03
issue
web edition
02/2018

COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

Iscrizione al ROC in data 7-12-2017 n°30680

commerfidi
cooperativa di garanzia

costruire
scuola di formazione
dal 1993

Richiedi maggiori info

San Benedetto del Tronto (AP)
via Pasubio, 36
0735.757244 - 345.7307212

Civitanova Marche (MC)
via L. Einaudi, 436
0733.775508 – 335.1792663

Teramo (TE)
Piazza del Carmine, 14
345.7307212

centrostudieformazione.it

sommario

7 **INFO & NEWS**

7 · Il check-up aziendale: un indispensabile strumento conoscitivo dell'azienda

11 **MERCATI & BORSA**

11 · La doppia faccia della ripresa dell'economia mondiale
11 · MIFID 2, le principali novità

13 **NORMATIVE & AGGIORNAMENTI**

13 · Legge 3/2012: la legge che salva dai debiti
15 · Scadenzario agevolazioni finanziarie imprese
19 · Aprire un bar: guida passo passo per non sbagliare

29 IL **TERRITORIO**

29 · Intervista a Gianluca Cipriani – Tecnobar

30 L'ANGOLO **SPORTIVO**

35 · Ascoli Picchio calcio
37 · Sambenedettese calcio
38 · Teramo calcio
39 · Fermana calcio
39 · Sport amatoriali

EDITORIALE

Made in Italy o made for italians?

a cura di ***Mascia Mancini***

"Made in Italy" significa, letteralmente, fatto in Italia ma cosa si intenda di preciso con questa espressione è molto più complesso da spiegare. Sebbene ci sia un richiamo all'italianità nel mondo, entrano in gioco diversi fattori che rendono difficile una definizione chiara.

Da sempre, il settore dell'agroalimentare o, per essere più precisi, quello dei prodotti agricoli da una parte e quello di cibi e bevande dall'altra è stato uno dei pilastri del Made in Italy, garantendo il successo del sistema produttivo italiano a livello nazionale e internazionale e contribuendo alla costruzione dell'immagine dell'Italia come paese di produzioni a elevato valore aggiunto. Nel 2017, l'industria alimentare italiana ha fatturato 134 miliardi di euro, un valore peraltro invariato rispetto agli anni precedenti. Il fatto che non sia diminuito lo si deve al significativo incremento delle esportazioni.

Il settore agroalimentare italiano rappresenta un'eccellenza che primeggia sul piano della qualità, della sicurezza alimentare, dell'innovazione tecnologica d'avanguardia, della sostenibilità, della biodiversità e del rispetto della tradizione. L'Italia è, infatti, un paese caratterizzato da grandi diversità territoriali e climatiche che si sono plasmate in culture, storie e tradizioni, eccezionalmente varie e uniche. Tali caratteristiche hanno portato alla formazione di un gran numero di piccole aziende, spesso a conduzione familiare, che, di fronte all'impossibilità di competere sui mercati esteri in termini di riduzione del prezzo, hanno puntato alla valorizzazione dell'unicità dei prodotti. Il Made in Italy rappresenta l'elemento di punta delle esportazioni italiane, in termini di tecnologie applicate al settore e di procedure di trasformazione delle materie prime.
L'Italia è, per sua natura, un importatore di materie prime. Si è specializzata nell'esportazione di prodotti trasformati "in casa". Spesso il Made in Italy è sinonimo di manufatto, di saper fare o di competenza acquisita nei processi di lavorazione del semilavorato.
Il Made in Italy può essere definito in funzione della componente geografica e territoriale, come nel caso dei prodotti DOP e IGP. Questo sistema di classificazione valorizza l'origine territoriale della materia prima o/e dei processi di trasformazione, che costituiscono dei punti di forza, legati all'aspetto normativo sotto il profilo della sicurezza e qualità. Questa definizione, però, restringe il campo del Made in Italy escludendo parecchie realtà commerciali, oggi identificate come il fulcro dell'agroalimentare italiano.
L'Inea ha proposto una definizione alternativa di Made in Italy, che tiene conto dei gradi di trasformazione dei prodotti e del saldo commerciale positivo per un periodo di tre anni.
Questo tipo di classificazione, basata sui livelli di trasformazione, differenzia il Made in Italy in:

- agricolo (riso, frutta fresca, ortaggi)
- trasformato (vino, succhi di frutta, olio)
- industriale (pasta, caffè).

EDITORIALE

Ciascuna voce implica un livello di lavorazione più complesso rispetto alle precedenti. Questa è la definizione più completa, che racchiude il 70% delle esportazioni agroalimentari. La possibilità che i prodotti alimentari italiani vengano classificati come Made in Italy, rappresenta un incentivo allo sviluppo dei volumi di export in un contesto globale.
Il Made in Italy è la massima espressione della qualità agroalimentare nel mondo.

Qualcuno ha osservato che, di fronte al cibo e alle bevande, gli europei si dividono in due grandi scuole di pensiero: c'è chi lo considera "arte" e chi lo considera "carburante"; inoltre, si pensa che il segreto del successo della cucina italiana sia nel suo porsi sensatamente a metà strada fra queste due visioni. Ammesso che ciò sia vero - ed è ragionevole crederlo - si può provare a tradurlo dicendo che quanto mangiamo e beviamo dev'essere, al tempo stesso, buono, nutriente (nel modo giusto), sicuro ed economicamente accessibile. È un obiettivo raggiungibile?
La riflessione continua. La pasta è fatta con il 60% di grano duro proveniente dall'estero, il 40% del pane è fatto con grano proveniente oltre i confini come anche l'80% del latte e dei suoi derivati; sono esteri anche il 66% dei prosciutti, il 50% dell'olio di oliva, il 90% del tonno è oceanico e dall'Olanda importiamo 50 mila tonnellate di pomodori da tavola. Allora la domanda nasce spontanea: dov'è il tanto decantato Made in Italy? Nei supermercati si vende tranquillamente l'olio "mediterraneo" per dire che non è italiano. È un problema di prezzi visto che lo si trova a pochi euro al litro, senza i necessari controlli capillari che, al contrario, garantirebbero la qualità dei prodotti.

A chi domanda dove sia il Made in Italy, le grandi industrie alimentari italiane rispondono che è nel "chi" produce e nel "come" lo fa, mentre l'origine geografica della materia prima, in sé, non è decisiva e neppure rilevante. Detto con il linguaggio contemporaneo, la globalizzazione dei mercati e la strutturale carenza di materie prime nazionali nel mercato agro-zootecnico rendono certi integralismi del tutto irrealistici e non in linea con la nozione doganale di «Made in» vigente nell'Unione Europea, che si basa sull'ultima trasformazione sostanziale dei prodotti. E come prova del nove di questa affermazione portano proprio l'esempio della pasta: se davvero la differenza stesse nell'origine geografica della materia prima impiegata, allora la Russia o il Canada dovrebbero fare la pasta più buona del mondo. E invece la importano dall'Italia dopo averle venduto il loro grano. Ma non è solo un fatto di quantità e di qualità; è, anche, un fatto di prezzo.

La diminuzione del valore delle vendite di prodotti alimentari registrato in Italia negli anni della crisi è la conseguenza dei miliardi di atti di acquisto individuali che il consumatore, vistasi ridurre la propria capacità di spesa, ha compiuto al supermercato. Chi può onestamente negare che oggi, davanti allo scaffale, la prima cosa che si cerca non sia la marca ma la marca in promozione, se non la promozione e basta? Non che improvvisamente il gusto degli italiani sia morto. Anzi, a giudicare da certi fenomeni, mai come oggi questo sembra godere di ottima salute: a qualsiasi ora del giorno la tv mostra persone, famose e non, da 5 a 90 anni, che cucinano o ambiscono a un futuro in cucina. E poi ci sono le star che consigliano, aumentano gli incassi del proprio ristorante o ne inaugurano un altro, scrivono libri e dispense e aprono blog. Più che con l'arte il cibo sembra ormai coincidere con la vita e riempirne completamente il senso.

Dov'è la verità? Probabilmente nel mezzo, come al solito. Si possono, e si devono, mangiare cose buone, garantite e che non costino un occhio della testa. Dunque, da una parte, leggi dello Stato che assicurino al consumatore il massimo dell'informazione e dei controlli su ciò che acquista; dall'altra, produttori e distributori, meglio ancora se insieme alle istituzioni, impegnati a garantire per ogni prodotto il più alto livello possibile di bontà, qualità, sicurezza ed economicità. Iniziative in tal senso non mancano e altre, importanti, stanno per arrivare. Con un obiettivo: far coincidere il Made in Italy con il Made for Italians.

