

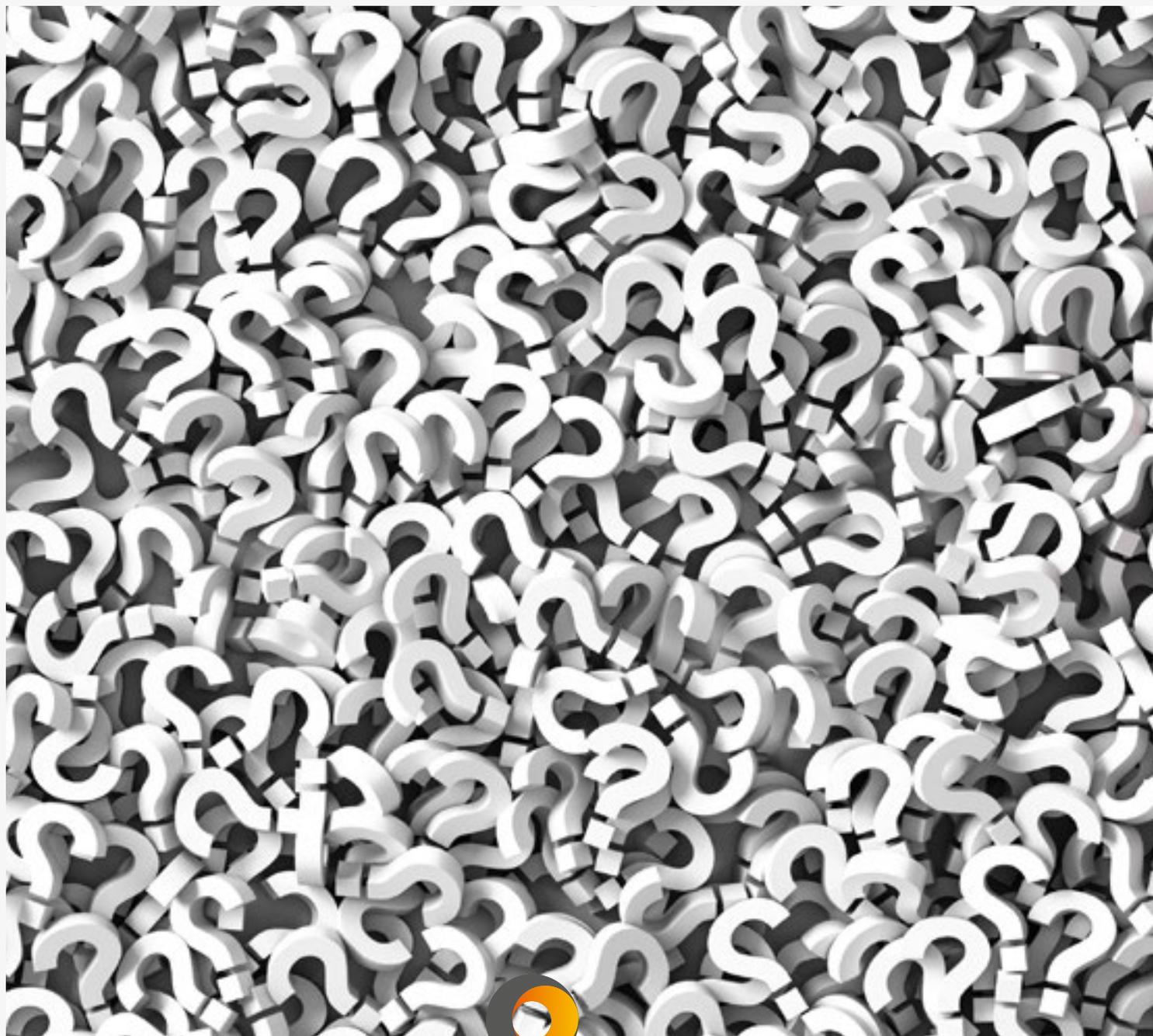
13

issue
web edition
12/2020

[**COMMERNEWS**]

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

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



commerfidi
cooperativa di garanzia

COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

14

NEXT issue
web edition
02/2021



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
- [-] **piellino 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 felicità delle piccole cose

INFO & NEWS

8

8 · SARS-CoV-2: perché rischiare? Aiutiamo l'imprenditore a mettere ordine al caos di informazioni ricevute!

12 · Mettiamo ordine nel caos: affrontiamo insieme il cambiamento verso la crescita

14 · Perché fare la differenza quando puoi fare la somma? Branding e re-branding per vivere insieme l'innovazione post Covid-19

LE RISPOSTE DELL' ESPERTO: MYCONSULT

16

16 · È arrivato il momento di fare i conti

19 · I numeri dell'azienda... parlano!

MERCATI & BORSA

26

26 · Nuove risorse per l'area di crisi complessa Fermano Maceratese

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

28

28 · Il Covid-19 e la ristorazione

L'ANGOLO SPORTIVO

34

34 · Peggior inizio di stagione nel terzo millennio

36 · È iniziata l'era Serafino Samb in crescita

38 · Fermana Campionato 2020/2021

39 · Voglia di riscatto per il Teramo targato Paci

la felicità delle piccole cose

a cura di **Mascia Mancini**

LA FELICITÀ DELLE PICCOLE COSE

A cura di Mascia Mancini

Un nemico imprevisto e sconosciuto ha fatto irruzione nella quotidianità del mondo intero: il nuovo Coronavirus SARS-CoV-2, l'agente infettivo che produce la malattia chiamata COVID-19. Questo invisibile ma potente fattore destabilizzante ha generato al tempo stesso due significativi effetti: l'emergenza e la resilienza. Emergenza vuol dire che qualcosa di diverso e impressionante entra a sconvolgere un sistema vulnerabile consolidato. La resilienza è la risposta, o meglio una delle risposte, la più idonea e adeguata a fronteggiare l'emergenza. Di fronte a un pericolo bisogna capire cosa accade e attivarsi per gestire il cambiamento. Quella contro il nuovo Coronavirus è una dura lotta. **Occorre sopravvivere, far fronte, adattarsi e in più resistere, nonché "cambiare dentro", in modo attivo, reattivo, proattivo, dinamico, creativo e con un atteggiamento fortemente positivo.** Occorre un'innovativa forma mentis coraggiosa e al tempo stesso prudente per gestire le enormi e pesanti conseguenze sanitarie, economiche,

sociali, organizzative e politiche derivate da una nuova pandemia che, per essere arginata, va innanzitutto studiata e compresa. Un lavoro paziente ed efficace, un ottimismo razionale ed equilibrato, una speranza misurata e realistica. Un cambiamento epocale che per essere affrontato andrebbe innanzitutto scomposto nella sua semplicità per ritornare con il cuore e con la mente alla felicità delle piccole cose. Nelle letture che in questi mesi sto portando avanti mi sono imbattuta in questo racconto (che conoscevo già) e vorrei condividere con tutti voi perché in questi giorni così "particolari" ha un significato molto attuale.

