

# 12

issue  
web edition  
07/2020

# COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

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



**commerfidi**  
*cooperativa di garanzia*

# COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

**13**  
NEXT issue  
web edition  
010/2020



**commerfidi**  
*cooperativa di garanzia*

Affrettatevi a prenotare il **vostro spazio pubblicitario** su CommerNews, potrete raggiungere più di **18.000 persone**.

- [-] pagina **intera** € 1200
- [-] **mezza** pagina € 600
- [-] **piedino o torre** € 150
- [-] Newsletter **BANNER** € 300

Non esitate a contattare i nostri uffici allo **0735.757259**  
o mandateci una mail all'indirizzo **info@commerfidi.com**.

## sommario

### EDITORIALE

4

4 · La strategia salva imprese che non si trova sul DL Cura Italia

### INFO & NEWS

8

8 · Ristoratori al sicuro con il protocollo anticontagio  
10 · Falsi miti e noleggio

### LE RISPOSTE DELL' ESPERTO: MYCONSULT

12

12 · Controllo di gestione: il budget

### MERCATI & BORSA

16

16 · Finanza Agevolata, un'importante opportunità per le imprese  
o per gli aspiranti imprenditori

### NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

18

18 · Prodotti sicuri: l'importanza di persone qualificate e formate nel settore alimentare  
23 · Emergenza Covid-19: trasporto e consegna di ingredienti e prodotti alimentari  
24 · Credito d'imposta sisma: un corposo sgravio fiscale per chi ha effettuato investimenti nei comuni del cratere sismico  
27 · Resto al sud: un'opportunità per chi vuole avviare una nuova attività o per chi l'ha appena avviata

### L'ANGOLO SPORTIVO

28

28 · Momento Delicato In Ascoli Calcio  
30 · Una Samb Con Due Volti  
32 · Anno Nuovo Vita Nuova Per La Teramo Calcio  
33 · Da Flavio Destro A Mauro Antonioli

# EDITORIALE

## la strategia salva imprese che non si trova sul dl cura italia

a cura di **Mascia Mancini**

In questi giorni nella testa di ogni imprenditore scorrono migliaia di domande e tra queste ce n'è una in particolare: **qual è la strategia più efficace che mi consentirà di far ripartire la mia azienda dopo questo periodo di stallo economico?**

Ora non voglio rispondere, ma soffermarmi sullo stato d'animo. Sono sicura che non è dei migliori: sei molto preoccupato e la tua ansia è alimentata costantemente da notizie che apprendi dai principali organi di stampa Italiani che non fanno altro che descrivere uno scenario catastrofico, eliminando ogni spiraglio di ottimismo. Per evitare di cadere nello sconforto, da persona che ama analizzare ogni situazione nei minimi dettagli, mi sono affidata al desiderio di conoscenza che mi guida.

Mi sono messa a studiare e a fare ricerche per comprendere **quali saranno le reali conseguenze di questa pandemia**, non solo sul sistema economico mondiale, ma anche su quello delle piccole e medie aziende italiane. Per un po' di tempo ho messo da parte le testate giornalistiche italiane fortemente influenzate dalle varie correnti politiche e sono andata a esaminare cosa sta accadendo in Cina, paese da cui è partito il terribile Covid-19.

Ho scoperto qualcosa di molto interessante che ha alimentato la mia voglia di fare impresa e di **non mollare mai dinanzi alle avversità**. Secondo un articolo pubblicato sul *China Daily* dal titolo tradotto in italiano "Si cominciano a scrivere le liste delle cose da fare per riprendersi", a pochi giorni dalla riapertura dei negozi in Cina si parla già di un'incredibile ripresa economica. Gli esperti che sono intervenuti sulla faccenda hanno parlato di **revenge spending, che letteralmente significa "spendere per vendicarsi"**. Infatti migliaia di cittadini cinesi, da qualche giorno, con le dovute precauzioni, affollano le strade per dedicarsi allo shopping. Fuori da ogni negozio ci sono code interminabili di clienti pronti ad acquistare. Stando sempre alle notizie che arrivano dalla stampa internazionale, anche altri settori come **la ristorazione, l'abbigliamento, la tecnologia e il turismo sono stati presi d'assalto**. La nazione più popolata al mondo, dopo aver toccato il fondo e aver avuto una relazione profonda e diretta con sofferenza e disgrazia, si sta rialzando rimettendo in moto l'economia del paese. Succederà anche in Italia?

Al di là dei provvedimenti emanati dallo Stato, nei quali non ripongo grande fiducia, so per certo che **il tessuto imprenditoriale italiano è composto da persone fortemente motivate e coraggiose**. Sono molto convinta di questo mio pensiero e spiego il perché. Durante i miei corsi ho avuto modo di conoscere e di formare centinaia di liberi professionisti e imprenditori che si sono rimboccati le maniche e hanno fatto nascere e rinascere la loro azienda anche quando si trovavano in uno stato d'animo e finanziario non ottimale: erano completamente demoralizzati e pieni di sensi di colpa, non dormivano la notte, erano indebitati, avevano paura per loro stessi, per la loro famiglia e per la sorte dei loro collaboratori che sarebbero potuti finire in mezzo a una strada. Nonostante tutto, **hanno compiuto un vero e proprio miracolo economico**. Come sono riusciti a riemergere dal fondo del tunnel in cui erano sprofondati? Lamentandosi e disperandosi? Maledicendo lo Stato? Scagliandosi contro i completi Tor che giocavano sporco? Dando la colpa al politico che gli aveva promesso delle agevolazioni? Lasciando che il commercialista di turno dicesse loro come evitare di pagare le tasse? Sperando in un decreto del governo che li avrebbe salvati dal fallimento? No, nulla di tutto questo. Nessun Decreto Cura Italia. Si sono rimboccati le maniche, **hanno iniziato a studiare e hanno applicato delle analisi aziendali più attente**.

Mi è capitato in questi giorni di terminare un libro. Si intitola "La mattina dopo", un racconto intenso dove emerge forte la voglia di ripartire. «Non esiste una scala del dolore, della



## EDITORIALE

sofferenza e del vuoto, niente può essere giudicato o paragonato, esiste però per tutti la mattina dopo, che può essere quella in cui provi a difenderti e a proteggerti o quella in cui inizi a naufragare».

Si concentra sulle **reazioni che ognuno di noi ha di fronte alla rottura di un equilibrio** che pensava sarebbe durato per sempre. Tutti sappiamo cosa significa: la stabilità viene a mancare quando ci muore una persona cara, abbiamo un incidente, ci viene diagnosticata una malattia, si perde il lavoro o, anche più semplicemente, si va in pensione. Il giorno dopo è quello in cui ci si sveglia e ci si rende conto che le cose non saranno più come prima. Il libro è un viaggio tra persone che hanno reagito con coraggio. Da lettrice, non mi interessava cercare successi, ma raccontare chi si è rimesso in cammino seppur faticosamente. La lezione fondamentale che ho imparato è che prima ci si fa una ragione di ciò che è accaduto, prima ci si rende conto che non si può più tornare alla normalità perduta e prima si potrà tornare a immaginare il futuro. Non si può vivere con la testa rivolta all'indietro: **bisogna fare pace e imparare a vivere un nuovo equilibrio.**

Mentre leggevo il libro pensavo alle singole "mattine dopo" di ognuno di noi, ai fatti privati: mai avrei immaginato che avremmo vissuto una rottura di equilibrio globale, che miliardi di persone si trovasse ad affrontare una mattina dopo, tutte insieme. Dobbiamo comprendere quello che è successo e **cercare le migliori energie dentro di noi.** Non sprecare questa esperienza, le ferite, il dolore e gli insegnamenti. Questo tempo non può essere rimosso o cancellato, ma può darci maggiore consapevolezza e forza.



**Per avere un'impresa di successo,**  
per comprendere il margine di guadagno,  
per capire quali sono e come interagiscono  
i costi fissi e variabili...



# myconsult

## ANALISI E CONSULENZA STRATEGICA

**San Benedetto Tr. (AP)**

63074 / via Pasubio, 36  
tel 0735 757244  
mob 345 7307212

**Civitanova Marche (MC)**

62012 / via L. Einaudi, 436  
tel 0733 775508  
mob 335 1792663

**Teramo**

64100 / piazza del Carmine, 14  
mob 375 6332647

## Ristoratori al sicuro con il protocollo anticontagio

Cos'è? Perché farlo? A chi si rivolge e a chi rivolgersi?

a cura di **Maria Pompei**

*Sei un ristoratore? Uno di quegli imprenditori coraggiosi che non sta con le mani in mano ad aspettare gli aiuti dello Stato piovare dal cielo? Colui che nonostante tutto non vedeva l'ora di riaprire il suo locale?*

Social, giornali, tv, organi di stampa in generale, nonché rappresentati istituzionali, in questi mesi ci hanno bombardato con buone prassi da seguire, linee guida da rispettare per fronteggiare il "bastardo invisibile", passatemi il termine, chiamato Covid-19. Un bel giorno ci siamo visti piombare addosso, sulle nostre famiglie e sui nostri ristoranti, una pandemia che ha portato gravi conseguenze all'intera economia.