IL CHECK-UP AZIENDALE,

Un indispensabile strumento conoscitivo dell'azienda

a cura di ***Dott. Luigi Troli***

1° Parte

Nel contesto dell'attività di impresa, con l'espressione check-up aziendale, si è soliti indicare una procedura volta ad accertare lo stato di salute dell'azienda e, successivamente, a proporre una o più soluzioni ai problemi eventualmente emersi.

Oggetto dell'attività può essere sia l'intera azienda sia alcune sue parti; in ogni caso è bene avere una buona conoscenza delle leggi e delle tecniche che la regolano e che consentono all'analista esterno di interpretarne il funzionamento. Per eseguire il check-up aziendale è opportuno progettare e adottare una procedura per la preparazione dell'intervento e per la sua esecuzione seguendo un iter logico come di seguito illustrato:

1. Inquadrare l'azienda secondo la sua dimensione, l'attività esercitata, il ciclo produttivo, la sua struttura ed ogni altro elemento utile a definirne le caratteristiche
2. Suddividere l'azienda in parti, in base al ruolo e alla funzione che ciascuna di esse ricopre nell'ambito della gestione
3. Individuare delle aree critiche per decidere su quali di esse approfondire l'analisi
4. Rilevare e raccogliere dati da elaborare con appositi indicatori costruiti per l'azienda e che consentono all'analista esterno la formulazione di un giudizio di sintesi
5. Proporre gli interventi che si ritengono utili ed opportuni.

Il check-up economico finanziario

Come detto, l'attività di check-up implica l'analisi delle aree gestionali dell'azienda senza tralasciarne nessuna, perché in ognuna potrebbe nascondersi un focolaio di inefficienza o di perdite che potrebbe estendersi all'intera azienda con effetti spesso imprevedibili.

Il check-up economico-finanziario si articola nelle seguenti aree di analisi:

- situazione economica: in quest'area, vengono esaminati il livello dei componenti del reddito e il livello dei costi sostenuti per verificare l'andamento del margine e monitorare, una volta stabilito il ricavo, la quota di reddito ipotizzata;
- situazione finanziaria: in quest'area, si analizza la dinamica della liquidità attraverso un'analisi del comportamento dei flussi monetari relativi agli incassi e ai pagamenti, nonché ai crediti e ai debiti;
- strutture fisse impiegate: in quest'area, si analizzano tutti i fattori produttivi che sono legati durevolmente all'azienda e che generano costi fissi come, ad esempio, le immobilizzazioni sia di proprietà, che in locazione o il personale impiegato in modo continuativo.

Una volta individuate le aree di analisi, dobbiamo illustrare con quali strumenti adottare il controllo economico e il controllo finanziario.

Gli strumenti del controllo economico

Vi sono strumenti di natura prevalentemente quantitativa e monetaria e fra essi quelli più frequenti sono:

- La contabilità generale e analitica: da questo strumento si ricavano i movimenti dei conti accesi a componenti reddituali rilevati nell'esercizio;
- Indici di redditività: sono ricavabili dal Conto economico e indicano il peso dei singoli costi sul totale o sul fatturato; individuano il margine di contribuzione e, allorquando si prenda in considerazione la quantità di investimenti, si potranno calcolare indici di redditività come il ROI e il ROS.

Gli strumenti del controllo finanziario

Gli strumenti per il controllo finanziario sono più limitati, perché è ridotto l'oggetto di indagine e la dinamica finanziaria è un fenomeno complesso. In definitiva, tali strumenti sono:

- la contabilità generale e analitica: da questo strumento si ricavano i movimenti dei conti accesi a partite finanziarie (cassa, banche, crediti e debiti) rilevati nell'esercizio; attraverso esso si può tracciare l'andamento dei flussi di cassa, con un prospetto come il tableau de board, che è uno strumento efficace per il controllo della dinamica finanziaria;
- il ciclo di cassa: è un indicatore che misura la durata del periodo che intercorre fra l'esborso e l'incasso e segnala il grado di potenza finanziaria dell'azienda;
- il prospetto fonte-impieghi: è essenziale per comprendere se sussista un rapporto equilibrato fra investimenti e finanziamenti;
- il preventivo monetario: permette di ipotizzare l'andamento dei flussi di cassa per poi confrontarli con le rilevazioni a consuntivo e analizzare le cause di eventuali scostamenti e avere elementi utili per programmare periodi successivi. È uno strumento che si apprezza in sede previsionale perchè permette di scorgere con un certo anticipo i periodi in cui si potranno verificare tensioni monetarie.

MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

La doppia faccia
Della ripresa dell'economia mondiale

a cura di ***Luca Salvi***

L'economia mondiale corre senza sosta; le banche centrali, però, sembrano non avere gli strumenti giusti per gestire i fiumi di denaro che hanno inondato i mercati negli ultimi anni.

La politica monetaria è diventata molto cauta e alquanto prevedibile; il problema è che chiudere ora i rubinetti potrebbe non bastare.
Se è vero che l'economia statunitense è realmente forte come dicono gli addetti ai lavori, se è vero anche che la Fed ha veramente intrapreso la strada della normalizzazione dei tassi e se è vero, in ultima istanza, che Wall Street batte tutti i record ogni giorno, la domanda sorge spontanea: perché il dollaro continua a deprezzarsi invece che rivalutarsi? La risposta è che, probabilmente, l'economia USA non è così forte come viene dipinta, anzi, sarebbe addirittura in recessione.

È necessaria una piccola riflessione.
Ancora oggi, l'America basa circa il 70% del suo Pil sui consumi ma i dati sui consumi americani non parlano affatto di boom!

Cerchiamo di fare chiarezza.
L'industria automobilistica, ad esempio, va a gonfie vele ma l'errore di fondo è che si considerano come spese produttive anche quelle relative agli investimenti che i rivenditori fanno per comprare e/o noleggiare posti dove parcheggiare le auto invendute: quindi gli USA scoppiano di salute solo sulla carta ma la realtà, lo sappiamo tutti, è ben diversa. Allora cosa mantiene vive le vendite? Udite, udite… i famigerati prestiti subprime e il credito al consumo concesso in grandi quantità. Sembra, allora, di essere tornati al 2007.
Facciamo un'altra riflessione. Ormai con cadenza mensile, si sbandiera la crescita dei livelli occupazionali; in realtà, sono ormai due anni che le uniche categorie costantemente in salita sono quelle dei camerieri e dei baristi, persone con salari minimi e, il più delle volte, senza tutele. Al contrario, chi scende inesorabilmente è la manifattura, zoccolo duro dell'economia americana.

La verità è che con Obama c'era stata una ripresa garantita solo dal Qe della Fed, poi risultata falsa; adesso, si cerca di andare avanti con la reflazione dell'impulso creditizio cinese che, se dovesse terminare, farebbe di fatto crollare l'intero "castello di carte".

E l'Europa? Oggi abbiamo un euro forte e la domanda è se sia giustificata tutta questa potenza. Diciamo che, a livello di immagine, sicuramente sì; basti pensare all'idea che l'Ue, attraverso il Qe della Bce, sta dando al mondo con una Germania, in tal caso specchietto per le allodole, omogenea a livello macroeconomico, stabile a livello politico e con un surplus commerciale da far invidia.

Ma se ci soffermiamo un attimo, è facile rendersi conto di situazioni ancora critiche: la bomba immobiliare spagnola e portoghese sta per esplodere, in Italia imperano debito pubblico e Npl, la Grecia che non riesce a crescere anche se, a quanto scrive un quotidiano tedesco, il Die Welt, "i greci lasciano indietro gli italiani" e, infine, la Francia che sopravvive esclusivamente grazie agli aiuti di Stato e a trucchi contabili.
Se l'euro resta così forte e la Bce, da un giorno all'altro, smette di comprare corporate bond, cosa accadrà alle aziende europee e al sistema bancario stesso che dovrà sostenerle con inevitabili ripercussioni sia sugli spread obbligazionari sia sul mercato interbancario?

Sono domande che necessiterebbero una risposta concreta.

Torniamo alla questione dollaro. Da più fronti, si sostiene che l'economia americana potrebbe trovarsi, paradossalmente, in una situazione ancora più favorevole con il cambio Eur/Usd a 1,25 e che ciò non deve destare scalpore. Il dollaro debole, anche secondo Trump che a Davos ha dato un'anteprima su cosa c'è da aspettarsi, serve per schiacciare la concorrenza e affrontare la Cina tagliando fuori, al tempo stesso, l'eurozona: "America First"!