Un conto in banca davvero speciale

Immagina di avere un conto in banca in cui vengono depositati 86.400 € ogni mattina. Questo conto però non è cumulabile e ogni sera si azzerano tutti i soldi che non sei riuscito a utilizzare durante la giornata. Che cosa faresti? Ogni giorno daresti fondo a ogni singolo euro! In realtà, abbiamo tutti questa banca. Il suo nome è "tempo". Ogni giorno ti accredita 86.400 secondi. Ogni sera li cancella e tutto il tempo che non sei riuscito a utilizzare

saggiamente è andato perso. Non conserva il bilancio da un giorno all'altro. Non permette alcun debito in modo tale che non puoi prendere in prestito o prelevare più del tempo di quello che ti è concesso. Ogni giorno il tuo conto riparte da capo. Ogni notte distrugge tutto il tempo non utilizzato. Se fallisci nell'utilizzare tutto il deposito di una giornata è colpa tua e non puoi appellarti per riaverlo indietro. Non c'è la possibilità di aprire un mutuo. Non puoi concedere un prestito sul tuo tempo o prenderlo da qualcun altro. Il tempo che hai adesso è tutto quello che avrai mai a disposizione. La gestione del tempo è tua e tu decidi come spenderlo, esattamente come con i soldi: decidi tu dove andranno a finire. Non avrai mai poco tempo per poter fare qualcosa, sarà sempre solo una questione di priorità: dove vuoi davvero impegnare il tuo tempo?

Dopo aver letto questo racconto mi sono ritrovata a fare una passeggiata in campagna e a notare cose che di recente non avevo più guardato. In particolar modo il mio sguardo e la mia attenzione sono stati rapiti da una piccola lumaca e dalla lentezza del suo incedere, senza tempo. Credo che questo abbia molto a che fare con lo stare a contatto con la propria bambina interiore, quella che ci vuole far proprio perdere tempo, voltarsi e fermarsi a guardare una lumachina che le ricorda l'importanza della lentezza. Quella che ci fa smettere di digitare veloce sui tasti del computer perché il sole si riflette e fa giochi di luce sulla finestra di fronte ed è sempre curioso e affascinante vedere i raggi che brillano e ruotano unendosi in piccole forme misteriose. Quella che ci fa distrarre dal documento importante perché



[EDITORIALE]

arriva un odore che ci "rituffa altrove" dove c'era già stata felicità. Quella bambina da tenersi stretta, da cercare col lantermino se per ora è nascosta dietro ai pensieri e alle preoccupazioni di ogni giorno. Dovremmo fermarci e chiamarla e cercarla perché solo lei ha il potere di re-insegnarci la felicità. Non la felicità delle grandi conquiste dell'età della ragione e dei riconoscimenti altisonanti dell'epoca adulta, perché di quelli la bambina interiore non sa nulla e poco gliene importa. Ci porterà invece ad avere voglia di sederci ancora su un'altalena, di canticchiare un motivetto che ci mette allegria e di perdere tempo. **Perdere o prendere? Prendere tempo. Regalarci del tempo è il primo e più importante modo di volersi bene.**

Se avessi perso quella bambina, cosa dovrei fare per ritrovarla? Accade crescendo di dimenticarla, sperduta dentro, chiusa lontano in una stanzetta. Non vogliamo che disturbi l'attuazione dei doveri col suo desiderare. La mandiamo via dalla nostra attenzione, poverina. A volte, per lungo tempo, anche una vita, ci dimentichiamo di lei. Per tornare

ad averla presente e vicina bisogna andare a cercarla, capire dove si è rintanata. Nascosta, delusa, impaurita. Come sempre con i bambini ci vuole grande pazienza: bisogna trovare un modo per agganciarla, una cosa che piaccia sia a noi grandi che a lei bambina perché qualcosina in comune in genere resta. **Può essere un piccolo passatempo (che ormai giudichiamo inutile), un odore, un luogo, una musica, un libro, un colore, qualcosa che ci fa stare sempre bene e che ormai abbiamo messo da parte fino talvolta a dimenticarci di dedicargli spazio.** Se non sappiamo più cosa sia bisogna mettere in agenda, tra i nostri mille impegni quotidiani, dei tempi di ricerca di quelle piccole cose che ci rimettono in contatto intimo con la nostra anima. La bambina interiore è sempre lì che si accoccola, dove si sente riconosciuta e amata per com'è veramente. È allora che ci regalerà la felicità delle piccole cose di cui in questo momento tutti noi abbiamo tanto bisogno. Regalarci del tempo è il primo e più importante modo di volersi bene.



CENTRO FORMAZIONE
WONDERFUL
dal 1975

TRAINER MANAGER PERCORSO SUPERIORE

“ **La leadership non è l'occupazione di un posto di potere, ma un modo di pensare e di agire** ”

ALCUNI DEI TEMI TRATTATI

Etica e motivazione

Motivare i propri collaboratori deve essere un atteggiamento costante, continuativo e condiviso, che poggia le sue basi sull'etica.

L'atteggiamento del leader

Il leader deve avere un'assoluta fiducia nella vita.

Analisi transazionale

Comprendere le motivazioni profonde dei propri comportamenti significa conoscere meglio se stessi e avviare un concreto processo di crescita personale.

Leadership personale

Non esiste la "professione di leader", perché il leader non è colui che occupa un ruolo di potere, ma è colui che ha lo

stato mentale ideale per essere sempre di esempio.

Il tempo del lavoro

Gestire il tempo da leader è veramente importante e non delegabile.

Gestire le riunioni

La maggior parte delle riunioni che vengono fatte hanno risultati scadenti, perché? Perché chi conduce non ha chiaro l'obiettivo e quindi non è efficace.

Soluzioni creative

Risolvere problemi può essere molto gratificante se lo strumento principale che si utilizza è la creatività.

I timori del futuro

Il percorso Trainer Manager è un percorso

di profonda crescita personale, che aiuta gli imprenditori ad affrontare qualsiasi timore.

Famiglia e impresa

L'equilibrio tra la vita personale e quella lavorativa è un obiettivo raggiungibile.

Psicologia del lavoro

Come si sceglie il collaboratore giusto. Cosa significa motivare i collaboratori. Come si affrontano i conflitti in azienda.

Il prezzo del successo

"Il leader ha il dovere di compiere tutto ciò che non ha il dovere di respingere."

Carlo Fiorentini



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

wonderful.it

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



commerfidi

SARS-CoV-2: perché rischiare?

Aiutiamo l'imprenditore a mettere ordine al caos di informazioni ricevute!

a cura di **Maria Pompei**

In questi giorni assistiamo a una nuova e repentina crescita dei contagi dovuta alla diffusione del virus SARS-CoV-2. Telegiornali, social e quotidiani non fanno altro che parlare di virus: tornano le conferenze stampa, i DPCM emanati uno dietro l'altro e le ordinanze regionali. Negli occhi di ciascuno di noi questa volta c'è **la paura per la nostra salute e quella dei nostri cari, ma anche ansia per un ulteriore lockdown totale** che rischierebbe di affossare totalmente l'economia italiana, oltre che la libertà personale di ognuno di noi.

È chiaro che si è amplificata notevolmente la percezione del rischio personale: anche le routine più semplici, come prendersi un caffè al bar, diventano oggetto di valutazione nella testa di molti che selezionano il locale da frequentare in base alla sensazione di una maggiore sicurezza (presenza di dispositivi, cartelli e protocolli anticontagio). Inoltre si è oramai consapevoli che è una situazione con la quale bisogna convivere perché andrà avanti per diverso tempo.