Il settore della ristorazione costituisce, nel contesto dell'emergenza da virus SARS-CoV-2, un ambito di particolare rilevanza. Infatti nei locali di somministrazione di cibi e bevande si realizzano alcune condizioni che richiedono l'adozione di misure di contenimento del contagio particolarmente attente.

*Cosa fai tu per rendere il tuo ristorante sicuro? Ma soprattutto vuoi veramente capire quali sono i rischi che corri e fai correre ai tuoi lavoratori?*

Oggi più che mai è fondamentale l'analisi del rischio Coronavirus e il relativo protocollo anticontagio specifico e studiato sulle caratteristiche del proprio locale che è strettamente legato alle dimensioni, tipo di ristorazione, ecc.

Tutte le attività di ristorazione, come le altre imprese, sono tenute ad avere delle **norme condivise di regolamentazione per il contrasto e il contenimento della diffusione del Covid-19 negli ambienti di lavoro, anche quelli che non hanno dipendenti ma che prevedono accesso al pubblico.**

Si tratta di redigere una documentazione ben dettagliata sulle misure individuate che verranno messe in atto per il contenimento della diffusione del virus, in base a quanto previsto dai protocolli e dalle linee guida istituzionali relative alla propria attività, affinché sia rispettata e assicurata la protezione dei lavoratori e dei clienti. Come per tutti gli aspetti legati alla sicurezza nei luoghi di lavoro, anche per il protocollo anticontagio il titolare dell'impresa rischia penalmente in caso di non regolarità e non adempimento. Non puoi farlo da solo: rivolgiti a un'azienda specializzata!

**Costruire da 30 anni aiuta i ristoratori a mettersi al sicuro** nel posto dove trascorrono la maggior parte della loro giornata, se non H24, ovvero il proprio ristorante.

**Costruire redige il protocollo anticontagio** per



COVID-19

azienda nella gestione della sicurezza. Parliamo dell'articolo 2087 del codice civile che impone all'imprenditore di adottare, nell'esercizio dell'impresa, le misure che, secondo la particolarità del lavoro, l'esperienza e la tecnica, sono necessarie a tutelare l'integrità fisica e la personalità morale dei prestatori.

Ricordiamo che il protocollo anticontagio specifico per i ristoranti:

- non è la stampa delle ultime linee guida regionali relative al proprio settore merceologico;
- non è l'affissione di cartelli più o meno decifrabili (scaricabili da un qualsivoglia sito per informare lavoratori e clienti di come lavarsi le mani, di non entrare se si ha la febbre, di rimanere a distanza per evitare assembramento);
- non è per tutte le imprese.

È solo ed esclusivamente per i ristoratori che vogliono preservare se stessi, i propri dipendenti e i propri clienti dal rischio del contagio, **capire cos'è il Covid-19 e qual è il pericolo reale e concreto che corrono nel proprio locale.**

i ristoranti perché:

- da 30 anni si occupa di salute e protezione nelle attività di ristorazione;
- da 30 anni si rivolge agli imprenditori e li segue per altri servizi (HACCP, controllo di gestione, abilitazione SAB, ecc) pertanto conosce bene tutti gli aspetti di questo settore;
- ha deciso di mettere a disposizione tutta la propria esperienza a riguardo, compreso il rapporto di 30 anni con gli organi di competenza e di ispezione deputati alla supervisione nell'ambito della salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, interfacciandosi con loro per conto del ristoratore in fase di redazione dei documenti, ma anche in caso di verifica ispettiva;

Nella redazione del protocollo anticontagio esclusivo per i ristoranti, **Costruire parte dall'analisi e valutazione del rischio** contestualmente al sopralluogo in azienda al fine di definire le misure specifiche per quel determinato ristorante.

La redazione avviene dietro un'approfondita disamina delle normative di settore (DPCM 17/05/2020 e successivi, linee guida INAIL, relative Delibere Regionali) connettendosi direttamente con i vari organi di competenza e deputati al controllo al fine di individuare soluzioni personalizzate, adeguate ed efficaci e soprattutto senza mai perdere di vista il principio fondamentale che deve guidare ogni



## Falsi miti e noleggio

a cura di **Logiva Srl**

Una ricerca pubblicata recentemente dall'azienda di consulenza strategica Areté ci dice che, dopo l'emergenza Covid-19, solo il 10% della popolazione nazionale tornerà a utilizzare mezzi pubblici perché ritenuti non sicuri dal punto di vista sanitario, preferendo dunque il mezzo privato per i propri spostamenti. Lo stesso studio afferma che, vista la crisi economica, sono sempre più persone che non compreranno la nuova macchina in contanti optando, tra le varie formule di acquisizione, anche al **noleggio a lungo termine**. Un dato che emergeva già due anni fa da un'indagine di Quintegia sul rapporto tra gli italiani e la propria auto mostrava come soltanto il 6% era assolutamente contrario all'ipotesi; gli altri si dividevano tra chi l'avrebbe considerata sicuramente e chi non la escludeva a priori ma dichiarava di aver bisogno di maggiori informazioni. La soluzione a lungo termine sta dunque crescendo, ma potrebbe anche crescere di più, se non ci fossero dei falsi miti a condizionarne la visione.

Il primo mito è che si spende troppo rispetto all'acquisto del veicolo: è vero se guardiamo esclusivamente il canone mensile. L'affitto però non è una semplice formula d'acquisizione della vettura (o del mezzo commerciale): **il canone non è per il solo "ferro" ma è costituito da un insieme di servizi inclusi nel valore**. Ad esempio le assicurazioni, il bollo, la manutenzione ordinaria e straordinaria sono voci che, nel caso di un'auto di proprietà, sono spesso "a sorpresa", incerte, magari straordinarie e spesso

impreviste. Ci sono poi da considerare i costi intangibili, come ad esempio il tempo che occorre impiegare per tutte le burocrazie legate all'auto (cercare il carrozziere più economico e pagare il bollo e l'assicurazione). Ci sono da considerare gli interessi da pagare se l'acquisto è con un finanziamento o un leasing. Nel noleggio a lungo termine invece **il canone è certo e immutabile: gli imprevisti non esistono**. Possono esserci unicamente eventuali spese legate allo sfornamento dei chilometri indicati o a danni al veicolo, ma **tutto è chiaro, con oneri certi e ragionevoli e ben precisati nel contratto**. Per capire se conviene o meno bisogna guardare all'importo totale dell'utilizzo dell'auto, non solo il prezzo di listino per il puro "ferro".

Secondo mito: conviene se fai tanta strada, almeno 20.000 km. Questa falsa credenza nasce dal fatto che il noleggio si è prima sviluppato con le aziende che lo sceglievano per i propri agenti che per antonomasia guidano tanto. Falso! Sempre più le società di renting stanno presentando **formule studiate ad hoc per i clienti privati** che invece di viaggi ne fanno pochi, prevedendo percorrenze in linea con quelle che normalmente caratterizzano questo target, anche meno di 10.000 km annui. Soluzioni flessibili, calcolate e tagliate su misura dunque anche per chi non fa molti tragitti.

Il terzo mito è che alla fine del contratto non ci resta in mano niente. Perché il restituire l'auto alla società di renting deve essere per for-

za un male? E se fosse invece, come appunto è, un'opportunità per il cliente? Innanzitutto la maggior parte delle società, se non tutte, **alla scadenza del contratto offrono al cliente l'opzione di acquistare la vettura a costi di mercato e molto competitivi**, con un ulteriore anno di garanzia meccanica e passaggio compreso. In secondo luogo perché chi non è proprietario non è costretto alla trafila tipica di quando si cambia l'auto: farla valutare, trattare sul prezzo, cercare chi offre di più, accertarsi del passaggio, cercare di perderci il meno possibile nella rivendita, ecc. Con il noleggio invece il cliente non deve preoccuparsi di quella che possiamo definire la svalutazione del veicolo che oggi come oggi è sempre più un'incognita con le nuove disposizioni sull'inquinamento, lo sviluppo velocissimo delle nuove tecnologie e l'invecchiamento precoce di qualsiasi cosa.