Mario Draghi, con immenso spirito patriottico, è arrivato addirittura a rompere i vincoli della diplomazia fra banchieri centrali, per chiedere a Washington il rispetto dei patti; non dimentichiamoci, però, che Trump è stato eletto per far ciò che a un altro presidente non sarebbe mai stato concesso di fare. Siamo, quindi, pronti in Europa ad affrontare una guerra di dazi, tariffe e concorrenza sleale? Il risultato sarà un'Europa unica o un'Europa a due velocità? Penso sia giunta l'ora di porsi domande di questo tipo perché non siamo di fronte alla solita crisi economico-commerciale ma a una vera e propria rivoluzione, oserei dire copernicana, che potrebbe modificare gli equilibri per il prossimo secolo.

Mi piace concludere questo intervento con una frase che mio figlio mi dice spesso quando gli chiedo come è andata la scuola: "ho una notizia buona e una cattiva".
In questo contesto è proprio il caso di dire che la buona notizia è che l'economia mondiale viaggia a gonfie vele; quella cattiva è che l'economia mondiale viaggia a gonfie vele. Meditiamo.

MIFID 2,
le principali novità

a cura di ***Matteo Giacomelli***

Dal 2007, la MIFID è stata al centro della regolamentazione UE dei mercati finanziari.
Dopo la crisi finanziaria e gli scandali bancari che hanno coinvolto migliaia di piccoli investitori, c'era bisogno di qualcosa di nuovo.
La Commissione europea ha, pertanto, adottato una serie di nuove norme (MIFID 2 e MIFIR) che rivoluzionano gli investimenti in tutta Europa, a partire da gennaio 2018.

La MIFID 2 ha due obiettivi principali:

- Aumentare la tutela degli investitori
- Promuovere la trasparenza e l'efficienza sui mercati finanziari.

Le novità

Ecco le principali novità del MIFID 2:

- Categorizzazione dei clienti.
  Queste nuove norme obbligano i fornitori di prodotti di investimento a distinguere i clienti in due categorie: investitori al dettaglio e investitori professionali. Questa classificazione è stata proposta per divulgare e segnalare le informazioni e per la verifica dell'idoneità all'investimento per certi tipi di prodotti.

- Maggiore trasparenza sui prezzi e sui costi.
  La MIFID 2 è caratterizzata da una maggiore trasparenza sui costi e sui prezzi degli strumenti finanziari, prima e dopo la loro negoziazione. Gli intermediari devono rendere note queste informazioni al cliente almeno una volta l'anno.

- Maggiore monitoraggio sui prodotti di investimento venduti in Europa.
  I regolatori nazionali hanno nuovi poteri per monitorare gli strumenti finanziari e i prodotti più strutturati che vengono distribuiti in Europa. Tra questi, vi è la possibilità di restringere o vietare la commercializzazione di prodotti che non rispondono a determinate caratteristiche di trasparenza.

- "Best Execution" garantita.
  I fornitori di servizi finanziari devono garantire la "best execution" alla loro clientela; devono, cioè, dimostrare che l'ordine di investimento venga fatto alle migliori condizioni di mercato.

- Protezione rafforzata degli investitori.
  Scopo di questo punto è far rispettare gli interessi dei clienti fornendo loro informazioni più dettagliate in merito ai prodotti e ai servizi offerti o venduti. I consulenti finanziari dovranno consigliare prodotti e servizi sulla base di esperienza, conoscenza, obiettivo e profilo di rischio/rendimento del cliente.

Il sistema di remunerazione

Si è resa necessaria l'indipendenza nelle attività di consulenza. Chi esercita tale professione non può richiedere compensi o incentivi di alcun tipo; l'unico compenso è rappresentato da quello che il cliente è disposto a pagare. Questo si traduce in un nuovo sistema di remunerazione per i promotori finanziari, fondato su di una parcella direttamente pagata dalla clientela.
I professionisti sono, come ovvio, perplessi perché rimangono esclusi un gran numero di coloro che finora hanno esercitato questo tipo di attività di consulenza.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

LEGGE 3/2012:
la legge che salva dai debiti

a cura di ***Mascia Mancini***

Con l'approvazionne della legge 3/2012, "Disposizioni in materia di composizione della crisi da sovraindebitamento",

il Governo italiano ha introdotto misure strutturali indirizzate ai soggetti non fallibili che si trovano in una situazione di grave squilibrio finanziario e sono impossibilitati a far fronte agli impegni assunti. Rispetto al passato, infatti, la legge 3/2012 offre l'opportunità di ripartire da zero e di riacquistare un ruolo attivo nell'economia senza rimanere schiacciati dall'indebitamento.
Chi sono queste persone?

Secondo la legge, i soggetti non fallibili sono:

- Persona fisica: consumatore che ha contratto debiti estranei all'attività professionale e/o imprenditoriale;
- Imprenditore commerciale e/o società sotto soglia: soggetto che svolge attività d'impresa e che ha un attivo patrimoniale inferiore a € 300.000, ricavi lordi inferiori a € 200.000 e debiti per un ammontare inferiore a € 500.000;
- Start-up;
- Imprenditore cessato e suoi eredi;
- Socio illimitatamente responsabile o suoi eredi;
- Professionista, artista o lavoratori autonomi in genere;
- Società professionale;
- Associazione professionale o studio professionale associato;
- Agricoltori.

Tutti questi soggetti possono, dunque, ripartire da zero attraverso una procedura che permette, nei limiti delle possibilità, di far fronte agli impegni presi o, nel caso in cui lo squilibrio tra beni/redditi e debiti non sia sanabile, nel riconoscimento della situazione e, quindi, la cancellazione di tutti i debiti o di una loro parte.

Procedure per l'accesso alle misure previste dalla legge 3/2012

Possono accedere alle procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento soltanto i debitori non soggetti, né assoggettabili, ad altre procedure concorsuali.

La proposta, altresì, non è ammissibile quando il debitore, anche consumatore:

a) È soggetto a procedure concorsuali diverse da quelle regolate dalla legge in oggetto;
b) Ha fatto ricorso, nei precedenti 5 anni, ai procedimenti di composizione della crisi;
c) Ha subito, per cause a lui imputabili, provvedimenti di risoluzione, revoca o cessazione dell'omologazione dell'accordo o del piano;
d) Ha fornito documentazione che non consente di ricostruire compiutamente la sua situazione economica e patrimoniale.

Si attribuisce, inoltre, la facoltà di ricorrere alla procedura in esame all'imprenditore agricolo in stato di sovraindebitamento, purché questi, pur essendo eventualmente soggetto ad altre procedure concorsuali, abbia i requisiti di cui alle precedenti lettere **b**), **c**), **d**).
Perciò, con la Legge 3/2012 (detta anche legge salva suicidi) viene colmata la disparità di trattamento, del nostro ordinamento giuridico, tra debitore fallibile e debitore non fallibile. L'Italia, con la legge 3/2012 si è adeguata agli altri paesi europei garantendo ai propri cittadini la possibilità di rinegoziare legalmente i propri debiti ripartendo da zero e riacquistando un ruolo attivo nella società.
È una legge fatta per i soggetti che, onestamente indebitati, evidenziano la loro situazione con il solo fine di non diventare schiavi dei debiti. Al di là delle singole situazioni, il modello adottato nel risanamento delle situazioni di sovraindebitamento è quello solidaristico.
Nelle tre procedure, infatti, è prevista la tutela del soggetto debole, evitandogli le ripercussioni sociali che si avrebbero in caso di insolvenza e il rischio di distruggere definitivamente un patrimonio già dissestato.

Come funziona

Commerfidi, grazie a una delle sue tante collaborazioni, è capace di offrire ai debitori una soluzione per risollevarsi dalla crisi attraverso un procedimento molto semplice che fonda le sue radici su tre concetti base:

- Accordo con i debitori dei beni
- Piano del consumatore
- Liquidazione

Per informazioni contattate Commerfidi chiamando lo 0735.757259 o mandando una mail all'indirizzo info@commerfidi.com.