A prescindere dalle considerazioni sui motivi di questa pandemia e su come è stata gestita (non è mio intento né la sede per parlarne), è indubbio che tutti rischiamo ogni giorno. **L'imprenditore però rischia il triplo: per se stesso, per i suoi**

lavoratori e per i suoi clienti. In quanto tale, è il responsabile giuridico e amministrativo della propria impresa e ne risponde penalmente. Ha la responsabilità di salvaguardare i propri dipendenti durante le ore lavorative e tutti coloro che entrano nella sua impresa (fornitori e clienti), oltre che la propria vita.

Il luogo di lavoro è il posto dove trascorriamo la maggior parte della nostra giornata, quindi dovrebbe essere il primo luogo dove garantire sicurezza nei confronti del contagio. Non voglio creare allarmismi né tanto meno terrorismo psicologico, il mio unico intento è quello di aiutare gli imprenditori a fare chiarezza tra la bulimia di informazioni ricevute.

Cosa dovrebbe fare un imprenditore per essere certo che la sua azienda sia "sicura"? Dovrebbe andare a cercare online tutti i DPCM, le ordinanze regionali e la normativa di settore, sperando di trovare quelle giuste e specifiche per la sua attività. Poi dovrebbe leggersi tutte le numerose pagine con i vari riferimenti normativi, entrare in un linguaggio a volte molto tecnico e infine effettuare i dovuti collegamenti fra le varie normative, tenendo conto anche di dove è localizzata la sua azienda. Capite bene che è un'operazione alquanto rischiosa in termini di riuscita, oltre che impegnativa in termini di tempo, quindi anche economicamente. Il tempo è denaro! Cosa è successo durante e dopo il



COVID-19

Covid non è la stampa dell'ordinanza regionale. Il protocollo Covid non è l'affissione di due cartelli e qualche dispositivo di prevenzione qua e là!

Allora cos'è questo PROTOCOLLO COVID, chi deve farlo, perché e dove? Tutte le imprese sono tenute ad avere un protocollo condiviso di regolamentazione delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro, anche quelle che non hanno dipendenti ma che prevedono accesso al pubblico, come previsto nel DPCM 17/05/2020 e successivi, linee guida INAIL e protocolli regionali sulle misure integrative per la prevenzione del contagio da virus SARS-CoV-2. **Il Protocollo Covid è un documento dettagliato e specifico sulle misure individuate che verranno messe in atto per il contenimento della diffusione del Covid-19** in base a quanto previsto dai protocolli e dalle linee guida istituzionali relative alla propria attività, affinché sia rispettata e assicurata

il primo lockdown? Grandi quantità di informazioni, anche contrastanti, letture forsennate dei decreti e interpretazioni da bar (molti imprenditori hanno attivato il "fai-da-te" o il "copio il mio vicino"); ordinanze regionali scambiate per protocolli anticontagio, protocolli anticontagio scambiati per la semplice stampa da internet di cartelli generici, mascherine e sanificanti qua e là! Il risultato qual è stato? **Con la riapertura delle attività e l'intensificarsi dei controlli si sono messe in luce inadempienze, mancanza di protocolli e quindi sanzioni**, fino addirittura alla sospensione dell'attività con una grave e ovvia ripercussione economica. Ora che torna ad affacciarsi il pericolo, che siamo consapevoli di dover convivere con questa situazione per molto tempo, che abbiamo vissuto sulla nostra pelle (direttamente o indirettamente) cosa significa combattere contro il virus, percepiamo ancora di più quanto sia a rischio la nostra vita e quella dei nostri cari e per un imprenditore anche quella dei lavoratori o addirittura dei clienti.

È ancora il momento di scopiazzare qua e là, stamparsi protocolli da internet, attivare il "fai da te"? Oppure è giunto il momento di rivolgersi a professionisti esperti? La decisione è tua! Intanto però voglio aiutarti a mettere ordine al caos di informazioni ricevute. Se ti hanno detto che bastano mascherine e sanificanti e pensi anche tu che sia così, sbagli di grosso! Il protocollo



la sicurezza dei lavoratori e dei clienti. L'analisi del rischio Covid-19 e il relativo Protocollo Anticontagio sono strettamente legati all'impresa: caratteristiche, dimensioni, tipo di attività e localizzazione. Come per tutti gli aspetti legati alla sicurezza nei luoghi di lavoro, anche per il Protocollo Covid il titolare dell'impresa rischia penalmente in caso di non regolarità e non adempimento. Non rischia quindi solo pochi "spiccioli".

Costruire centro studi e formazione dal 1993 si occupa di sicurezza nei luoghi di lavoro ai sensi del Dlgs. 81/08. Nel periodo del lockdown e successivamente alla ripresa delle attività, oltre cinquecento imprenditori si sono rivolti a noi per mettersi al sicuro dal rischio Covid e per loro abbiamo redatto il Protocollo Covid. Attraverso il pacchetto anticovid, specifico per la singola attività, abbiamo aiutato gli imprenditori a far chiarezza tra la bulimia di informazioni ricevute evitandogli di studiare chili di carta, affidarsi al vicino, o peggio a protocolli generici e generalisti scaricati da internet. Li abbiamo messi al riparo da sanzioni certe o addirittura sospensione dell'attività. **Gli imprenditori hanno visto in noi un interlocutore che dà soluzioni e risposte chiare, certe e univoche.** Come stai affrontando questa situazione? Tra la mole di informazioni che circolano, sei sicuro di avere quelle giuste? Sai se la tua azienda, dove trascorri la maggior parte del tuo tempo, è sicura? Sai cosa fare per prevenire il rischio Covid-19? Sai cosa fare per tutelare i tuoi lavoratori, i tuoi clienti, te stesso e la tua famiglia? Chi è responsabile per loro? Tu, in quanto imprenditore, hai la responsabilità morale, giuridica e penale di tutto ciò. Se vuoi comprendere i reali rischi della tua attività non pensare che la sicurezza sia un peso, un obbligo e un'imposizione. Pensa a cosa rischia la tua attività: contagi, sospensione, incidenti sul lavoro, cause o minacce da parte dei lavoratori, locali vuoti per mancanza di clienti, o peggio sanzioni,

procedimenti disciplinari amministrativi, giuridici e, nei casi più gravi, penali. Costruire centro studi e formazione può aiutarti in tutto questo.

Cosa significa per un imprenditore affidare la prevenzione del rischio Covid-19 a Costruire centro studi e formazione

1. Ricevere formazione specifica.

Formiamo e informiamo l'imprenditore sul rischio che corre e che fa correre a tutti coloro che gravitano attorno alla sua impresa. Lo facciamo "su misura", personalizzando le informazioni su quelle che sono le caratteristiche dell'attività.

2. Valutazione del Rischio Covid e Protocollo Anticontagio.

Chi ci conosce sa bene che noi da sempre effettuiamo il sopralluogo e richiediamo informazioni dettagliate su attività, lavoratori e fornitori per poi valutare il rischio e redigere il documento valutazione rischi, oggi anche il protocollo Covid-19, personalizzati con i relativi

cartelli da affiggere e i DPI specifici per l'attività. Tutto ciò osservando un'attenta valutazione delle normative di settore e di concerto con gli organi di competenza, nel rispetto del protocollo condiviso, delle linee guida Inail e delle delibere regionali.