Il quarto mito ci dice che questa soluzione ha troppi servizi e alcuni non servono. Accanto alle formule tradizionali "tutto incluso" oggi le apposite compagnie offrono modalità che consentono di scegliere quali prestazioni includere, abbassando quindi il canone. Il ragionamento "non ne ho bisogno perché non mi è mai successo niente e faccio poca strada" quindi non poggia su basi solide, perché l'imprevisto può capitare in qualsiasi momento. **Servizi modulari a seconda delle esigenze: questa è la nuova direzione del noleggio**.

Quinto mito: quando si tratta la nuova macchina non si ha il vantaggio della permuta e/o della rivendita. Tralasciando la considerazione che la permuta o la rivendita tra due, tre o quattro anni diventa un'incognita e addirittura potrebbe essere un problema, abbiamo già detto che l'operazione spesso comporta una trafila piuttosto lunga e alla fine si fanno guadagni esigui rispetto ai soldi spesi per l'acquisto. Se proprio si vuole, le compagnie offrono una prelazione sull'acquisto che può essere girato, direttamente o meno, a terzi interessati.

Sesto mito è che i costi dei servizi sono troppo alti, soprattutto quando si guarda la ripartizione del canone nelle due voci "puro noleggio" e "servizi". Anche qui l'errore è sempre confrontare il prezzo di listino e il canone. Vanno aggiunte le spese per i tagliandi dell'auto (calcolati in base ai chilometri previsti), la manutenzione ordinaria e quella straordinaria ipotizzata per tutte le assicurazioni, i bolli, ecc. Se si facesse mente locale davvero su l'importo totale sostenuto per l'utilizzo della propria auto, quella oggi in proprietà, ci si renderebbe conto di quanto ci è gravata di più rispetto all'ipotesi dell'affitto della vettura, assumendoci inoltre il rischio di perderla per un incidente o per un furto, vedendo andare in fumo in un attimo il nostro investimento.

Settimo e ultimo mito è che non conviene ai privati perché non si scaricano i costi. Al contrario invece sempre più clienti privati scelgono tale soluzione, tanto è vero che sempre più società presentano offerte studiate ad hoc. Questo perché al primo posto dei vantaggi riconosciuti dagli intervistati c'è **la semplificazione** (è tutto compreso, quindi non devo pensare a niente), **seguita dalla pianificazione** (spesa mensile fissa, certa e al riparo da sorprese).

Come dice infatti Luca Montagner, partner di Quintegia, il noleggio «è lo specchio di un neo-pragmatismo degli italiani rispetto all'auto, dove il vero lusso si chiama praticità».



# LE RISPOSTE DELL' **ESPERTO**

myconsult

## Controllo di gestione: **il budget**

a cura di **Luca Salvi**

«Colui che ha un obiettivo strategico all'inizio di ogni anno si predispone a ragionare in maniera coerente alle risorse di cui dispone fissando le tappe che lo porteranno all'obiettivo programmato».

Il mio articolo di febbraio sulla pianificazione finanziaria terminava con questa frase, anticipando il tema di cui ci saremo occupati in questo numero: **il controllo di gestione proiettato al futuro per prevedere gli accadimenti aziendali e non farsi trovare impreparati.**

In una parola: budget.

Nella routine imprenditoriale in molti pensano al bilancio come una prassi noiosa di sola ed esclusiva competenza del commercialista a cui si fa riferimento soltanto nel momento in cui si deve richiedere un finanziamento in banca oppure si devono pagare le tasse.

Se a questo aggiungiamo, sempre ragionando nell'ottica della quotidianità, che la maggior parte delle imprese è fortemente e pericolosamente orientata verso una gestione per cassa (presagendo la copertura delle spese correnti senza un'adeguata programmazione), capiamo bene quale sia la vitale importanza del budget. Quest'ultimo fa subito venire in mente il taglio dei costi, il fare sacrifici (il risparmiare insomma) perché le cose non vanno tanto bene. Nella realtà però non è così.

Esso rappresenta lo **strumento operativo**

**fondamentale** che un'azienda ha a disposizione per orientare al meglio le proprie scelte perché permette di: organizzare le attività da porre in essere nel prossimo anno (partendo da dati passati precisi e attendibili), destinare le risorse su specifiche aree di intervento e verificare periodicamente i risultati conseguiti rispetto ai programmi.

Attenzione, non si tratta di possedere poteri extra-sensoriali per prevedere il futuro, ma semplicemente di **cercare di capire come programmare i 12 mesi successivi a seconda delle dinamiche economico-finanziarie** che potrebbero svilupparsi.

A differenza del business plan, che prende in considerazione un periodo di tempo che va dai 3 ai 5 anni, il bilancio di previsione fa riferimento al singolo anno (suddiviso a sua volta in mesi, trimestri, ecc.) diventando a tutti gli effetti un vero e proprio programma di azione dell'esercizio successivo da predisporre, preferibilmente, nei mesi di novembre-dicembre.

Si compone di diversi prospetti contabili che vanno poi a confluire in un unico documento: **il budget generale di esercizio.**

Avremo quindi un budget degli investimenti dove vengono presi in considerazione sia l'acquisto sia la dismissione di impianti, macchinari, attrezzature, ossia di tutto ciò che rientra nella macro-categoria delle immobilizzazioni.

Avremo poi i c.d. budget settoriali relativi alle:

- vendite (contiene la stima del fatturato previsto sulla base delle quantità che si intende vendere a determinati prezzi);
- produzione (al volume di vendite si aggiungono e si sottraggono rispettivamente le rimanenze finali e iniziali di prodotti finiti);
- acquisti di materie prime (si calcola il totale delle quantità e dei costi degli approvvigionamenti necessari a realizzare il fatturato previsto);

myconsult





- manodopera diretta (il costo della manodopera diretta necessaria per la produzione del bene o dei beni presi in considerazione);
- costi indiretti (non potendo trovare standard di riferimento per tali costi si redige il budget attribuendoli ai centri di responsabilità come se fossero centri di costo dove ciascun responsabile è chiamato a fare una stima di quanto pensa di spendere).

Come detto in precedenza, tali bilanci settoriali, insieme ad altri quali il budget delle rimanenze, dei costi commerciali e al budget di tesoreria (elaborato per evidenziare gli effetti finanziari delle scelte programmate, ossia se entrate e uscite genereranno cash-flow) andranno a formare il budget economico generale di esercizio.

Si tratta dunque di un **bilancio programmatico composto da una situazione economico-patrimoniale e da un rendiconto finanziario**, entrambi previsionali, attraverso i quali si riesce a valutare periodicamente (mese, trimestre, semestre) se gli obiettivi prefissati a inizio anno sono stati raggiunti oppure, se non lo sono stati, quali correttivi eventualmente adottare per raggiungerli.

Ovviamente le considerazioni fatte valgono tanto per la cosiddetta ordinaria amministrazione di un'azienda quanto, e direi a maggior ragione, nei casi in cui ad esempio si debbano affrontare

radicali o repentini cambiamenti. Antoine De S. Exupery diceva: «Un obiettivo senza avere piano è e rimane un desiderio». Il budget è proprio questo: **acquisire un metodo per supportare i processi decisionali**. Non è facilissimo, ma nemmeno complicato.

**Il team di MyConsult**, in tal senso, può essere di grande aiuto a tutti quegli imprenditori che si accingono a partire alla volta della meta prefissata. Li affianchiamo nel tracciare la **rotta migliore sia alla partenza sia in itinere**, in modo da consentire di **affrontare con consapevolezza eventuali imprevisti**: saranno in grado di valutare se la strada fatta è quella giusta oppure se ci sono correzioni da fare. A ogni tappa corrisponderà una contestuale verifica del percorso fatto così da poter adottare, se necessario, le opportune contromisure.

Arrivederci al prossimo numero in cui parleremo di business plan.



I corsi obbligatori e gli strumenti per svolgere la tua attività.

REGOLE

  
**costruire**  
centro studi e formazione  
**Regole. Persone. Sogni.**

Vuoi aprire un'attività di commercio e/o somministrazione nel settore alimentare?

RIVOLGITI A NOI PER I **CORSI DI ABILITAZIONE S.A.B.** E OTTENERE L'ATTESTATO DI IDONEITÀ PROFESSIONALE.

**San Benedetto Tr. (AP)**  
63074 / via Pasubio, 36  
tel 0735 757244  
mob 345 7307212

**Civitanova Marche (MC)**  
62012 / via L. Einaudi, 436  
tel 0733 775508  
mob 335 1792663

**Teramo**  
64100 / piazza del Carmine, 14  
mob 375 6332647

# MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

Finanza agevolata,  
**un'importante opportunità per le imprese  
o per gli aspiranti imprenditori**

a cura del **Dott. Alessandro Cappelletti**

Per "finanza agevolata" è genericamente intesa quella specializzata nel reperire fondi per le attività produttive che abbiano condizioni migliori rispetto a quelle di mercato. Tali fondi sono stanziati dall'Unione Europea, dal Governo, dalle Regioni, dalle Camere di Commercio, dai Comuni, dalle Fondazioni, ecc. e hanno come **scopo principale lo sviluppo e/o la crescita di un determinato territorio o settore** e il contrasto alla disoccupazione.