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

a cura di ***Giuliano Bartolomei - Fideas srl***

Agevolazione (con link alla scheda informativa sul sito Fideas)	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
START-UP, INVESTIMENTI PRODUTTIVI, RESHORING E PASSAGGI GENERAZIONALI IN AREE DI CRISI REGIONE MARCHE	Manifatturiero e servizi alle imprese	Area di crisi Marche: Piceno-Fermano	Investimenti inferiori 1,5 mln euro: Acquisto, costruzione e ristrutturazione immobili, impianti, macchinari, hardware, software, consulenze	Fino al 50% a fondo perduto	A sportello dal 2 ottobre 2017 (*)
RESTO AL SUD	Industria, artigianato, agroindustria fornitura di servizi alle imprese e alle persone turismo	Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia	Ristrutturazione o manutenzione straordinaria di beni immobili. Macchinari, impianti e attrezzature. Software, servizi ICT	Contributo a fondo perduto fino al 35% del programma di spesa. Finanziamento bancario, del 65%.	Dal 15 gennaio 2018
CONTRATTI DI FILIERA E DI DISTRETTO (IV Bando)	Agricoltura, agroindustria ed agro-energia	Italia	Immobili, macchinari, attrezzature, hardware, software, etc.	Fondo perduto + Mutuo agevolato fino al 70% dell'investimento	Dal 23 ottobre al 20 novembre 2017
AIUTI ALL'AVVIAMENTO DI ATTIVITÀ IMPRENDITORIALI PER ATTIVITÀ EXTRA-AGRICOLE	Culturali, creative servizi turistici, servizi alla popolazione, ICT, artigianato artistico	Aree GAL Piceno, Fermano, Sibilla, Montefeltro	Aiuto forfettario all'avviamento di nuove attività d'imprese di tipo extra agricolo nelle aree rurali.	Una tantum di 25-30.000 euro (35-40.000 euro in area sisma)	GAL Montefeltro 31 gennaio 2018 GAL Piceno 28 febbraio 2018 GAL Fermano 19 aprile 2018
BANCA NAZIONALE DELLE TERRE AGRICOLE	Manifatturiero, servizi alle imprese e turismo	Area di crisi complessa Val Vibrata-Piceno (Abruzzo-Marche)	Investimenti superiori 1,5 mln euro: Acquisto, costruzione e ristrutturazione immobili, impianti, macchinari, hardware, software, consulenze	Agevolazioni fino al 75% di cui fino al 50% di mutuo agevolato e fino al 25% a fondo perduto	Dal 25 ottobre al 24 novembre 2017
VOUCHER MISE PER INTERNAZIONALIZZAZIONE	Agricoltura	Italia	Offerte di acquisto terreni Ismea	Mutuo agevolato per i giovani imprenditori agricoli	03 febbraio 2018
VOUCHER MISE PER DIGITALIZZAZIONE	Tutti i settori economici	Italia	Hardware, software e consulenze per la digitalizzazione delle Pmi	50% a fondo perduto fino a 10.000 euro di contributo ad impresa	12 febbraio 2018

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

Agevolazione (con link alla scheda informativa sul sito Fideas)	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
MANIFATTURA E LAVORO 4.0	Tutti i settori economici	Regione Marche	Macchinari, impianti, attrezzature, hardware, software, consulenze	Fino al 60% a fondo perduto e fino a 145.000 euro di contributo	Dal 14 al 16 febbraio 2018
TAX CREDIT ALBERGHI ED AGRITURISMI	Turismo ed agriturismo	Italia	Spese sostenute nell'anno fiscale 2017	Fino al 65% a fondo perduto in conto Credito d'imposta	19 febbraio 2018
CONTRIBUTI PER L'OCCUPAZIONE DEI DISABILI	Tutti i settori economici	Regione Marche	Tirocini formativi, adeguamento della postazione di lavoro, trasformazione a tempo indeterminato di contratti	Contributi fino a 5.000 euro per investimenti e 3.000 euro per tirocini o assunzioni	19 febbraio 2018
CONTRIBUTI COMITATO SISMA CENTRO ITALIA	Enti pubblici, associazioni ed imprese	Area sisma centro Italia	Investimenti, materiali, personale, consulenze ed altri costi di gestione	100% per enti pubblici e privati, 76% perle imprese	19 febbraio 2018
INNOVAZIONE IMPRESE TURISTICHE	Turismo	Regione Marche	Opere edili, impianti, attrezzature, arredi, hardware, software, consulenze	Fino al 50% a fondo perduto fino a 200.000 euro	28 febbraio 2018
NUOVE ATTIVITÀ DI SERVIZI IN AREA GAL PICENO	Imprese servizi extra agricole	Area GAL Piceno	Opere edili, arredi, attrezzature, strumenti, etc.	Dal 40% al 60% a fondo perduto	28 febbraio 2018
BANDO BIG BAND PER PROGETTI FORMATIVI	Enti di formazione accreditati	Regione Marche	Lotti di ore di formazione professionale	Fino al 100% dei costi ammissibili	28 febbraio 2018
BANDO ENERGIA IMPRESE	Settori Ateco B-C-D-E-F-H-I	Regione Marche	Efficientamento energetico, diagnosi energetiche, sistemi gestione Iso 50001	Contributo a fondo perduto fino all'80%	Dal 28 febbraio 2018 (procedura just in time)
INVESTIMENTI NELLA CREAZIONE, MIGLIORAMENTO O AMPLIAMENTO DI SERVIZI LOCALI DI BASE E INFRA-STRUTTURE	Imprese servizi sociali	Regione Marche			07 marzo 2018

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

Agevolazione (con link alla scheda informativa sul sito Fideas)	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
MARCHI + 3 ESTENSIONE DEL PROPRIO MARCHIO NAZIONALE A LIVELLO COMUNITARIO ED INTERNAZIONALE	Tutti i settori economici	Italia	marchi comunitari presso EUIPO marchi internazionali presso OMPI	Contributi fino all'80% (90% per USA o CINA) fino 8.000 euro delle spese sostenute	Dal 7 marzo 2018
INGEGNERIZZAZIONE, INDUSTRIALIZZAZIONE DEI RISULTATI DELLA RICERCA E VALORIZZAZIONE ECONOMICA DELL'INNOVAZIONE	Manifattura costruzioni servizi ICT attività prof.li, scientifiche e tecniche	Regione Marche	Costi del perdonale, consulenze, fiere, attrezzature, hardware e software	Fino al 50% a fondo perduto (Cumulabile con credito d'imposta R&S)	Dal 12 marzo al 16 aprile 2018
PROGETTI FORMATIVI PER LO SVILUPPO DELLA CULTURA E DELLE COMPETENZE DIGITALI	Enti di formazione accreditati	Regione Marche	Costi di docenza, materiale didattico. Attrezzature e costi generali	Fino al 100% dei costi ammissibili	12 marzo 2018
SOSTEGNO ALLA CREAZIONE E AL FUNZIONAMENTO DI GRUPPI OPERATIVI DEL PEI	Imprese agricole, agroindustriali enti di ricerca, altri soggetti del settore agroalimentare	Regione Marche	Costi di esercizio GO, costi diretti del progetto e costi di divulgazione	Fino ad euro 400.000 (600.000 in area sisma)	19 febbraio 2018
BANDO INAIL 2017	Tutti i settori economici (anche enti no profit)	Italia	Investimenti in sicurezza, riduzione rischio moviment. manuale carichi, bonifica amianto, interventi in agricoltura e ceramica e legno	Fino al 65% a fondo perduto	Dal 19 aprile al 31 maggio 2018
VOUCHER FORMATIVI CATALOGO FORMICA	Tutti i settori economici	Regione Marche	Costi di partecipazione a corsi di formazione	Fino al 100% a fondo perduto	31 marzo 2018
azione 2) SERVIZI A POPOLAZIONE E IMPRESE	PMI Imprese turistiche	Gal Montefeltro		50% sul costo ammissibile delle opere edili, compresi gli impianti e le spese generali	30 aprile 2018
azione 3) SERVIZI SETTORE ACCOGLIENZA E TURISMO	PMI Imprese turistiche	Gal Montefeltro		40% del costo delle dotazioni (arredi, attrezzature, strumenti, ecc.) necessarie ed ammesse a finanziamento.	30 aprile 2018

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

Agevolazione (con link alla scheda informativa sul sito Fideas)	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
SOSTEGNO ALLA CREAZIOBE DI NUOVE IMPRESE	Nuove imprese o studi professionali	Regione Marche	Investimenti pubblicitari su TV, radio, giornali stampati ed online sostenute dal 24 giugno 2017 fino al 31 dicembre 2018	Dal 75% al 90% dell'incremento di spesa rispetto all'anno precedente	In attesa della pubblicazione del decreto attuativo
START-UP, INVESTIMENTI PRODUTTIVI (AREE DI CRISI NON COMPLESSA AREA SISMA)	Manifatturiero, servizi alle imprese, ambiente, turismo e commercio	Area Sisma Centro Italia (Abruzzo, Lazio, Marche ed Umbria)	Investimenti superiori 1,5 mln euro: Acquisto, costruzione e ristrutturazione immobili, impianti, macchinari, hardware, software, consulenze	Agevolazioni fino al 75% di cui fino al 50% di mutuo agevolato e fino al 25% a fondo perduto	In attesa della pubblicazione del bando
SUPER-AMMORTAMENTO 130%	Tutti i settori economici	Italia	Investimenti materiali ed immateriali anche in leasing (esclusi immobili)	Risparmio fiscale pari a circa il 10% dell'investimento	31 dicembre 2018
IPER-AMMORTAMENTO 250%	Tutti i settori economici	Italia	Macchinari, attrezzature, hardware e software in ottica Industria 4.0	Risparmio fiscale pari a circa il 36% dell'investimento	31 dicembre 2018
CREDITO D'IMPOSTA RICERCA & SVILUPPO	Tutti i settori economici	Italia	Consulenze specialistiche, personale, ammortamento impianti ed attrezzature, materiali per campionari.	Credito d'imposta del 50% sulle spese sostenute al 31.12 (fino al 2020)	31 dicembre 2018

(*) misura a sportello aperta sino ad esaurimento fondi
(**) scadenza per caricamento offerta formativa su Siform2. Lo sportello si apre e chiude trimestralmente.
Si è ancora in attesa del bando per accesso ai voucher formativi

CONTAMINAZIONE CREATIVA
athenaconcept.com

HAI LA NECESSITÀ DI GUIDARE, RESPONSABILIZZARE E FORMARE CHI COLLABORA CON TE?