3. Avere un consulente che si occupa di trovare soluzioni e dare risposte chiare, certe e univoche.

Cosa devo fare se ho un caso positivo nella mia azienda? Devo chiudere tutto o solo il reparto, devo chiamare l'autorità sanitaria, devo contattare tutte le persone che sono state in contatto con lui? Come devo comportarmi se lo scopro durante l'orario di lavoro? Devo sanificare tutto?

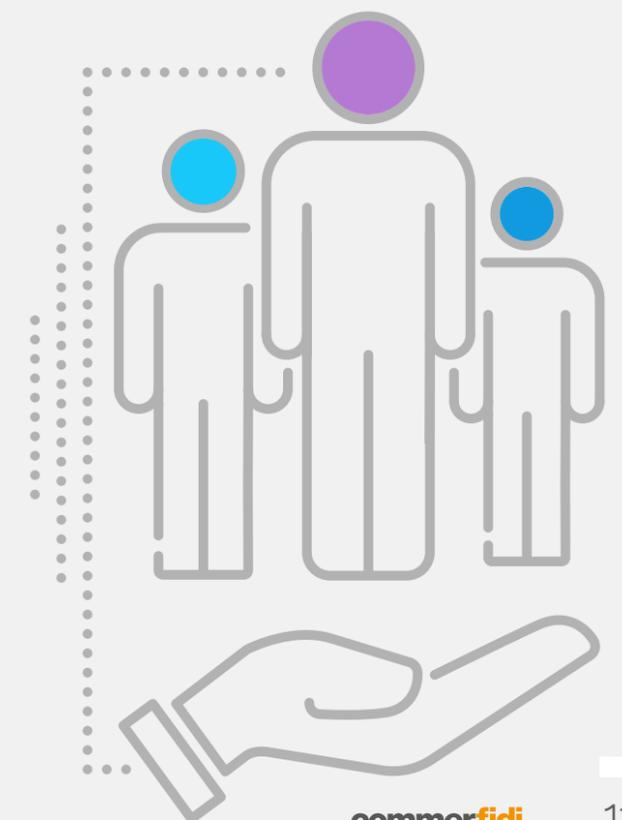
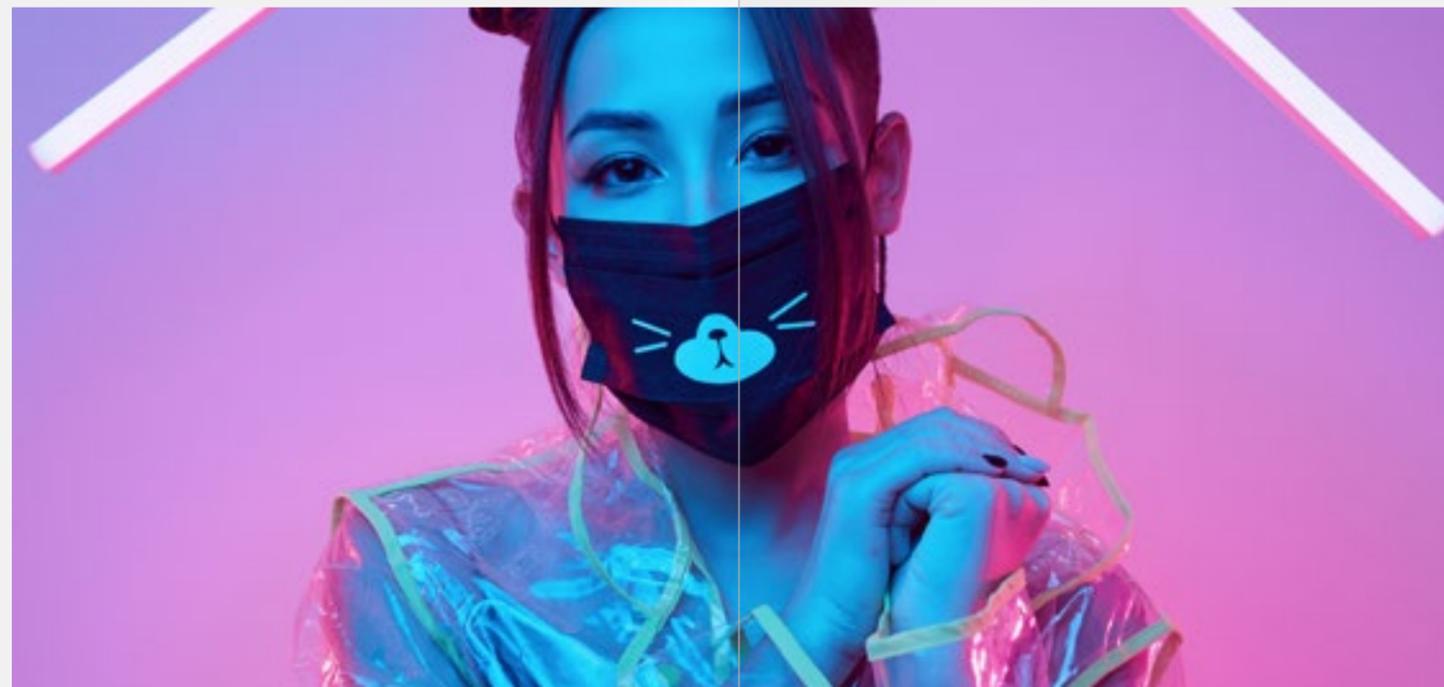
Che devo fare se ho saputo che un mio cliente è entrato in contatto con un positivo? Un lavoratore "fragile" maggiormente esposto al rischio può lavorare? Queste sono solo alcune delle domande a cui abbiamo risposto in questo periodo. È fondamentale avere un consulente che si occupa della sicurezza in azienda e un

interlocutore affidabile che sia in grado di fornire soluzioni, risposte chiare, certe e univoche a cui affidare e delegare in toto tutto questo stando al sicuro senza correre rischi.

4. Cartelli, dispositivi e sanificazione.

Tutto deve essere specifico e dettagliato per il tipo di attività e per le caratteristiche dei locali. Affidarsi a "l'ha fatto il vicino, lo dovrò fare anch'io" non è la risposta giusta. È inutile mettere il plexiglass ovunque quando esiste già un distanziamento. Quali, dove e cosa mettere nei cartelli? Mettiamo insieme ordine nel caos. Costruire centro studi e formazione vi risolve il problema: li facciamo noi per voi e vi consegniamo solo quelli necessari per la vostra attività spiegandovi le modalità di affissione.

Ecco dunque quattro step per mettersi al sicuro e tutelare se stessi e gli altri!



METTIAMO ORDINE NEL CAOS!

Affrontiamo insieme il **cambiamento verso la crescita** e ti accompagniamo nelle **richieste di finanziamento**

EASY CREDIT

La tua richiesta di finanziamento in pochi e semplici passi.

PRESTITI E AGEVOLAZIONI

Riservate ai nostri soci a condizioni esclusive.