La maggior parte degli stanziamenti è di origine comunitaria e viene gestita in collaborazione con le amministrazioni nazionali e regionali mediante cinque fondi con obiettivi e specificità differenti. Essi sono: il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR), il Fondo Sociale Europeo (FES), il Fondo di Coesione (FC), il Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale (FEASR) e il Fondo Europeo per gli Affari Marittimi e la Pesca (FEAMP). C'è inoltre da sottolineare che molte di queste risorse non sono ancora pienamente valorizzate, tanto che a fine 2018 l'Italia ne aveva utilizzate per meno di un quarto, mentre nel 2017 aveva speso addirittura solo il 9% di quanto gli spettava.

Esistono vari tipi di contributi da poter richiedere legati a questi fondi e una considerevole fetta di essi è diretta a **favorire l'ampliamento e la crescita aziendale**, agevolando quindi l'effettuazione di nuovi investimenti da parte di imprese che vogliono ingrandire la loro realtà, diversificarla o modernizzarla, ma ve ne sono anche altri che hanno, ad esempio, lo scopo di **supportare giovani imprenditori nella creazione e nell'avvio della loro attività**. Gli aiuti concessi sono, totalmente o parzialmente, a tasso zero o addirittura a fondo perduto, a volte arrivando a coprire oltre il 50% degli investimenti da parte dell'azienda o degli aspiranti impresari.

In merito ai requisiti per accedervi, la maggioranza dei contributi pubblici sono rivolti a piccole e medie imprese ma ve ne sono alcuni proprio per startup innovative, imprenditoria giovanile e femminile e così via.

Un tipo di apporto oggi sempre più utilizzato è il cosiddetto "credito di imposta", cioè uno sgravio fiscale pensato per specifiche ditte che effettuino precisi investimenti. Tale mezzo, garantisce un credito da utilizzare in compen-

sazione tramite il modello F24 al momento del pagamento delle imposte.

Tutti questi fondi e contributi sono in genere distribuiti attraverso **bandi di finanziamento emanati dalle varie amministrazioni competenti**. Essi, di solito, prevedono particolari requisiti, specifici settori di intervento, determinate spese ammissibili, rigide regole inerenti la rendicontazione e molto altro. È per questa ragione che, al giorno d'oggi, visti i numerosissimi bandi esistenti e in uscita, sono sempre più **i consulenti e gli esperti che aiutano gli imprenditori** nella programmazione degli investimenti in funzione dei fondi disponibili oppure che ricercano e selezionano quei bandi adatti alle esigenze delle varie aziende per poi supportarle nella redazione del progetto imprenditoriale. Questo consente loro di massimizzare il punteggio richiesto e curare in seguito la rendicontazione finale.

Tutto ciò ha consentito e consente a tanti lavoratori autonomi, in special modo residenti in aree che soffrono una grave crisi economica (ad esempio le zone del cratere sismico del Centro Italia o quelle di crisi industriale complessa), di far crescere con maggiore facilità la propria impresa incrementandone la produttività e la competitività sul mercato e di **permettere la nascita di nuove realtà produttive**, creando così sviluppo e lavoro sul loro territorio di riferimento e fornendo infine un importante volano per la crescita e l'incremento economico.





# NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Prodotti sicuri:

**L'importanza di persone qualificate e formate nel settore alimentare**

a cura del Dott. Cav. **Gianluigi Marchionni**  
(esperto di sicurezza alimentare)

Una cosa molto importante per l'ottenimento di un prodotto di qualità e igienicamente sicuro è considerare la **fase distributiva parte integrante della filiera produttiva**, che rappresenta l'anello d'unione tra produttore e consumatore. Diventa quindi necessario stabilire appositi protocolli che regolano questa operazione, considerata fondamentale al pari di tutti i trattamenti tecnologici. Essa non ha quindi un ruolo secondario, anzi, se non ben condotta potrebbe vanificare tutti gli sforzi intrapresi nei passaggi della filiera produttiva. È bene ricordare anche che il Reg. CE 852/2004 comprende tra le imprese del settore alimentare anche quelle che svolgono **attività di deposito, distribuzione, vendita o fornitura di prodotti**. Tra le ditte di distribuzione sono da considerare sia i punti vendita (negozi, GDO e vendita ambulante) sia le diverse forme di ristorazione commerciale e collettiva. Un denominatore comune che queste differenti attività dovrebbero avere è quello di prestare particolare **attenzione alla progettazione e alla realizzazione di strutture idonee** in termini di spazio fisico, illuminazione, aerazione e attrezzature. Questo permette di garantire la qualità del loro sistema e una maggior sicurezza igienica dei prodotti. In termini di pianificazione, non devono essere trascurate quelle aree in cui si effettua lo scarico, il ricevimento, la movimentazione e lo stoccaggio

delle merci. Queste operazioni hanno infatti un rilievo primario per assicurare un buon risultato finale.

È importante che lo scarico e tutte le successive **movimentazioni siano effettuate con ordine e con cura** per evitare che si verifichino diverse situazioni:

- schiacciamenti e rotture indesiderate;
- controlli in accettazione dell'integrità degli imballi, delle date di scadenza, della temperatura (nel caso degli articoli più deperibili);
- stoccaggio effettuato in maniera tale che la merce venga disposta ordinatamente secondo la una logica detta di *First in First out* (per cui ciò che arriva per primo deve essere subito venduto o utilizzato, come nel caso di materie prime);
- prodotti collocati in celle a temperatura adeguata (qualora venga prevista dalla legge una particolare temperatura).

Oltre alla **progettazione di spazi idonei** che permettano lo svolgimento delle azioni dovrebbero essere approntati dei **protocolli comportamentali per il personale** di reparto, i magazzinieri, gli addetti allo scarico e movimentazione fino al responsabile del punto vendita. Tutte **queste figure devono essere opportunamente formate** relativamente al peso del loro ruolo e istruite in materia di alimentazione, evidenziando quali possono essere i pericoli per i cibi e le conseguenze negative derivanti da

un lungo comportamento errato. Va precisato che nella realtà tali accorgimenti non vengono attuati: lo scarico avviene senza ispezione alcuna da parte delle persone preposte allo scopo, eludendo le verifiche su come tale merce è stata trasportata e sul mantenimento della catena del freddo (relativamente a quei prodotti assoggettati a una temperatura condizionata). Per quanto riguarda il settore della vendita alimentare, che in alcune realtà prevede anche la manipolazione degli stessi (macellerie, gastronomie), la messa in commercio deve essere conforme alle specifiche di leggi o norme interne.

Questo significa che è necessario fare dei **controlli continui**:

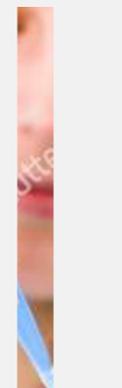
- sulle confezioni, verificandone l'integrità, l'assenza di difetti apparenti e la presenza di sigilli e marche a valenza fiscale e sanitaria;
- sull'etichettatura, vale a dire date di scadenza (TMC termine minimo di conservazione), denominazione di vendita, procedure di conservazione, peso e prezzo;
- sulle modalità di esposizione ovvero visibilità, accessibilità, temperatura adeguata, linee di massimo carico per i frigoriferi;
- sull'igiene dei locali e delle attrezzature di esposizione che, oltre a essere pulite regolarmente, devono essere dotate di una protezione che separi la materia prima dal cliente (il quale rappresenta una notevole fonte di contagio);
- sull'igiene personale e vestiario del dipendente e, nel caso in cui è prevista la manipolazione degli alimenti, ci deve essere una verifica del corretto utilizzo degli spazi e delle attrezzature in funzione dell'uso specifico previsto e l'applicazione delle idonee modalità di lavorazione (la verifica del periodo di sosta dei prodotti a temperatura non controllata).



# NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

È fondamentale che chi è addetto alla distribuzione non sia adibito al confezionamento o addirittura svolga altri compiti come ad esempio occuparsi della cassa (contaminazione crociata), ma si attenga alle istruzioni riguardanti il comportamento dell'organico. Per ridurre al minimo le possibilità di trasmissione bisogna seguire alcune **norme comportamentali** di seguito elencate:

- indossare indumenti lindi e mantenere un alto grado di pulizia personale;
- lavarsi accuratamente le mani con saponi ad azione disinfettante prima di iniziare il lavoro e dopo ogni assenza dalla propria postazione o un qualsiasi momento in cui le mani possono essersi sporcate (in particolare dopo essere stati in bagno);
- togliersi anelli, bracciali e altri oggetti che non possono essere resi adeguatamente igienici quando si manipolano materie prime con le mani;
- se vengono utilizzati guanti, mantenerli integri e puliti. Devono essere di materiale impermeabile (a meno che ciò non sia compatibile con il lavoro richiesto) e possibilmente colorati interi o a pezzi per distinguersi con gli alimenti;
- indossare retine per capelli, fasce sul capo, copricapi o altri mezzi per tenere raccolti i capelli. Similmente per la barba;
- non tenere abiti personali o fare in modo che siano coperti da vestiario protettivo del tipo usa e getta;
- non consumare cibi o bevande;
- non fare uso di tabacco nelle aree in cui gli alimenti e gli ingredienti sono esposti;
- coprire tutti i tagli e le escoriazioni con medicazioni impermeabili e ben visibili;
- non tossire, starnutire e parlare senza protezione. In tal caso, valutare se per operazioni a contatto ravvicinato con la merce non sia il caso



di dotare i dipendenti di mascherine protettive;

- pulire le superfici a fine lavorazione;
- prendere qualsiasi altra precauzione per prevenire il contagio da microrganismi e sostanze estranee come sudore, capelli, cosmetici, tabacco, prodotti chimici, medicinali, ecc.

Nel caso l'operatore presenti forme quali epatite infettiva, diarrea, vomito, febbre, gola infiammata, eruzione cutanea, ferite infette e secrezioni purulente da orecchio, occhio e naso deve **informare il datore di lavoro** il quale provvederà alla sospensione momentanea dell'operatore stesso. È importante che coloro che maneggiano materie prime siano a conoscenza del pericolo che può comportare applicare pratiche non igieniche per cui è bene che il personale incaricato di rilevare le carenze igieniche o la contaminazione dell'articolo abbia un bagaglio di istruzioni e/o esperienza tale da consentirgli di impegnarsi con la giusta competenza per la produzione di un alimento sicuro.

Una forma di distribuzione dalle dimensioni per nulla trascurabili riguarda il commercio ambulante. I problemi igienici in questo settore sono enormi poiché si tratta di esercenti soggetti a spostamenti continui con evidenti problematiche riguardanti la conservazione della merce e la scelta di ambienti ideali per lo svolgimento dell'attività stessa. Le **norme igienico-sanitari per effettuare la distribuzione in maniera corretta** sono riportate nelle regolamento di esecuzione della legge del 28 marzo 1991, n. 112. È fondamentale che il mezzo di vendita (sia esso un chiosco, banco o automezzo) sia posizionato vicino a un allacciamento idrico, a uno scarico fognario per la raccolta delle acque reflue e a una rete

elettrica e sia organizzato in modo da garantire la sicurezza del prodotto. Bisogna ricordare che i materiali utilizzati per la costruzione di banconi e pedane devono essere facilmente lavabili e le aree circostanti possibilmente pulite e lontane dal traffico. Particolare attenzione va rivolta agli automezzi adibiti al trasporto e al commercio di alimenti deperibili quali carne e pesce. Devono avere l'**autorizzazione sanitaria**, garantire la temperatura prevista dalla legge per il mantenimento delle merci e quindi essere provvisti di banchi refrigerati per il posizionamento durante la vendita. È molto facile che in questo tipo di occupazione l'addetto riceva anche i soldi e si occupi di spostamenti di imballi, mentre sarebbe utile che i compiti siano svolti da persone diverse o quantomeno si faccia uso di pinze e/o guanti nel prendere il cibo. Un decisivo ruolo nella distribuzione dei prodotti è svolto dalle forme di ristorazione collettiva e commerciale che per motivi legati all'urbanizzazione, industrializzazione e di conseguenza alle mutate abitudini di vita, rappresenta nella nostra società un fenomeno in crescita. Questo tipo di processo comprende molti stadi da gestire in modo corretto per la **salvaguardia della salute del cittadino**. Le mansioni svolte dal ristoratore riguardano le fasi di ricevimento, stoccaggio, cottura, manipolazione dei cibi cotti, riscaldamento e servizio. I parametri da tenere sempre sotto controllo sono le temperature, l'igiene e la professionalità del personale che deve saper maneggiare le materie prime con le dovute precauzioni. Un'attività di distribuzione e quindi di servizio del piatto al consumatore rappresenta un momento molto delicato dal punto di vista igienico che spesso viene trascurato. Il problema, forse meno importante per i ristoranti dove la pietanza viene elargita appena preparata dal

cameriere, assume invece un rilievo notevole quando si parla di mense, self-service e pasto trasportato. La caratteristica comune a queste forme di ristorazione è rappresentata dal fatto che la preparazione avviene alcune ore prima e in molti casi anche il giorno precedente alla distribuzione. Per evitare la trasmissione e il successivo sviluppo di microrganismi che possono nuocere alla salute umana è di estrema importanza, oltre a una corretta manipolazione (professionalità degli operatori), che vengano **rispettate le temperature per il mantenimento dei piatti** già pronti. Il pasto caldo deve essere mantenuto a 65°C dalla cottura o il riscaldamento fino a quando arriva nel piatto, quello freddo a 5°C, per cui le mense e i self-service devono essere dotati di carrelli riscaldanti o refrigerati. I cibi pronti non possono sostare a temperatura ambiente, cioè vanno evitate quelle condizioni termiche che favoriscono la proliferazione microbica. Quando è prevista la presenza di una persona addetta al servizio questa deve essere istruita affinché operi nel modo più idoneo, mentre per quanto riguarda i piatti esposti (dove ci si serve da soli) è bene che la disposizione delle pietanze sui banchi sia effettuata in modo tale da **ridurre possibili contagi da parte del consumatore**. I piatti dovranno avere un'adeguata protezione al fine di minimizzare le possibilità di contaminazione salivare da parte del cliente. Se si pensa ai locali che esercitano questo tipo di attività emerge che esistono carenze, soprattutto di ordine strutturale, che a volte possono essere proprio la causa di una scorretta gestione per quanto concerne il lato igienico sanitario e la scarsa preparazione del personale in materia. Ancora una volta si evince come la formazione sia la base per garantire prodotti sicuri e di qualità.



## Emergenza Covid-19: trasporto e consegna di ingredienti e prodotti alimentari

a cura del Dott. Cav. **Gianluigi Marchionni**  
(esperto di sicurezza alimentare)

L'obiettivo principale di ulteriori misure igieniche implementate dalle imprese alimentari è quello di **mantenere il Covid-19 al di fuori delle loro attività**. Il virus si diffonderà negli ambienti di un'azienda solo quando vi entra una persona infetta o vengono introdotti all'interno prodotti o oggetti contaminati.

I conducenti e il resto dei dipendenti addetti alla consegna devono:

- non lasciare incustoditi i loro veicoli;
- essere provvisti di disinfettante per le mani a base di alcool e salviette di carta;
- sanificare le mani prima di passare eventuali documenti;
- essere consapevoli dei potenziali rischi connessi alla trasmissione del Covid-19.

Si raccomandano confezioni e imballaggi monouso. Nel caso di contenitori riutilizzabili, vanno implementati adeguati protocolli di igiene e sanificazione.

L'infezione può avvenire, ad esempio, se i conducenti toccano una superficie contaminata o stringono la mano a una persona infetta. Gli oggetti che con maggiore probabilità possono essere contagiati dal virus sono quelli che vengono toccati più spesso come **il volante, le maniglie, telefoni e dispositivi mobili**. Ecco

perché il lavaggio delle mani, in combinazione con le misure di distanziamento fisico, è di fondamentale importanza per evitare la diffusione del Covid-19.

Chi si occupa del trasporto e della consegna deve essere sempre **attento alla distanza fisica** al momento del ritiro dei prodotti e del deposito ai clienti. Bisogna tenere conto della necessità di mantenere un **elevato livello di pulizia personale e di indossare indumenti protettivi sanificati**. Gli addetti devono anche garantire che tutti i contenitori di trasporto siano tenuti lindi e frequentemente disinfettati e che gli alimenti debbano essere sufficientemente protetti e separati da altre merci che potrebbero causare contaminazione.



# NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Credito d'imposta sisma:

**Un corposo sgravio fiscale per chi ha effettuato investimenti nei comuni del cratere sismico**

a cura del **Dott. Alessandro Cappelletti**

Il 6 aprile 2018 la Commissione Europea ha approvato un interessante **regime di aiuto a sostegno delle aree del Centro Italia colpite dal sisma del 2016**, stanziando la somma di **43,9 milioni di euro**. Tale aiuto garantisce un corposo credito di imposta a tutte quelle imprese che effettuino o abbiano effettuato degli investimenti all'interno di uno dei 140 comuni del cratere sismico in un arco di tempo che va dal 6 aprile 2018 al 31 dicembre 2020. La spesa deve essere stata fatta per l'acquisto di macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica che siano inerenti la creazione di un nuovo stabilimento, l'ampliamento della capacità di uno stabilimento esistente e la diversificazione della produzione. Il credito di imposta potrà essere utilizzato in compensazione tramite il modello F24 e la misura del beneficio corrisponde al 45% dell'investimento attuato in caso di piccole imprese, al 35% per le medie e al 25% se sono grandi. Le domande possono essere inviate entro il 31 dicembre 2020 esclusivamente in modalità telematica.



## INCONTRIAMO IL CENTRO FORMAZIONE WONDERFUL

### WORKSHOP LEADERSHIP PER L'IMPRESA

*L'occasione irripetibile di incontrare  
il Centro Formazione Wonderful  
e scoprire qual è il vero significato della parola leader  
e quali i passi per diventarlo.*

*Il Centro Formazione Wonderful  
lavora al fianco di imprenditori, uomini e donne,  
e li aiuta a capire quali sono le reali esigenze,  
ciò di cui hanno bisogno per crescere come professionisti.*

CENTRO  
FORMAZIONE  
dal 1975



**CENTRO FORMAZIONE WONDERFUL**  
FORMAZIONE ETICA PER LO SVILUPPO AZIENDALE E LA CRESCITA PERSONALE

[wonderful.it](http://wonderful.it)

via Pastrengo, 32 . 37017 Lazise (VR) | via Guelfa, 76 . 40138 Bologna (BO)



# IMMAGINIAMO NUOVI SCENARI

La nostra è una comunicazione senza zuccheri aggiunti.  
Al naturale, originale.

Ci muoviamo a nostro agio nella dimensione ristretta di famiglia allargata: è la nostra forza. Poniamo le domande che danno origine alla ricerca e al progetto. Il nostro obiettivo è fare in modo che le persone preferiscano, tra tanti, i tuoi prodotti o servizi.

Il nostro impegno è questo.

Siamo curiosi, disponibili, efficaci, propositivi.

Mettiamoci alla prova!



ATHENACONCEPT.COM

ph 0735 58 60 10 - info@athenaconcept.com



f i n

## NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Resto al Sud:

**un'opportunità per chi vuole avviare  
una nuova attività o per chi l'ha appena avviata**

a cura del **Dott. Alessandro Cappelletti**

Finanziato con ben 1 miliardo e 250 milioni di euro, "Resto al Sud" è l'incentivo di Invitalia che **sostiene la nascita o lo sviluppo delle neonate attività imprenditoriali o libero-professionali** nel Mezzogiorno o nelle aree del Centro Italia che fanno parte del cratere sismico. È possibile richiedere fino a euro 50.000 in caso di impresa individuale e fino a euro 50.000 a persona in caso di società, fino a un massimo di euro 200.000. "Resto al Sud" è particolarmente conveniente in quanto viene concesso per il 65% tramite finanziamento a **tasso zero da restituire in otto anni** e per il 35% tramite contributo a fondo perduto e può essere richiesto sia da chi voglia aprire una nuova azienda sia da chi l'abbia aperta successivamente al 21 giugno 2017 e voglia finanziarla. I requisiti per partecipare sono: avere un'età inferiore ai 46 anni, non avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato, avere la residenza o impegnarsi a spostarla in un comune del Mezzogiorno (o del cratere sismico) e non avere avuto altre agevolazioni per l'autoimprenditorialità nell'ultimo triennio. L'incentivo può essere richiesto anche per attività libero-professionali, mentre sono escluse quelle agricole e il commercio. I progetti imprenditoriali andranno in seguito conclusi entro 24 mesi dal provvedimento di concessione.

È inoltre previsto un ulteriore **contributo a fondo perduto a favore delle imprese vincitrici** pari a euro 15.000 in caso di attività indi-

viduali e di euro 10.000 per ogni socio in caso di società (fino a un massimo di euro 40.000) a patto che abbiano completato il programma di spesa ammesso dalle agevolazioni e che siano in regola con il pagamento delle rate relative al finanziamento bancario e con gli adempimenti regolati dalla normativa.

È perciò evidente come "Resto al Sud" possa rappresentare un'utile **opportunità per tutti coloro che vogliono realizzare un'idea imprenditoriale** o che hanno di recente **avviato un'azienda produttiva e necessitano di liquidità**, in quanto questo incentivo permette loro di finanziarsi in maniera molto più conveniente rispetto alle attuali condizioni di mercato.



# L'ANGOLO SPORTIVO

## Non c'è pace nell'Ascoli Calcio



a cura di **Valerio Rosa**

I tre allenatori cambiati, Zanetti, Stellone e Abascal, i due direttori sportivi Tesoro e Bifulco, il nuovo Top Manager Andrea Di Maso, il Vice Presidente Vicario ridimensionato nei compiti e nel ruolo, il nuovo arrivo Francesco Caffaro (ex Generale dei Carabinieri) incaricato di trattare con i fornitori, l'uscita repentina dei soci ascolani Tosti e Ciccoianni, i zero punti conquistati in questi due delicatissimi match post Covid-19 contro Cremonese e Perugia, hanno evidenziato quanta confusione ci sia in questo momento in corso Vittorio Emanuele.

**La squadra è ormai allo sbando: è passata dal primo posto in classifica al quart'ultimo nelle prime cinque giornate**, a soli cinque punti dalla retrocessione diretta e a nove partite dalla fine. Società assente nonostante il goffo tentativo del top manager Di Maso di fare gruppo indossando i pantaloncini e andandosi ad allenare con la squadra. Mister confusi e giocatori, molti dei quali in prestito (e che tra due mesi giocheranno in altre squadre), assolutamente ina-

deguati per la serie B.

In questo marasma l'unica cosa che resta è la **passione dei tifosi** che contro il Perugia si sono sistemati fuori dallo stadio per cantare e incitare la squadra e i propri colori. Gestì di affetto a cui i sostenitori bianconeri sono ormai abituati, ma che non stanno portando a risultati in termini di punti in classifica. Alcuni fan iniziano già a rassegnarsi al peggio, che non significa solo retrocessione in Lega Pro.

Il mister Guillermo Abascal ha capito in due gare quanto sia diverso allenare dei ragazzi ventenni rispetto alla gestione di un gruppo di trentenni smaliziati e anche più vecchi e più esperti di lui. I piccoli progressi mostrati contro il Perugia non sono bastati, anche se il tecnico spagnolo continua a parlare di episodi contrari e di momenti negativi, ma si dice sicuro che alla fine il lavoro pagherà. **Il tempo stringe e la fine della stagione è sempre più vicina.**

**Mancano nove giornate:** mollare adesso sarebbe comunque da sciocchi. Basterebbe una vittoria per far riaccendere il lumicino della speranza. La società bianconera sta pensando a un ultimo disperato tentativo: **un nuovo cambio in panchina.**

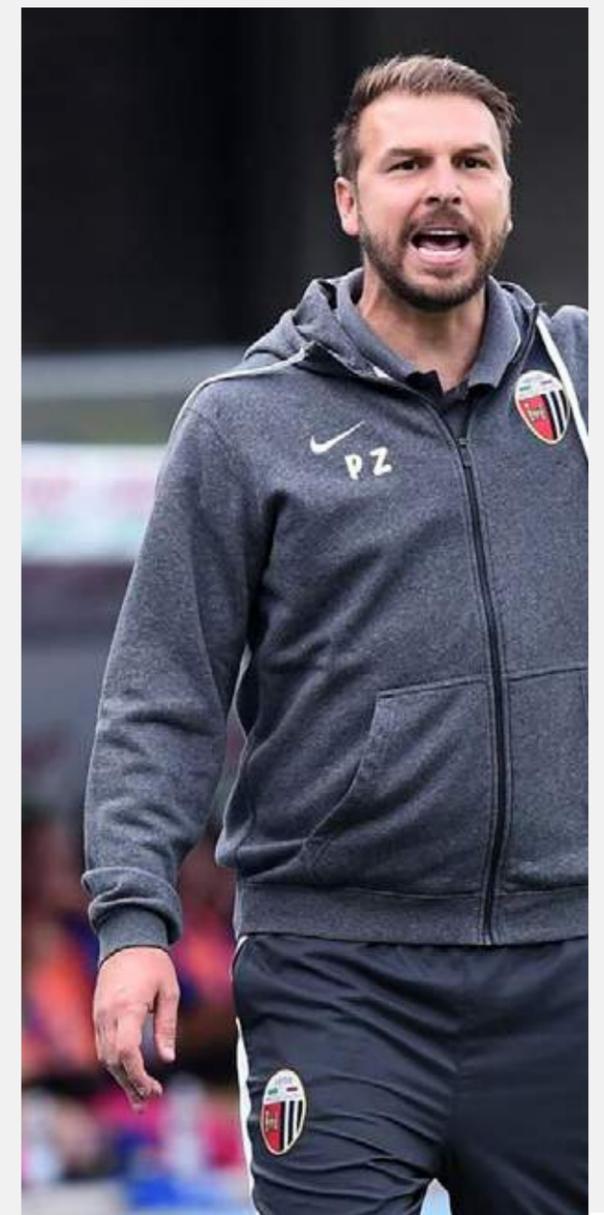
**Il nuovo direttore sportivo Giuseppe Bifulco** vorrebbe portare tra le Cento Torri l'ex capitano futuro della Roma Daniele De Rossi che, appese le scarpe al chiodo, vuole iniziare a intraprendere la carriera da allenatore. Sarebbe comunque un tecnico esordiente con un palmares

di tutto rispetto in quanto a esperienza da calciatore, ma senza aver mai provato la gestione di uno spogliatoio (almeno ufficialmente). Per lui sarebbe troppo rischioso iniziare la carriera con una possibile retrocessione.