WORKSHOP

DIRIGERE DELEGARE MOTIVARE

CENTRO FORMAZIONE
WONDERFUL
dal 1975

SAN BENEDETTO DEL TRONTO
1
MARZO

Villa Picena
Colli del Tronto (AP)
ore 17.00

Centro Formazione Wonderful PER INFO Tel +390 45 6470980 - wonderful@wonderful.it
wonderful.it

Aprire un bar:
Guida passo passo per non sbagliare.

a cura di ***Mascia Mancini***

Aprire un bar può essere una strada in grado di regalare grandi soddisfazioni sia personali sia economiche, ma deve essere intrapresa con consapevolezza e grande preparazione.

I bar rientrano, per legge, negli "**esercizi di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande**" e, più precisamente, sono definiti "**locali di vendita per il consumo sul posto**".

Dove comincia il percorso per **aprire un locale**? Sono molti gli aspetti burocratici, dalla giusta **location ai finanziamenti:** seguiamo l'apertura di un **bar passo per passo** con una sintesi degli aspetti più importanti.

1 – SCEGLIERE LA MIGLIORE POSIZIONE

Trovare la giusta location è il primo e **più importante passaggio** per aprire un locale.

In passato chi intendeva aprire un bar doveva ottenere una licenza, un permesso rilasciato dai Comuni. Con un piano commerciale comunale, oltre al numero massimo di bar consentiti, veniva, ad esempio, posta anche una limitazione in termini di distanza minima fra un esercizio e l'altro. Oggi, le licenze, nel vero senso della parola, non esistono più: chiunque, in linea del tutto teorica, può aprire un bar ovunque lo desideri. Naturalmente, un altro vincolo all'apertura di un nuovo bar è rappresentato dalla rispondenza, a livello edilizio, delle strutture del locale come una particolare metratura, l'idoneità ai fini della sicurezza o ancora la presenza di adeguate superfici vetrate e apribili.

Gli americani dicono che per aprire un locale gli elementi fondamentali sono tre: location, location e location. Ora, non vorremmo essere così estremisti ma, sicuramente, è inutile **sottolineare l'importanza della posizione, della location** in cui intendiamo aprire la nostra caffetteria o bar in generale .

Gli aspetti che consentono di valutare un buon posizionamento si possono riassumere in due concetti principali: la **fruibilità e la logistica** cioè la facilità con cui i nostri clienti possono vedere e trovare il nostro locale, la possibilità che ci passino davanti, se a passarci davanti sia il tipo di clientela che ci interessa (il nostro target), che il nostro locale risulti visibile e rassicurante per chi passa e ci veda dall'esterno.

2 – DECIDERE CHE TIPO DI LOCALE APRIRE

Cosa **sappiamo fare**? Di che tipo di **location** disponiamo?

In base alle risposte a queste domande possiamo scegliere che tipo di locale aprire: un bar da colazioni, un bar punto pranzo, un bar ristorante, un bar per aperitivi, oppure pensare ad altri format; alternative a quelle già elencate potrebbero essere un bar gelateria, oppure un bar pizzeria da asporto o ancora una pasticceria o, addirittura, un bar sulla spiaggia.

3 – PREPARARE UN BUSINESS PLAN DELL'ATTIVITA'

Prima di iniziare un'attività è bene fare un po' di conti. L'obiettivo fondamentale da tenere presente nella realizzazione di un business plan (prima cosa che serve per aprire un bar!) **è quello di elencare e articolare tutti i costi** che la struttura dovrà sostenere e valutare se la struttura stessa sarà in grado di sviluppare un giro d'affari sufficiente a coprire questi costi.

Per chi si accinge a preparare un business plan, il principale ostacolo sarà la valutazione di possibili incassi, a partire dall'importo della singola vendita, definita "scontrino medio".

Dopo gli incassi, cominciamo a valutare i costi. Una volta fatte tutte le considerazioni e analisi economiche per capire se un bar sarà redditizio o no, e deciso, quindi, di partire con l'avventura imprenditoriale, arriva il momento di capire quanto costerà costruire il bar, il bancone e gli altri elementi di arredo. L'elemento di arredo più costoso di un bar è naturalmente il bancone. Un locale, è chiaro, non è fatto solo dal bancone, ma è intuibile che tavoli e scaffali hanno un costo molto più basso. La differenza fra un locale costruito bene e con buoni materiali e uno di qualità scadente sta soprattutto nella sua durata.

Occorrerà poi valutare il *food cost*, cioè quanto ci costa produrre il nostro prodotto; dobbiamo, poi, aggiungere il costo del personale e i costi fissi; in base agli incassi e ai guadagni che ci possiamo aspettare, bisogna tenere in considerazione quali saranno le tasse sull'utile o quanto inciderà l'IVA.

Dovremo anche decidere se ci conviene comprare o creare un bar nuovo. La scelta fra comprare e costruire pone di fronte ad una serie di considerazioni. Dal punto di vista economico, non è detto che una scelta sia più economica dell'altra, non è detto che comprare un locale sia più oneroso che costruirlo e viceversa. Comprare un locale i non significa comprare un arredamento, ma una attività economica, un avviamento, cioè l'incasso che il locale fa già.

4 – LICENZE E REQUISITI PER APRIRE UN BAR

Per aprire un locale nuovo dobbiamo controllare se **è in regola** con i requisiti urbanistici e strutturali. Per questo, e per preparare la DIA o SCIA da presentare al SUAP dovremo contattare un tecnico, perito o

Aprire un bar:
Guida passo passo per non sbagliare!

geometra. Le domande possono essere diverse: di quanti bagni avrò bisogno? Posso cucinare nel bar? Quali norme igieniche dobbiamo seguire per l'arredamento?

5 – QUALI CORSI SERVONO PER APRIRE UN LOCALE?

Non abbiamo esperienza nel mondo dei locali? Diventare baristi o gestori richiede competenza, conoscenze tecniche e tanta passione; come costruirle? Facendo un po' di pratica in qualche attività, leggendo soprattutto quando si ha poco tempo e imparando, a cominciare da un sempre utile corso di gestione bar per poi passare, a seconda del tipo di locale, ad un corso di caffetteria, latte art e/o di barman e aperitivi come quelli che organizza ad esempio Costruire – Centro Studi e Formazione nelle sedi di San Benedetto del Tronto, Civitanova Marche e Teramo. Oltre a questi corsi dedicati al "saper fare bene" occorre dedicare tempo ad affrontare i corsi "burocratici", quelli obbligatori per legge, come i corsi SAB e Commercio Alimentare per ottenere i requisiti obbligatori per intestarsi l'autorizzazione amministrativa per l'apertura da fare presso un ente accreditato dalla Regione (www.centrostudiefromazione.it), HACCP (operatore alimentare) obbligatorio per tutti gli operatori del settore alimentare e Sicurezza sul lavoro obbligatorio per il titolare e tutti i suoi dipendenti.

6 – I REQUISITI PERSONALI, L'HACCP E...

Per poter avviare il bar occorre essere in possesso dei REQUISITI OBBLIGATORI per il SETTORE ALIMENTARE cioè con i requisiti **personali, morali e professionali**.

- REQUISITI PERSONALI: Maggiore età e possesso della scuola dell'obbligo;
- REQUISITI MORALI: non avere problemi con la giustizia;
- REQUISITI PROFESSIONALI: se non si è in possesso di un titolo di studio alberghiero, non si è in possesso di un'esperienza di 2 anni negli ultimi 5 di esperienza professionale documentata di barista o come socio amministratore di un'attività di somministrazione, occorre frequentare l'ex corso REC che oggi è sostituito dal corso Commercio alimentare e S.A.B. somministrazione di alimenti e bevande organizzato da un ente accreditato dalla Regione Marche come ad esempio Costruire – Centro Studi e Formazione (www.centrostudieformazione.it).