FINANZIAMENTO RESTART 2020

Per esigenze temporanee o per necessità strutturali, garantiamo liquidità alla tua azienda al tasso del 1% fisso.




commerfidi
cooperativa di garanzia

Chiamaci per conoscere tutte le opportunità di sostegno riservate alla tua azienda e per scegliere insieme a un nostro consulente quella più idonea alle tue necessità.

San Benedetto Tr. (AP)
63074 / via Pasubio, 36
tel 0735 757259
mob 335 1094132

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

Teramo
64100 / piazza del Carmine, 14
mob 335 317649

info@commerfidi.com
www.commerfidi.com

INFO & NEWS
INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO


commerfidi
cooperativa di garanzia

a cura di **Commerfidi - cooperativa di garanzia**

Durante gli ultimi mesi migliaia di attività più o meno grandi si sono trovate a dover affrontare quella che in poco tempo è diventata a tutti gli effetti una crisi di livello globale. Come puoi notare, nonostante la pandemia e la conseguente crisi economica, migliaia di aziende in tutto il mondo hanno continuato a lavorare. Alcune di loro, in un solo mese, hanno apportato ai loro servizi dei cambiamenti incredibili. Le grandi aziende con enormi budget a disposizione hanno lanciato nuovi progetti, mentre tante altre PMI o piccole attività hanno scelto di riprogrammarsi.

L'obiettivo di queste ultime è stato quello di uscire indenni dal periodo di stallo economico e di rilanciarsi sul mercato e moltiplicare il fatturato nel breve periodo.

Se si ragiona nel modo giusto, è possibile applicare a qualsiasi tipo di risorsa posseduta le adeguate misure necessarie per resistere a ogni potenziale crisi. Questo è possibile solo se la tua azienda è strutturata nel modo giusto e possiedi un Business Model solido in grado di permetterti di affrontare qualsiasi cambiamento del mercato, anche il più improvviso e inaspettato.

Per poter prendere decisioni strategiche imprenditori e manager hanno bisogno di avere quante più informazioni chiare possibili a disposizione sull'azienda e sul mercato in cui operano.

Sai come affrontare gli investimenti nel prossimo anno? Ti piacerebbe avere una visione costantemente aggiornata del mercato? Sei consapevole

dello stato di salute della tua azienda? Hai tutte le informazioni necessarie per affrontare la crescita? Sai come finanziare la tua impresa?

Mettiamo ordine nel caos: noi di Commerfidi ti accompagniamo nelle richieste di finanziamento affrontando insieme il cambiamento verso la crescita.



INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

Perché fare la differenza quando puoi fare la somma? Branding e re-branding per vivere insieme l'innovazione post Covid-19

a cura di **A-tha** agenzia di comunicazione e marketing

L'obiettivo di ogni azienda è promuovere un prodotto e, per farlo al meglio, è necessario puntare sui valori, sulla filosofia e sulle aspirazioni di un brand. **Lo scopo è andare oltre il prodotto e i servizi per raggiungere la brand identity.** Una sfida che una comunicazione pubblicitaria brand-oriented accoglie e vince.

Il Covid-19 ci ha costretto a reinventarci e, reinventandoci, ci ha portato all'innovazione. Con la pandemia globale ci siamo resi conto che per le aziende è tempo di una rivoluzione.

Preso coscienza di questo, da dove partire? Il punto di inizio è il marketing: la nostra trentennale esperienza ci insegna che il big bang è una valida comunicazione. **Reinventarsi vuol dire interrogarsi, mettersi alla prova e superare i propri limiti dando una veste nuova a immagine, mission e vision.** I nostri clienti sono diventati più esigenti e i competitors più spietati. Se "di più" è la richiesta, il cambiamento è la risposta.

I canoni dei social attuali sono banali e ci trascinano verso una superficialità priva di contenuto e bellezza: è quello che definiamo "inquinamento visivo". Una mera trasmissione di contenuti che si muove su se stessa rimanendo sempre nello stesso punto. La comunicazione invece è tale perché riesce a portare a un cambiamento. Lo dice anche Leo Burnett: «La creatività ha il potere di cambiare il comportamento umano, da qui la storia».

Cosa fare dunque quando il mondo si ferma? Iniziare a correre.

Cosa fare quando il mondo esige un cambiamento? Reinventarsi.

Cosa fare di fronte a una nuova alternativa? Coglierla.

Cosa fare se la società e l'economia mutano forma? Dare un nuovo volto alla tua azienda.

Correre, reinventarsi, cogliere, cambiare volto... semplicemente comunicare.

Se il "cosa" è semplice, è il "come" la vera avventura. La comunicazione parte da una consulenza con un team di professionisti, da un'analisi strategica funzionale. Ecco cosa mettiamo al servizio del rebranding e del restyling per le aziende. Ecco perché per primi ci siamo reinventati noi.

Dopo un immenso piacere durato 28 anni, salutiamo Athena. Oggi, aperti al cambiamento, diamo il benvenuto ad A-tha. Se Athena era la visione dell'uno, oggi A-tha è la visione di tutti noi e tutti voi. Unus pro omnibus, omnes pro uno, dicevano i latini. Uno per tutti, tutti per uno. **L'unione che fa la forza oggi fa A-tha.**

Reinventiamoci, reinventati. Welcome to the future!



SE TUTTO SI FERMA, INIZIA A CORRERE.

Se il mondo esige un cambiamento, **reinventati.**
Se la società e l'economia mutano forma, **dai un nuovo volto alla tua azienda.**
Se hai di fronte una nuova alternativa, **coglila.**

Correre, reinventarsi, cogliere, cambiare volto... semplicemente comunicare.

Branding e re-branding
per vivere insieme l'innovazione post Covid-19

A·THA®

ATHENACONCEPT.COM

ph 0735 58 60 10 - info@athenaconcept.com



f @ in

LE RISPOSTE DELL' **ESPERTO**

myconsult

è arrivato il momento

di fare i conti

a cura di **Luca Salvi**

Proseguiamo il nostro viaggio all'interno del Controllo di Gestione parlando oggi del perché fare un Piano Economico Finanziario (PEF) e del perché utilizzare lo strumento del Business Plan (BP) che rappresenta sicuramente l'aspetto più importante e complesso del PEF.

Cominciamo innanzitutto col dire che il PEF riveste un duplice ruolo: è uno strumento di valutazione economica che, attraverso la comparazione costi/ricavi attesi da un progetto, permette di stabilire la convenienza o meno dello stesso ed è un elemento di valutazione finanziaria in merito alla capacità del progetto proposto di coprire il debito assunto e in merito alla sua capacità di generare margini e redditività.

IL PEF dunque è indispensabile per verificare la fattibilità economica e finanziaria di un'idea imprenditoriale o semplicemente di un singolo investimento proiettando le previsioni di costi e ricavi su un orizzonte temporale di 3-5 anni e può, anzi deve, essere utilizzato anche per effettuare il controllo di gestione.

Da questo punto di vista il Business Plan è spesso considerato come lo strumento guida per l'imprenditore attraverso il quale vengono definiti gli obiettivi dell'impresa, le strategie da adottare, i bilanci previsionali e la composizione della struttura finanziaria.