Ecco allora che in queste ore si sta profilando **il possibile ritorno di mister Paolo Zanetti** esonerato, a detta del patron Pulcinelli, ingiustamente per quanto fatto vedere e solo per accontentare chi non lo vedeva più padrone dello spogliatoio. Zanetti dovrebbe incontrare proprio Pulcinelli per poi decidere se accettare o meno di tornare e prendersi la sua rivincita o rinunciare all'altro anno di contratto che lo lega all'Ascoli Calcio.

Ci sarebbe poi la soluzione interna del Presidente Carlo Neri che, oltre a essere un imprenditore, è anche in possesso del patentino da allenatore Uefa B.

Questo sarebbe troppo anche per i tifosi più ottimisti e ancora ammaliati dagli occhi azzurri del patron Massimo Pulcinelli.



## Fedeli lascia la samb, l'italo-argentino domenico serafino è il nuovo patron



tissima che la vede prevalere con un goal di Neglia al 81' da circa trenta metri, colpevole il nuovo portiere rossoblù Massolo.

**Trasferta emiliana per la Sambenedettese** che scende al Braglia di Modena. Ennesima sconfitta in zona Cesarini con il goal dei gialloblù di Sparviero.

### **Crisi irreversibile della Samb**

che la domenica successiva vede il Ravenna espugnare il Riviera nonostante il vantaggio iniziale di Miceli. Nocciolini e Mokolu Tembe ribaltano il risultato e conquistano un importante successo.

Incombe l'emergenza Covid-19 e alcuni match, tra cui Paicenza-Samb, sono rinviati. Il dramma sanitario nazionale mette ovviamente in secondo piano la crisi dei rossoblù e le partite di tutti i campionati italiani sono sospese per mesi. Nella fase tre dell'emergenza pandemica la FIGC decide di far **ripartire i campionati di serie A e B e far disputare solo il playoff e i playout in serie C**, in sintonia con il ministero dello Sport Spadafora.

Nel frattempo, in pieno caos sani-

tario, Domenico Serafino (italo argentino cantante e patron della squadra gallesse Bangor City), che milita nella seconda serie nazionale, in un mese e mezzo raggiunge un accordo con Franco Fedeli e acquista la Sambenedettese, la cui tifoseria appare molto dubbiosa. La stampa locale non riesce ad avere neppure un'informazione e soprattutto nessuna assicurazione sul nuovo proprietario. Quest'ultimo decide di far disputare i playoff alla Samb e quindi si farà carico dell'oneroso protocollo Covid-19 previsto. Il 1 luglio all'Euganeo di Padova, partita secca, si disputerà l'incontro: i rossoblù hanno a disposizione solo la vittoria per poter passare il turno. Molte squadre di serie C hanno optato per aderire alla possibilità concessa dalla lega di non disputare le partite dei playoff.

La decisione del nuovo patron è sicuramente un buon segnale per il futuro della Samb: **il mese di luglio sarà decisivo per capire le reali potenzialità di Domenico Serafino.**



a cura di **Alberto De Angelis**

Nell'incontro infrasettimanale **un altro derby marchigiano al Riviera delle Palme**. Scende in campo la formazione amaranto dell'Alma Juve Fano, la quale rischia il colpaccio con un goal di Baldini al 56', ma in zona Cesarini l'ottimo Volpicelli al 86' evita la seconda sconfitta casalinga.

**Trasferta veneta per la Sambenedettese al Menti di Vicenza:** i giallocelesti dell'Arzignano cercano la prima vittoria del 2020. Nel primo tempo Bigolin segna e l'Arzignano chiude il primo tempo in vantaggio; nel secondo Grandolfo, ex Vis Pesaro, regala il pareggio alla Samb.

Poi tocca alla Fermana: una partita brut-

## Riparte la serie C, tra polemiche e futuro incerto



a cura di **Rino Tancredi**

Tra le ipotesi per lo più fantasiose, idee bizzarre e naïf, ecco che spunta come un vero *coupe de theatre*, il vetusto ma sempre attuale algoritmo. Una formula, l'algoritmo, che verrà attuata ovviamente in caso di sospensione del campionato per Covid-19. Questo è stato deciso in seno al Consiglio Federale dove a prevalere sono state le linee guida del presidente Gabriele Gravina. **La serie C ripartirà con la disputa dei playoff e play-out** che determinerà la quarta squadra promossa in serie B e, attraverso i secondi, le retrocessioni in serie D. In base a tale dispositivo, Monza, Vicenza e Reggina, promosse in serie B, retrocedono le ultime dei tre gironi quali Gozzano, Rimini (peggiore classifica nei confronti del Fano) e Rieti in serie D.

La partecipazione ai playoff metterà **in palio l'ultimo posto disponibile per la serie B**. Il Consiglio Federale ha stabilito che per le squadre che si sono qualificate sarà invece opzionale, cioè facoltativo, adducendo che **chi rinuncerà non incorrerà in ulteriori penalizzazioni**, ma gli verrà comminata solo la sconfitta della gara a tavolino. A tal proposito, hanno rinunciato alla disputa dei playoff le squadre di Arezzo, Pontedera, Modena, Piacenza, oltre a Pro Patria e Vibonese che sarebbero potute subentrare come undicesime in luogo della vincente della Coppa Italia.

Sono anche state stabilite le date di inizio: **si partirà il 27 giugno** con la finale che decreterà la vincente della Coppa Italia tra Juventus Under 23 e Ternana. La gara osserverà con attenzione il Teramo, in quanto se dovessero spuntarla gli umbri modificherebbe la griglia playoff. In pratica, il Teramo non giocherebbe al Ceravolo con il Catanzaro, ma tra le mura amiche del Bonolis contro la Virtus Francavilla. Sempre **il 27 avranno inizio le gare di andata dei play-out che si concluderanno il 30 con le gare di ritorno**.

**L'inizio dei playoff ci sarà a partire dal 1 Luglio** con gara unica con gli impegni della Sambenedettese all'Euganeo di Padova e il Teramo che affronterà il Catanzaro in esterna oppure la Virtus Francavilla in casa. È facilmente intuibile che le decisioni scaturite dal Consiglio Federale hanno suscitato, soprattutto tra le squadre retrocesse e quelle impegnate nei play-out, **delusioni, malumori e dichiarazioni al veleno. Ufficiale è il ricorso della società Picerno**.

L'amministratore unico ha mandato i legali per tutelare la società, ritenendo le decisioni assunte dal Consiglio Federale illegittime e non corrispondenti al rispetto del principio del merito sportivo. Il sindaco Gnassi della città di Rimini ci va giù pesante contro i dirigenti della F.I.G.C. (e non solo) con un eloquente «Vergognatevi» ripetuto tre volte e «ci vedremo in tribunale». Gli fa eco Fogliazza della Pergolettese il quale testualmente ha dichiarato: «Vergognosi e da radiare sono i dirigenti federali». **Di errori evidentemente ne sono stati commessi**: come non ricordare la sbandierata riforma. L'ipotesi di una "C d'Elite" o di una Ba 40 squadre. Solo fuffa e parvenue che sconfessano e minano la credibilità del calcio fatto solo di interessi, invidie e giochi di potere. Questo è il clima che si percepisce e respira attorno alla serie C destinata a liquefarsi se non verranno attuate le tante **auspicate e agognate riforme in grado di dare nuova linfa e vitalità**.