Occorre inoltre mettersi in regola con la normativa HACCP, normativa igienica che letteralmente significa analisi dei punti di rischio e controllo degli stessi. Il proprietario della struttura che ha a che fare con gli **alimenti,** dal piccolo bar, alla mensa scolastica fino alla grande multinazionale, deve focalizzare quali sono gli alimenti, le preparazioni o le procedure della sua struttura che potrebbero costituire, per i clienti, un **rischio di intossicazione** alimentare. Una volta focalizzati i punti di rischio andrà compilato un **piano di autocontrollo** e andranno predisposte delle **schede di autocontrollo.** Nel piano vengono anche definite le **figure di coloro che sono obbligate a frequentare il corso Haccp.** Il **corso HACCP devono farlo tutti** quelli che lavorano nel bar: il proprietario, i camerieri, i baristi e perfino chi fa le pulizie la notte una volta a settimana.

Altro adempimento riguarda la **Sicurezza nei luoghi di lavoro**. La normativa in materia di sicurezza sul lavoro impone obblighi ben precisi a carico del datore di lavoro, il "titolare" dell'attività, prevedendo sanzioni molto severe, anche del codice penale, in caso di riscontrate inadempienze. Il D.Lgs. 81/08, cosiddetto Testo Unico della Sicurezza, è molto complesso e rimanda a numerosi altri decreti a cui fare riferimento, e, se non si è esperti della materia, è molto difficile districarsi.

Il datore di lavoro sarà nominato **RSPP** (responsabile del servizio di prevenzione e protezione): dovrà frequentare un corso della durata di 16 ore e dovrà effettuare la valutazione dei rischi e redigere il relativo documento. Il datore di lavoro dovrà, inoltre, designare un adeguato numero di addetti antincendio e addetti al primo soccorso e provvedere alla loro formazione, nominare un Medico competente, informare e formare i lavoratori relativamente ai rischi che ci possono essere nello svolgimento della specifica mansione, delle misure di prevenzione da adottare per evitare possibili infortuni sul lavoro, e fornire loro i necessari dispositivi di protezione individuali. In più, i lavoratori hanno il diritto di poter eleggere un loro Rappresentante dei Lavoratori per la sicurezza (cosiddetto **RLS**) che sarà la figura di riferimento in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro e che dovrà essere sempre consultato dal datore di lavoro prima di prendere qualsiasi decisione in materia. In caso di elezione all'interno dell'azienda il datore di lavoro deve comunicare il nominativo all'INAIL e fare frequentare al RLS un corso di 32 ore. Per le aziende che non l'hanno eletto internamente (e quindi non l'hanno comunicato all'INAIL) gli sarà affidato un RLS Territoriale dall'organismo paritetico di riferimento.

L'RSPP dovrà, inoltre, verificare gli impianti, termico ed elettrico, provvedere all'istallazione degli estintori e alla predisposizione della cassetta di medicazione.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

7 – I FINANZIAMENTI PER APRIRE UN LOCALE

Occorre pensare, poi, ai fondi necessari per aprire e coprire le spese di avvio dell'attività, pensare se si è già in possesso di questi fondi o se occorre **rivolgersi ad un Confidi** (visto che sarà una start up è sempre meglio) o direttamente ad un istituto di credito.

Poi bisognerà pensare alla forma giuridica da adottare. Se aprire da soli o condividere l'impresa con dei soci, ed eventualmente quale forma giuridica scegliere. Per questo è meglio decisamente farsi aiutare da un commercialista.

8 – ALTRE NORMATIVE PER LA GESTIONE DI UN BAR

È il momento ora di occuparci di **fisco, SIAE,** IVA, di notaio, di documenti fiscali, di normativa sulle insegne o sull'occupazione di suolo pubblico in caso di spazi all'esterno, tabacchi, gratta e vinci, buoni pasto, normativa di pubblica sicurezza e chi più ne ha più ne metta.

9 – COME SI GESTISCE E LE STRATEGIE PER UN LOCALE DI SUCCESSO

Una volta avviato il Bar occorre scegliere la strategia per rendere la nostra attività di successo. Un'attività è di successo se mettiamo alcuni semplici ingredienti: passione, creatività e sperimentazione e tanto, tanto studio!

Aprire un bar
Guida passo passo per non sbagliare.

Altri consigli:

1) "Non so cosa fare, apro un bar": le premesse sono errate. Un bar è un'attività imprenditoriale come tutte le altre, che richiede impegno, passione, lunghe ore di lavoro e una dedizione **(almeno agli inizi)** pressochè totale; non è una scelta residuale da fare se si hanno le idee confuse.

Regola n.1: APRO UN BAR SE HO UN'IDEA PRECISA E UN PROGETTO BEN DEFINITO.

2) Fare i conti PRIMA di iniziare è indispensabile. Molti mi dicono: "Apro e vedo come va", ma questo è pericoloso. Bisogna avere ben chiari alcuni concetti base: la differenza tra un costo e un investimento, tra costi fissi e costi variabili, il meccanismo dell'IVA, sapere cos'è un bilancio e un flusso di cassa. Non si può delegare tutto ciò al commercialista: un imprenditore, per quanto piccolo, deve sapere fare almeno i calcoli di base.

Regola n.2: **APRO UN BAR SE HO UN'IDEA CHIARA DI COSTI, RICAVI E UTILI PREVISTI**.

3) Differenziare la propria offerta; se nella via dove voglio aprire ci sono già due bar, il mio deve avere un'impostazione diversa dagli altri. **Per questo occorre fare ricerca; per stimare il giro d'affari, consumo qualcosa nel bar concorrente vicino all'orario di chiusura e prendo nota del numero dello scontrino**, mi piazzo davanti e osservo la gente che entra ed esce, cerco di capire il movimento, la tipologia di avventori, gli orari di punta. Se gli altri bar sono srl, scarico i loro bilanci da Internet; interrogo i fornitori, leggo le riviste di settore.

Regola n.3:APRO UN BAR SE SO COME DISTINGUERMI DALLA CONCORRENZA.

4) Scegliere un target; il bar generico può funzionare solo se è in una zona di altissimo passaggio, altrimenti è meglio rivolgere la propria attenzione ad una specifica categoria di clienti. Impiegati in pausa pranzo? Miglioro l'offerta di panini e piatti freddi. Studenti? Amplio gli snack. Mamme che socializzano dopo aver portato i figli all'asilo? Offro succhi e tisane. Attenzione: se "in corsa" verifico che il target non va, posso sempre cambiarlo.

Regola n.4: APRO UN BAR SE INDIVIDUO LE VARIE CATEGORIE DI CLIENTI E POSSO PROPORRE A CIASCUNA DI ESSE UN'OFFERTA SU MISURA.

5) Chi va al bar non vuole solo bere un caffè: cerca 5 minuti di relax. Se rendiamo piacevole questa sosta, anche grazie all'accoglienza e alla relazione interpersonale, potremo fidelizzare la clientela. Selezionare attentamente i collaboratori, anche in base al modo in cui interagiscono con i clienti, o magari formiamoli è un elemento fondamentale per il successo del bar.

Regola n. 5: **APRO UN BAR SE SCELGO CON CURA I COLLABORATORI E SONO ATTENTO AL MODO IN CUI SI RELAZIONANO CON LA CLIENTELA**.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Finanziamo i vostri investimenti - Ripristiniamo la liquidità
Riduciamo le esposizioni a breve - Smobilizziamo crediti

SIAMO CONVENZIONATI CON:

- Banca del Piceno credito cooperativo soc.coop.
- Banca di Ripatransone e del Fermano
- Cassa di Risparmio di Fermo SpA
- Banca Popolare dell'Emilia Romagna
- Federazione Bcc Abruzzo Molise
- Bcc dell'Adriatico Teramano
- Banca del Gran Sasso d'Italia
- Ubi Banca SpA
- Federazione Marchigiana Banche di Credito Cooperativo
- Gruppo Bancario Credito Valtellinese
- Unipol Banca
- Monte dei Paschi di Siena
- Intesa Sanpaolo
- Unicredit
- Banca Popolare Etica
- Artigiancassa
- Banca del Mezzogiorno
- Banca Sella
- BNL
- Banca Apulia
- Banca Popolare di Puglia e Basilicata
- Igea Banca

commerfidi
cooperativa di garanzia

San Benedetto del Tronto
via Pasubio, 36
63074 San Benedetto del Tronto (AP)
tel 0735 757259 - fax 0735 652633

Civitanova Marche
via L. Einaudi, 436
62012 Civitanova Marche (MC)
tel 0733 775508 - 335 1094132

Teramo
p.zza del Carmine, 14
64100 Teramo (TE)
tel 337 461010

www.commerfidi.com
info@commerfidi.com

IL TERRITORIO

Incontro con Gianluca Cipriani dell'azienda Tecnobar

a cura di ***Maria Pompei***

Oggi il nostro viaggio nel territorio di Marche e Abruzzo fa tappa a Tolentino; vi raccontiamo il nostro incontro con **Gianluca Cipriani**, responsabile commerciale dell'azienda **Tecnobar**. Lasciamo a lui le presentazioni della realtà che rappresenta.