In modo molto semplicistico però il BP viene redatto soltanto quando l'azienda deve richiedere finanziamenti pubblici o privati, tralasciando l'aspetto più concreto e realistico di tale strumento: quello di dover essere sempre disponibile per l'imprenditore.

Ciò è vero soprattutto nei casi in cui, ad esempio, durante lo svolgimento della propria attività si verificano fatti o situazioni tali da causare un allontanamento dagli obiettivi programmati: il **BP interviene in tutta la sua efficacia in soccorso dell'impresa consentendo il confronto tra dati preventivi e consuntivi**: permette di individuare, comprendere e mettere in atto tutti gli opportuni accorgimenti per rimettere in carreggiata l'attività.

Il BP assolve dunque a una funzione interna come strumento gestionale che accompagna la vita di una impresa anche ben oltre le fasi di start-up e a una funzione esterna come presentazione del progetto agli interlocutori esterni al fine di convincerli sulla bontà dell'iniziativa e ottenere i fondi necessari alla sua realizzazione.

A prescindere dalla bontà del progetto, un BP, a chiunque si rivolga (sia esso un pubblico interno o esterno), deve in entrambi i casi rispettare delle regole di redazione.

In particolare esso deve avere uno stile semplice accompagnato non da un uso massiccio di grafici e tabelle e spiegare in modo chiaro le ipotesi su cui si fonda e supportarle con documenti, allegati e informazioni numeriche credibili.

Dal un punto di vista pratico, tanto per dare un'idea di come debba essere predisposto e non essendo questa (per ovvi motivi di spazio) la sede per approfondire il tema, il BP di impresa si compone sostanzialmente di due macro-aree.

Una parte descrittiva nella quale viene presentata l'azienda (il progetto e/o idea imprenditoriale), l'analisi del mercato e della eventuale concorrenza e le strategie che si metteranno in atto per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Una parte economica e finanziaria composta da bilanci previsionali fondati su assunzioni presunte di ricavi e sostegno di costi, su stime di rendimenti economici e raggiungimento del punto di pareggio su quali fonti di finanziamento ricorrere per sostenere l'attività/progetto (risorse proprie e

myconsult

mezzi di terzi).

Solitamente il BP termina con una relazione finale a cui vanno allegati tutti i documenti utili a descrivere le caratteristiche e la natura del progetto che riassume tutte le informazioni a supporto e integrazione di quanto esplicitato nel piano.



commerfidi

myconsult

LA SOLUZIONE SMART
PER UN BUSINESS
DI SUCCESSO

www.costruiregroup.it

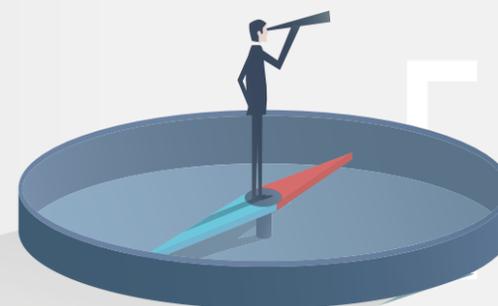


Quante volte, controllando il bilancio di fine anno, ti sei chiesto: «Come faccio ad aumentare la marginalità, tenere sotto controllo costi e spese superflue e aumentare il fatturato?».

CHIAMA O PRENOTA
via e-mail un appuntamento
direttamente con My Consult
info@costruiregroup.it
/ tel 0735 757244

Se cerchi un partner per far crescere la tua attività e i tuoi profitti e non un semplice software gestionale dove inserire numeri senza controllo. Se il semplice bilancio di fine anno redatto dal tuo commercialista non ti aiuta a controllare gli incassi. Se sei imprenditore di una piccola o media impresa con almeno sei collaboratori. Se credi nella specializzazione come arma del successo e vuoi investire nella consulenza gestionale per far crescere il fatturato della tua azienda. **My consult è la soluzione smart per te!** Per te che non speri nella sorte, ma che vuoi incrementare la redditività aziendale tramite un metodo pratico, sicuro, unico e garantito. In soli 6 step avrai: più guadagno, più tempo per te, meno sprechi, meno costi inutili.

Se l'attività di MyConsult non si dimostra all'altezza della tua richiesta sarai rimborsato.



LE RISPOSTE DELL' ESPERTO

myconsult

i numeri dell'azienda... parlano!

a cura di **Mascia Mancini**

Un imprenditore, per essere definito tale, deve aver sempre chiaro il suo obiettivo e quello della sua azienda: potrà così studiare la migliore strategia e raggiungerla attraverso un'azione precisa. Nessun imprenditore contemporaneo ha mai fronteggiato una fase come quella che stiamo vivendo. Il Covid-19 è sicuramente un virus che ha portato e porta con sé una serie di conseguenze anche gravi per la salute del genere umano, ma ha al suo interno una crisi finanziaria che spetta all'imprenditore gestire. **Bisogna proteggere il business garantendo la salute dell'azienda, la sua continuità e la sua crescita nel periodo post Covid-19.** Sicuramente un'abilità che l'imprenditore deve acquisire il più velocemente possibile perché misura la sua capacità di produrre ricchezza: è la lettura del bilancio. Il bilancio è composto da tre documenti e più precisamente da: conto economico, stato patrimoniale e rendiconto finanziario. Un bilancio contiene molti elementi e molte reazioni causa-effetto che vanno compresi in modo scientifico e che rendono prevedibili gli sviluppi dell'azienda. Qui entra in scena il controllo di gestione. Mi rendo conto che è difficile trovare imprenditori esperti di numeri. La cosa più antipatica per un piccolo-medio imprenditore è iniziare a parlare con un commercialista. Nel nostro panorama italiano gli imprenditori affidano i propri numeri ai commercialisti tributaristi, sperando che la tecnica di fare una dichiarazione fiscale possa essere simile alla tecnica della lettura di un bilancio per le finalità imprenditoriali.

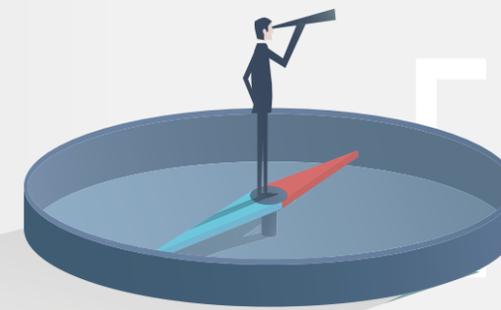
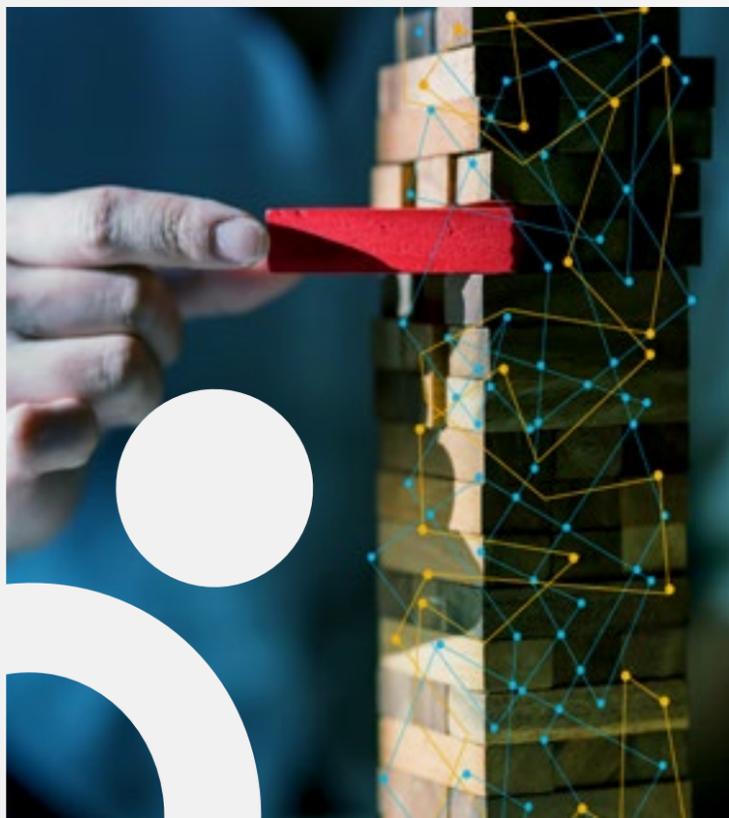
Come già detto, la maggior parte dei commercialisti