## Fermana Calcio tra le stanze dei bottoni della Lega Pro



a cura di **Paolo Gaudenzi**

Le tante e troppe incognite dei mesi scorsi, figlie della pandemia di Covid-19, hanno lasciato posto all'epilogo della stagione, seppur lentamente. Dopo i numerosi rimbalzi da una scrivania decisionale all'altra, con fascicoli a contenere proposte e ipotesi, **il lungo iter federale ha portato a decretare le sorti dei circuiti di Serie C** correnti transitando tra le stanze dei bottoni della Lega Pro e i vertici della Federazione Italiana Giuoco Calcio. **In tutti e tre i gironi è stata promossa la prima in classifica e retrocesso il fanalino di coda**. Tutto archiviato per il blocco centrale della lista, mentre scenderanno di nuovo in campo le compagini in ballo nella griglia playoff e spareggi salvezza.

La Fermana dunque, da qualche giorno, ha iniziato a **pianificare con certezza la prossima stagione sportiva** senza l'affanno dato da eventuali colpi di scena sulle presunte e restanti dinamiche di campionato da giocare. Per dirla tutta, all'interno delle stanze decisionali canarine, la procedura di liquidazione delle pratiche 2019/20 era già iniziata con la smobilitazione di gran parte degli staff legati al settore giovanile, lo scioglimento del rapporto con diverse figure dell'area amministrativa e molte trattative di chiusura giunte in dirittura d'arrivo anche in prima squadra.

Collocata la **parola fine sulla martoriata annata ludica**, giunge ora lo sguardo prospettico verso il futuro, con precedenza incarnata dal capitolo mister. Chi sarà il timoniere dei canarini nei mesi venturi? Ragionando per meriti inerziali, va sicuramente soppesato in senso positivo il lavoro svolto da Mauro Antonioli, giunto all'ombra del Girfalco dopo la gestione (e che gestione) firmata Flavio Destro. Il tecnico di origini piemontesi, come noto, è stato il protagonista della risalita in C dal progetto solido e fortificato negli anni che è venuto meno quando, all'atto di puntare su

un calcio propositivo e condito da diversi under da rendere protagonisti, il vettore varato a fine estate 2019 ha visto affievolire le certezze del passato, non controbilanciate da adeguate e retribuite rese sull'erba. **La venuta di Antonioli ha avuto terreno fertile** anche con un cambio di rotta societaria passante per il mercato invernale, caratterizzato dall'arrivo di pedine affidabili e di categoria (con asse centrale della riparazione ad avere la spina dorsale nel ritorno di Ginestra tra i pali, la regia di Esposito nel mezzo, i tre gol e l'assist in quattro apparizioni di Neglia in avanti). Tutto ciò unito alle idee del trainer romagnolo, sino all'arrivo del Covid-19, stavano regalando alla Fermana preziosi punti salvezza (e non solo) nonché la bontà di un calcio divertente dai connotati estetici.

Prioritariamente all'aspetto tecnico, nello scrutare l'undici fermano allo scavallare dei mesi caldi, bisognerà fare i conti con la preminente nomina del nuovo numero uno societario. Come da prassi, al termine della stagione è avvenuto il **reset sull'intero organigramma gialloblù** anche per il torneo corrente (presidenza compresa). Umberto Simoni non è più l'apice del sodalizio di viale Trento: «nonostante il buono stato di salute, alla soglia degli 80 anni è giusto che ci sia rotazione in seno alla società anche per quanto riguarda la carica da me ricoperta sino a poco fa».

**AAA presidente cercasi**. Gran parte della navigazione futura dipenderà anche da chi andrà a sedere sullo scranno più alto della proprietà canarina. Che ci sia da attendere inoltre le eventuali ipotesi sulla cessione societaria? Qualcosa nei mesi scorsi in pentola è bollito, così come non è da escludere un colpo di scena nel merito cammin facendo, ma tutto al momento pare scongiurato con l'impegno del main sponsor griffato Finproject, il patron Maurizio Vecchiola. Seppur a ribasso rispetto alle cifre investite nel progetto nel lustro scorso, egli continuerà a sostenere in maniera importante il collettivo sportivo di Fermo.

Questo è il quadro sintetico del momento, in un ambito calcistico che, negli ultimi tempi, ci ha spesso abituati a repentini cambi di rotta, in un verso o nell'altro. Se consideriamo inoltre le schegge impazzite prodotte dai tanti effetti domino legati al Coronavirus, mettere insieme tutti i pezzi del mosaico per tracciare il profilo del cammino futuro diventa un compito tutt'altro che agevole. Questo soprattutto se alla porta gialloblù torna a palesarsi ricorrente la proposta dell'ex diesse dei tempi d'oro Gianni Rosati, oggi a capo di una cordata interessata a prendere in mano il timone gialloblù.

# COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

## Gli spazi pubblicitari DI COMMERNEWS

CommerNews, edito da CommerFidi, è il bimestrale online di informazione economica e approfondimento sulla realtà finanziaria locale. Il magazine ha un raggio di azione territoriale che interessa l'area compresa tra la provincia di Ancona e quella di Pescara. La rivista si rivolge ai commercialisti e ai consulenti del lavoro, alle aziende e ai professionisti, alle banche e alle agenzie immobiliari e ai soci Commerfidi – Cooperativa di Garanzia.

È possibile consultare il magazine direttamente sul sito [www.commerfidi.com/magazine](http://www.commerfidi.com/magazine) o tramite newsletter che raggiunge più di **18.000 persone**.

CommerNews mette a disposizione delle aziende interessate un'ampia e articolata offerta di comunicazione che prevede pubblicedizionali e spazi pubblicitari di diversi formati, oltre a banner dedicati inseriti in posizione strategica sulla newsletter.

- [-] pagina **intera € 1200**
- [-] **mezza pagina € 600**
- [-] **pieдино o torre € 150**
- [-] Newsletter **BANNER € 300**

Non esitate a contattare i nostri uffici allo **0735.757259** o mandateci una mail all'indirizzo [info@commerfidi.com](mailto:info@commerfidi.com)

Il 9° numero è online.

**09** [COMMERNEWS] BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

**commerfidi** cooperativa di garanzia

La valigia dimenticata

Focus ristorazione

MERCATI & BORSA

La via della seta

**BANNER NEWS-LETTER**

Non farti cogliere impreparato, leggi CommerNews. [www.commerfidi.com](http://www.commerfidi.com)

Rivista iscritta al Tribunale di Ascoli Piceno al Registro della Stampa al N.324 del 29/11/1994. ROC n° 30628 in data 30 novembre 2015.

**BANNER 1280x400px**

**INFO NEWS** INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

3d4growth.com [Additive Manufacturing e la stampa 3D per aziende e professionisti]

Focus: Additive Manufacturing e l'industria per la brevità della sua attività

La 3D e gli stampi 3D: un'evoluzione tecnologica che sta cambiando il modo di produrre e di pensare. In che modo? Quali sono le sfide e le opportunità? Come sfruttare al meglio questa tecnologia? In che modo? Quali sono le sfide e le opportunità? Come sfruttare al meglio questa tecnologia? In che modo? Quali sono le sfide e le opportunità? Come sfruttare al meglio questa tecnologia?

**PIEDE 210x50mm O TORRE 100x180mm**

**INFO & NEWS** INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

Focus ristorazione

La ristorazione: un settore in crescita, ma con sfide sempre maggiori. Come sopravvivere? Quali sono le tendenze? In che modo? Quali sono le sfide e le opportunità? Come sfruttare al meglio questa tecnologia?

**MEZZA PAGINA 210x140mm**

**EDITORIALE**

Chi la vuole?

**Corso SAB E COMMERCIO ALIMENTARE**

Vuoi aprire uno street food, un bar o una pizzeria?

**costruire** scuola di formazione dal 1933

5. Benedetto I. Via Pissulido, 30. 0735 757244

Chilvanova M. Via L. Einaudi, 43. 0733 775508

**PAGINA 210x280mm**

**Commerfidi**, in accordo con l'agenzia di comunicazione **athenaconcept**, mette a disposizione delle aziende interessate un listino riservato per la realizzazione delle creatività.

I costi comprendono gli esecutivi. Il materiale fotografico è fornito dal cliente, nel caso in cui questo non fosse disponibile, è possibile valutare la quotazione di scatti fotografici realizzati ah hoc.

- [-] pagina **intera € 600**
- [-] **mezza pagina € 350**
- [-] **pieдино o torre € 200**
- [-] Newsletter **BANNER € 200\***

\*Il **banner della newsletter è omaggio** nel caso in cui si acquistino più spazi pubblicitari di diverso formato o venga richiesto lo sviluppo di differenti creatività.



**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](http://www.commerfidi.com)  
[info@commerfidi.com](mailto:info@commerfidi.com)