La **Tecnobar** nasce negli anni '80 come azienda di assistenza tecnica e vendita di attrezzature bar; nel 1997 inizia la commercializzazione su larga scala con forniture a grandi impianti e arredamenti per bar e ristoranti per poi arrivare, nel 2009, al settore delle forniture alberghiere.

Ad oggi, la rete commerciale di Tecnobar si estende lungo tutta la Regione Marche.

Dalla piccola azienda degli anni '80 alla realtà odierna, cosa è cambiato a livello commerciale e produttivo?

Cosa ha spinto al cambiamento è stata la volontà di investire nelle risorse umane, tecnologiche, sui servizi, sulla progettazione e sulla formazione al fine di curare tutte le fasi, dal disegno e dal primo progetto fino alla realizzazione, all'esecuzione e al monitoraggio del lavoro.

Questa crescita così importante ha avuto, di sicuro, un punto di svolta che ha permesso all'azienda di crescere e lanciarsi sul mercato con un nome ormai consolidato. Ci racconta com'è andata?

Dopo anni di lavoro a stretto contatto con la clientela, abbiamo capito che la necessità primaria era quella di trovare un interlocutore capace di risolvere i problemi "in toto", dalla realizzazione, alla progettazione, al controllo dei lavori fino alla consegna del pacchetto "chiavi in mano".

L'anno che ha segnato, di fatto, il cambiamento è stato il 2009 perché nel comparto vendita sono stati inseriti tutti i complementi per un servizio a 360 gradi.

Una realtà in continua evoluzione. Ci viene spontanei chiedere quale sia l'aggettivo giusto per definire l'azienda Tecnobar.

Non ci sono dubbi: l'aggettivo più rappresentativo è "dinamica".

Per un'evoluzione di questo tipo, ritenete che la formazione sia importante nel vostro settore?

La formazione è alla base di qualsiasi crescita; per noi è importante sia internamente, sia all'esterno per offrire questo servizio ai nostri clienti con la collaborazione con diversi enti formativi.

Da anni Tecnobar è vicina agli imprenditori del settore bar e, da qualche tempo, anche a quelli del grande settore Ho.Re.Ca: qual è il consiglio da rivolgere loro per stimolare il cambiamento?

Cosa fondamentale è mettersi in testa che non bisogna mai fermarsi, che bisogna aggiornarsi continuamente, formarsi, investire sui servizi da dare ai clienti; l'idea è di far vivere loro un'esperienza coinvolgente dal primo momento in cui entrano nella struttura fino a quando ne escono, consapevoli di tutta l'attenzione che viene posta alla progettazione, alla produzione, alla formazione del personale interno fino alla realizzazione del prodotto.

Guardando ai successi ottenuti dall'azienda, qual è quello di cui va maggiormente fiero?

La mia fierezza è quella di tutto il gruppo. Qualche giorno fa, passeggiando per Macerata, mi sono reso conto che più della metà dei locali è *fatta da noi*, in toto, dal disegno iniziale al locale finito; vedere che i nostri clienti sono triplicati per il passaparola di imprenditori appartenenti allo stesso settore significa che abbiamo lavorato bene e abbiamo soddisfatto il cliente al punto tale di spingerlo al passaparola: questa è la soddisfazione più grande.

Guardando sempre avanti al prossimo futuro, quali saranno le novità per il 2018 appena iniziato?

Per garantire al cliente un servizio sempre più completo, la novità è rappresentata dall'apertura di un Centro Servizio Tecnico a San Benedetto del Tronto.

L'ANGOLO **SPORTIVO**

realtà sportive amatoriali
meritevoli di essere citate e raccontate

a cura di ***Umberto Petrini***

Oggi vogliamo parlarvi della A.S.D. Futsal Prandone, una compagine di calcio a 5 che milita nella Lega Nazionale Dilettanti Calcio a 5 Serie C2 il cui Presidente è un giovane e capace imprenditore di Monteprandone, Christian Ficcadenti.

L'iniziativa è nata anni fa quando un gruppo di intraprendenti ragazzi amanti del calcio a 5 decidono di formare una squadra amatoriale per partecipare a Tornei estivi e campionati amatoriali. La passione per lo Sport in genere e per questa particolare variante del più famoso calcio tradizionale spinge tale gruppo di amici a fondare, nel 2010, l'Associazione Sportiva Fustal Prandone, concretizzando così un sogno coltivato nel tempo.

La Futsal Prandone, col passare degli anni, matura sempre più fino a vantare, oggi, nel mondo del calcio a 5 F.I.G.C. una prima squadra in serie C2, un fervente settore giovanile e una squadra femminile di tutto rispetto, mentre nel mondo del C.S.I. – Centro Sportivo Italiano - ha una propria squadra partecipante al campionato OPEN provinciale.

In particolare, dal 2014 i vertici societari hanno voluto fortemente puntare sul settore giovanile dando vita al programma Giovanile che porterà col tempo a formare squadre Giovanissimi, Allievi e Juniores tutte partecipanti a campionati regionali F.I.G.C. Uno sforzo così grande di energie e risorse è stato ampiamente ripagato quando molti ragazzi della Futsal Prandone sono stati selezionati per la squadra della rappresentativa Marche nel Torneo Nazionale delle Regioni, alcuni dei quali hanno avuto la possibilità di mostrare il loro talento e venire quindi contattati, selezionati e scelti da Società militanti nel Campionato Nazionale dando così lustro alla A.S.D. Futsal Prandone e al territorio di provenienza.

Il "fiore all'occhiello" è ovviamente la Prima Squadra che milita, come detto, nella Serie C2 sin dal campionato 2012. La Presidenza e i Dirigenti tutti sono riusciti nell'intento di trasmettere alla compagine e alla struttura intera i valori di sportività, sana competitività e spirito di squadra che devono caratterizzare ogni momento di Sport: tale politica ha permesso di ottenere piazzamenti sempre migliori nel tempo, anche attraverso l'impiego dei giovani cresciuti nel vivaio locale, tanto da ricevere nella Stagione 2015/16 il premio dalla F.I.G.C. come Società di Calcio a 5 per il maggior impiego di giovani nella propria rosa.

Tanti e tali riconoscimenti hanno aumentato la popolarità della Futsal Prandone per cui si è avuta un'impennata di richieste per poter entrare a far parte del mondo del calcio a 5: lo Staff Dirigente ha colto in senso proprio "la palla al balzo" instaurando una forte collaborazione con la A.S.D. Gente di Mare che ha portato alla nascita di una squadra partecipante al campionato C.S.I. provinciale.

La casa della A.S.D. Futsal Prandone è il Palasport "Colle Gioioso" di Monteprandone. Dal 2010 tutte le attività di allenamento e le gare ufficiali delle squadre si svolgono in questa struttura che prevede oltre 500 posti a sedere, un "parterre" in parquet galleggiante di elevata qualità, spogliatoi confortevoli e ampi parcheggi: la A.S.D. Futsal Prandone ha in gestione la custodia e la pulizia della struttura dallo scorso anno.

Per chi vuole mettersi in contatto con la A.S.D. Futsal Prandone per avere informazioni o perché interessato a questo sport può visitare il sito www.futsalprandone.it o visitare la pagina Facebook Futsal Prandone dove è possibile trovare foto e video dei principali eventi sportivi.

Abbiamo voluto raccontare questa bella storia di Sport e di Amicizia in quanto, se è vero che tutti noi, o quasi, amiamo lo Sport delle grandi squadre e dei grandi campioni che però, buon per loro, fanno questo lavoro e basta, è vero pure che ci sono tanti amanti dello Sport che praticano attività sportive con fatica e dedizione dopo aver terminato il loro turno di lavoro e tanti piccoli imprenditori locali che, con i loro sforzi, permettono a tanti ragazzi e ragazze di coltivare la loro passione sportiva.

Alla prossima bella storia.