che seguono le piccole-medie imprese, quando si è fortunati, svolgono semplicemente gli adempimenti ordinari di contabilità. Il rapporto spesso si riduce in una telefonata per richiedere i documenti mancanti dell'anno prima, oppure a delle e-mail con richiesta di pagamento degli F24. La verità è che il commercialista guarda per il 90% al conto economico, per il 10% allo stato patrimoniale e per lo 0% al rendiconto finanziario (che spesso neanche viene predisposto col bilancio). Qui entriamo in gioco noi **con il servizio MyConsult: affianchiamo il commercialista andando ad analizzare gli aspetti che a lui sfuggono e lavoriamo a stretto contatto con l'imprenditore in azienda per insegnargli ad ascoltare i suoi numeri costantemente.** Uno degli indici più semplici da controllare per cominciare a porsi delle domande è: perché il mio utile di conto economico non si trasforma in un aumento di liquidità in banca? In termini tecnici EBITDA/FC, cioè utile al lordo di tasse e imposte, interessi e ammortamenti/ flusso di cassa (liquidità iniziale-liquidità finale). L'Ebitda deriva dal conto economico e l'FC dal rendiconto finanziario. Un altro indice da verificare è il ROI (Return On Investment) in cui si mette in relazione il reddito prodotto con gli investimenti. Quando questo indice peggiora significa che l'azienda sta crescendo e gli investimenti stanno aumentando, ma il rendimento cala. **Il bilancio non è la soluzione di tutti i mali e forse non dà tutte le risposte, ma è di sicuro indispensabile per cominciare a farsi domande.**

Non voglio farvi una lezione di matematica, tanto meno di ragioneria, ma attraverso queste parole mi vorrei soffermare sul fatto che, al di là degli adempimenti fiscali e del commercialista, un imprenditore deve avere sempre conoscenza e consapevolezza dei numeri della propria azienda. Per numeri intendo ogni singola statistica che si può ricavare in funzione dell'attività che viene svolta. Ad esempio, per un ristoratore è fondamentale avere sempre la conoscenza del suo food cost o di quale sia

il numero di coperti che ha effettivamente a sua disposizione. Per un qualsiasi negoziante, qual è il suo scontrino medio o quante persone entrano al giorno all'interno del suo negozio. Per un agente immobiliare, sapere di quante notizie ha bisogno per trasformarle in appuntamento, poi in incarico e alla fine in vendita.

Ho scritto "conoscenza dei numeri" perché se li conosco e li so leggere posso permettermi anche di avere il controllo reale su ciò che faccio. È in questa banale riflessione che si nascondono tantissimi insuccessi e fallimenti di diverse attività. All'inizio non volevo crederci, ma spesso gli imprenditori ignorano l'importanza dei numeri e di quello che raccontano per poter gestire al meglio il proprio lavoro, avere successo e quindi più soldi e tempo libero. Quali sono gli imprenditori più a rischio e quando soprattutto è importante tenere a mente che i numeri dell'azienda parlano? Due sono gli scenari su cui voglio soffermarmi: l'azienda con ricavi che crescono costantemente



e l'azienda con forte indebitamento nei confronti del sistema finanziario.

L'azienda rischia la crisi anche se i ricavi crescono costantemente: ecco come accorgersene prima che sia troppo tardi

Spesso nel mio lavoro mi capita di ritrovarmi a risolvere casi di aziende apparentemente sane, che sembrano scoppiare di salute, ma che in realtà covano il rischio della crisi in maniera silente. L'imprenditore non si rende conto di ciò che sta accadendo fino a quando la situazione sfugge completamente di mano. Io li aiuto, affiancandoli a leggere i segnali di pericolo. Può capitare che l'azienda sia in forte crescita e svilupparsi sempre di più diventa una priorità. Prima di tutto c'è la necessità di accaparrarsi più clienti possibili e rispettare la puntualità nelle consegne dei prodotti o nell'erogazione dei servizi, dimostrando efficienza e precisione. La crescita dell'azienda diventa quasi una vera e propria droga di cui non si riesce a fare a meno.

In un quadro del genere, in cui i ricavi aumentano costantemente, chiunque non abbia familiarità con le dinamiche finanziarie non può in alcun modo immaginare di percorrere un terreno minato. Quali sono i segnali di crisi che sfuggono mentre l'azienda continua a crescere? Nonostante i facili entusiasmi che colpiscono molti imprenditori convinti che nulla possa colpirli in fase di ascesa positiva, nelle imprese si nascondono spesso dei segnali che diventano piuttosto evidenti se vengono applicati i giusti sistemi di controllo. Impostare un sistema di gestione finanziaria e monitorare i numeri e le performance aziendali è l'approccio ideale per non farsi fregare dall'eccitazione iniziale e mantenere i piedi per terra. D'altronde basta mettersi nei panni dell'imprenditore che sta vivendo una fase di crescita poderosa per comprenderne la mancanza di lucidità e capire la necessità che occorre cambiare

qualcosa nella propria azienda anche se si assiste a un'impennata delle vendite.

Come fare per non incorrere nei rischi? Quali errori si rischia di commettere se non si hanno in mano le informazioni complete e come queste possano portare a una crisi irreversibile? Bisogna cogliere i segnali di pericolo e riconoscere le cause al fine di adottare le misure più idonee a porvi rimedio. Di seguito i segnali più comuni che possono manifestarsi.

1. Mancato controllo delle scadenze dei crediti.

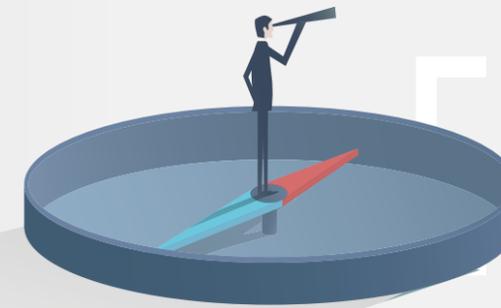
L'euforia generata dall'aumento delle vendite fa perdere di vista l'eventuale ritardo degli incassi. Ad alcuni clienti sono accordati termini di incasso immeritati. Altri potrebbero approfittare del lassismo dell'amministrazione per ritardare i pagamenti. Questo porta a un aumento di fatturato con conseguente scarsità di liquidità nelle casse per far fronte alle spese.

