitale-plus.aspx>
33. Imprese di nuova costituzione - CATA Artigianato FVG, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026, <https://www.cata.fvg.it/it/contributi/imprese-di-nuova-costituzione>
34. Il ritorno del voucher innovation manager: iscrizioni al nuovo elenco dal 22 giugno, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.ecnews.it/fiscale/fisco-e-patrimonio/agevolazioni/il-ritorno-del-voucher-innovation-manager-iscrizioni-al-nuovo-elenco-dal-22-giugno/>
35. Bando Imprese e Start-up Giovanili 2026 - Regione Friuli Venezia Giulia., accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,

<https://ascom.pn.it/it/news/bando-imprese-e-start-up-giovanili-2026-regione-friuli-venezia-giulia>

36. Opportunità di finanziamento Gennaio 2026 - Polo Tecnologico Alto Adriatico, accesso eseguito il giorno marzo 1, 2026,  
<https://www.polotecnologicoaltoadriatico.it/news/opportunita-di-finanziamento-gennaio-2026/>