L'Ascoli ancora in difficoltà
e il calendario non aiuta

a cura di ***Valerio Rosa***

La vittoria ottenuta in trasferta a Novara, ha riaperto le chance salvezza dell'Ascoli Picchio, anche se il cammino è ancora lungo e complicato. Come sempre accade in serie B, infatti, nel girone di ritorno, le squadre in lotta per la salvezza riescono spesso a mettere a segno colpi impensabili e così la classifica è sempre più corta e complessa. Il ritorno dal Canada del Presidente Francesco Bellini è coinciso con il ritorno al successo; tutti si aspettavano di proseguire la scia positiva anche in casa contro l'Empoli. I forti toscani, primi in classifica con il Frosinone, hanno, però, ottenuto il massimo risultato con il minimo sforzo: un regalo della difesa e un cross sbagliato finito in fondo alla rete sono bastati per conquistare i tre punti e far ripiombare nello sconforto i bianconeri.

Il calendario, dal canto suo, non aiuta a dormire sonni tranquilli. Dopo la trasferta a Frosinone, in casa dell'altra capolista, ci sarà la sfida-salvezza contro il Cesena allo stadio Del Duca; la trasferta, poi, infrasettimanale a Palermo, per il turno di martedì 27 febbraio e, infine, di nuovo in casa per l'altro spareggio-salvezza contro la Salernitana. Difficile fare pronostici ma, quantomeno, occorrerà vincere le due sfide interne e andare a prendersi un punto in trasferta su due campi quasi impossibili.

La marcia per conquistare la permanenza in serie B appare decisamente complicata ma sarebbe assurdo arrendersi con altre 17 giornate da giocare, 51 punti in palio e la quint'ultima che è staccata di sole quattro lunghezze. In questo senso, il valore aggiunto nello sprint finale è fornito dalla determinazione dell'allenatore bianconero Serse Cosmi che è il primo a crederci, confidando nel recupero della piena forma fisica di Ganz e Martinho e nel rientro degli infortunati Cherubin, Mignanelli e, magari, anche di Favilli, almeno per l'ultimo spezzone di campionato. Proprio Andrea Favilli, che sta bruciando i tempi, nel caso di spareggi per non retrocedere, potrebbe essere l'arma in più prima di salutare tutti e passare alla Juventus.

"ritorna la pareggite casalinga"
della Sambenedettese calcio 1923

a cura di ***Alberto De Angelis***

Dopo la lunga sosta, sabato 20 gennaio, la Samb cade a Salò con un gol di March al 72'; anche se la partita risulta bruttina, la sconfitta dei rossoblu è forse immeritata.

L'ultima partita di gennaio vede il Gubbio presente al Riviera; ci sono i nuovi acquisti, Bellomo e Marche a centrocampo e Perina in porta. Nel secondo tempo il Gubbio agguanta un pareggio con Marchi e Rapisarda.

LA Sambenedettese fa, poi, visita alla capolista Padova; la squadra rossoblu è seconda, ma a otto punti di distacco. Entrambe le compagini disputano una splendida partita; in dubbio fuorigioco, Capello porta in vantaggio i patavini ma Luca Miracoli, al 32' del primo tempo, ristabilisce la parità. Nel secondo tempo, diverse occasioni da gol da tutte e due le parti rendono la partita molto bella.

Al Riviera arriva la Reggiana, la squadra più in forma del momento: una partita che ricorda i passati match nella serie cadetta. In tribuna è presente Ferruccio Zoboletti, presidente della Samb negli ultimi sette anni di serie B, reggiano di nascita e sambenedettese di adozione.

La Samb è in gran spolvero; gol annullato a Di Pasquale, per un presunto fallo di attacco visto solo dall'arbitro Maggioni di Lecco dato che anche il guardalinee aveva segnalato il gol. Le proteste sono infinite, il Direttore Generale della Samb, Avvocato Gianni, viene espulso. Nel secondo tempo il risultato non si sblocca, la Samb esce applaudita dai propri sostenitori a differenza della terna arbitrale.

© foto **Matteo Bianchini**

Povero diavolo, che pena mi fai
il momento negativo del Teramo Calcio

a cura di ***Rino Tancredi***

Una nota canzone citava: "Povero diavolo, che pena mi fai": sembra calzare a pennello con il momento negativo del Teramo Calcio. Il mercato di gennaio, l'esonero di Asta e del Direttore Sportivo Repetto, il duo Palladini-Federico chiamato a rinforzo: niente è stato efficace per risollevare le sorti di Speranza e compagni. Le prestazioni dei biancorossi sono state deludenti, impacciate e imbarazzanti: tre sconfitte consecutive a fronte di un misero pareggio raccattato in quel di Ravenna. Ciò che imbarazza di più, però, è stata l'ultima cocente disfatta di Fermo.

Un tracollo, uno scacco matto inspiegabile dopo un vantaggio di due reti nel primo tempo che prometteva una vittoria scaccia crisi. Nella ripresa, invece, è accaduto l'imponderabile, l'inimmaginabile.

Un Teramo impalpabile, evanescente, confuso che si è sciolto come neve al sole sotto il colpo dei canarini, denotando scarsa, anzi nulla, personalità, convinzione e autostima. Tutto ciò lascia un grosso punto interrogativo per il proseguo del campionato che vede la compagine teramana sprofondare sempre più verso il baratro della classifica: l'ultimo posto è solo a tre punti dal Fano che sta mostrando, nel frattempo, grossi segnali di ripresa.

La società, intanto, si è rifugiata nel silenzio stampa, autorizzando solo il Direttore Sportivo a rilasciare dichiarazioni. Speriamo, ma i dubbi sono molti, che questo silenzio possa essere la panacea e il rimedio ai problemi che attanagliano i giocatori. Staremo a vedere; siamo alla vigilia di tre gare molto importanti con Feralpisalo e Padove in esterna e Bassano tra le mura amiche. Bisogna stare all'erta.

Fermana Calcio
a vele spiegate

a cura di ***Paolo Gaudenzio***

Chissà se sabato sera, dalle parti del "Bruno Recchioni", non sia transitato un appassionato di calcio che abbia scelto di assistere a Fermana - Teramo? Perchè, se così fosse, sarebbe davvero interessante captare a posteriori le sensazioni proprie di uno spettatore neutro, scisso cioè dal parteggiare per l'una o per l'altra sponda, al triplice fischio di una partita, anzi, la partita più pirotecnica della stagione. Sei reti e due squadre con altrettanti volti, per un costo del biglietto investito in puro spettacolo. Il Diavolo biancorosso regge l'urto della partenza sparata (ma a salve) canarina. Salgono poi in campo i palleggiatori della mediana di mister Ottavio Palladini. Amadio detta, Ilari serpeggia tra le linee gialloblù mentre Varas si inserisce a rimorchio. Davanti Gondo ha la misura del marcatore diretto di serata, Mane, mentre Bacio Terracino è il cecchino pronto ad impallinare la squadra di Flavio Destro, dal dischetto prima, con un acuto personale culminato sulla tre/quarti poi. All'intervallo la curva ospiti canta, la Duomo borbotta, Palladini cerca senza trovare la continuità d'azione dei suoi mentre Destro spacca l'undici locale, che alla ripresa delle danze prende la forma del 4-2-4 con il pirotecnico Petrucci a dominare sulla corsia di destra (in grado tra l'altro di sbloccarsi come marcatore tra i prof maturando nientemeno che una doppietta), Da Silva vola sulla parte mancina, dove capitalizza l'assist del subentrato punteros Cognigni, elemento in grado di suggerire l'assist trasformato nel punto esclamativo dal collega a pungere al suo fianco nel cuore dell'attacco, Lupoli, partito dalla panchina ma a spedire in rete la rovesciata in bello stile che ha mandato in archivio la contesa sul 4 - 2 di pura rimonta. Il Teramo che ha chiuso la prima frazione di gara sul doppio vantaggio è rimasto nello spogliatoio, con l'eredità della gara che lascia più di un'incognita da risolvere in quota a Palladini, che dovrà pensare prima alla testa che alle gambe dello spogliatoio. Per i gialloblù fermani emozioni all'opposto, ed una densa carica inerziale maturata nella ripresa della sfida recente trasformata ora nella rincorsa a sfociare con la prossima sfida di Bassano.

Commerfidi Società Cooperativa | Iscrizione Ufficio Italiano Cambi n° 27528 | Numero R.E.A. 106764 | Iscr. Albo Società Cooperative n° A141129 | Cod. Fisc. e Partita IVA 01014780447

commerfidi

cooperativa di garanzia

San Benedetto del Tronto
via Pasubio, 36
63074 San Benedetto del Tronto (AP)
tel 0735 757259 - fax 0735 652633

Civitanova Marche
via L. Einaudi, 436
62012 Civitanova Marche (MC)
tel 0733 775508 - 335 1094132

Teramo
p.zza del Carmine, 14
64100 Teramo (TE)
tel 337 461010

www.commerfidi.com
info@commerfidi.com