2. Gestione squilibrata delle scorte.

Scarseggiano i prodotti a più alta rotazione e ruotano più lentamente quelli a minore rotazione. L'azienda comincia a covare il cancro dell'incremento delle giacenze con conseguente spreco di risorse.

3. Minore controllo della qualità.

Aumentano gli errori dei fornitori che devono soddisfare più velocemente le domande e diminuiscono i controlli della merce in ingresso. Gli aumenti di spedizione per la fretta di consegnare aumentano con conseguente aumento di resi e note credito. La qualità si abbassa, i clienti sono meno soddisfatti e quelli conquistati scappano con altrettanta velocità e in maniera irreversibile.



4. Ritardi nei pagamenti ai fornitori.

Come detto sopra, i primi segnali passano inosservati e si arriva addirittura a ricevere solleciti dai fornitori. Si cominciano a pagare i più insistenti e lasciare indietro i più pazienti. Non sempre l'insistenza del fornitore è il metro migliore per scegliere la priorità di un pagamento: serve una strategia!

5. Mancati controlli.

Le dimenticanze nell'assolvere gli adempimenti sono sinonimo di un abbassamento del limite dei controlli interni. I ritardi possono essere di piccola entità e si possono correggere, ma attenzione se cominciano a esserci ritardi nei pagamenti fiscali e nei contributi con conseguente irregolarità del DURC.

6. Occhio ai costi.

Fare maggiori controlli non significa aumentare i costi in maniera indiscriminata. Bisogna sempre cercare di semplificare i processi (finanziari, di produzione, di approvvigionamento e vendita), ottimizzandoli. Quindi l'apparente successo che l'azienda sta riscuotendo senza disciplina, analisi e controlli può diventare una grossa trappola. La storia non è inusuale.

7. Formazione del personale e scelta delle giuste competenze.

Nell'azienda piccola tutti sono abituati a fare tutto, ma nella fase di crescita ogni ruolo ha la sua competenza che deve crescere all'incrementare del fatturato. È probabile che le abilità che hanno portato l'azienda al primo stadio di sviluppo siano quelle di cui ha bisogno per prosperare al livello successivo. Investire nelle competenze e nelle risorse consentirà una crescita disciplinata e redditizia. Giusti strumenti di valutazione e di analisi consentono di identificare i giusti modelli di redditività e marginalità.

8. Gestione di cassa e di capitale circolante.

Monitoraggio attento dei crediti e dei clienti per aumentare la marginalità, gestione chirurgica dell'inventario, sviluppo di solide relazioni coi fornitori per l'ottenimento di termini di pagamento adeguati, miglioramento del ciclo monetario e una previsione di cassa costantemente aggiornata servono ad anticipare le necessità di cassa e a scovare i segnali di pericolo. I numeri dell'azienda...parlano! Bisogna essere coraggiosi e avere un piano per far crescere i ricavi e/o ridurre i costi. Se un'azienda ha bisogno di sostegno di un istituto di credito per far fronte a temporanee carenze di liquidità, questo livello di accuratezza nelle previsioni può fare molto per convincere la banca che verrà rimborsata.

9. Conoscere i propri conti (anche quelli più piccoli) e la liquidità in entrata e in uscita.

Nel mio lavoro mi capita anche di incontrare aziende in cui i conti non tornano, in cui le finanze sembrano abbiano in corso una emorragia di liquidità senza che nessuno abbia mai riferito nulla e in cui si sente già molto vicina una situazione di crisi aziendale.

In questi casi capita spesso che prima di aver conosciuto Commerfidi l'imprenditore abbia spaziato dalla ricerca forsennata di soluzioni improvvisate, cercando di rimanere lucido attraverso una strategia pseudo ragionata fino al cieco tentativo di procedere a tentoni e tentativi di indebitamento in cui precipita cercando su internet, affidandosi a consigli di altri esperti di dubbia affidabilità e arrivando a valutare anche di fare causa al sistema bancario. Esperimenti improvvisati e superficiali che traslato sull'azienda in crisi finanziaria potrebbe condurre solo a una morte certa dell'impresa. **Senza gli strumenti giusti per evitare la crisi aziendale si rischia di commettere errori insanabili.** Va analizzata la liquidità in entrata e in uscita dove quest'ultima di sicuro supera quella in entrata, senza tener d'occhio l'andamento finanziario e limitandosi ai soli dati storici. Per avere idea di come il sistema bancario vede l'azienda e

ne monitora il comportamento occorre almeno interrogare la Centrale Rischi. Non è sufficiente un foglio excel compilato dall'amministrazione con l'elenco dei prestiti.

10. Analizzare anche dati esterni all'azienda.

Come è conosciuta dai creditori e che opinione ne hanno, consente all'impresa di verificare in che maniera possono essere limitate, interrotte o evitate azioni di recupero crediti nei confronti dell'azienda. Prima di sentirsi schiacciati da debiti e scadenze servono dati certi e conteggi certosini. L'azienda in questo caso ricopre, e lo deve comprendere bene, una posizione di debolezza per cui ricorrere alla forza non è quasi mai una buona idea. Giocare d'anticipo consente invece di riuscire a negoziare. Occorre inoltre valutare una priorità di recupero liquidità che consenta di riuscire a pagare i creditori. Quindi partire da una buona analisi dei dati finanziari, analizzare i dati patrimoniali e le eventuali pregiudizievoli, procurarsi i dati di Centrale Rischi e Crif per conoscere le esposizioni bancarie, bilanci depositati, analisi dei fornitori e verificare che i dati dell'indebitamento che loro hanno corrisponde a quello presente sui registri dell'azienda, informazioni fiscali, liquidità recuperabile. Raccolte le informazioni, esse vanno organizzate in un quadro organico che dia il reale stato dei fatti e poi si procede a costruire la strategia di risanamento. Sono tante informazioni? Certo. È quello che serve per cercare di evitare la crisi aziendale.

Come uscire dalla crisi peggiore dell'attività? La liquidità è sicuramente un fattore che determina lo stato di salute e la solidità di un'azienda. Per questo motivo gestirla può garantire la sopravvivenza dell'azienda. Questo vale per tutte le aziende, in particolar modo per le PMI che solitamente non dispongono di cassa infinita e possono essere più facilmente in balia delle banche. Quando la generazione di liquidità da obiettivo diventa una necessità, è proprio allora che scatta lo stato di crisi.

Costruire e avere a disposizione efficaci piani di gestione delle crisi, aiuta l'organizzazione a imparare cosa funziona e cosa no in modo che possa individuare e affrontare le minacce future in modo rapido ed efficace.



Affrontare positivamente una crisi è come andare in palestra. La prima volta che si sollevano dei pesi la risposta saranno muscoli doloranti, ma nei giorni successivi, con l'allenamento, si riusciranno a sollevare più pesi. Per l'azienda superare una crisi seguendo un piano strutturato permetterà di riuscire a fronteggiare ancora meglio qualunque difficoltà si presenti davanti.

Di seguito i passi successivi per far ripartire l'azienda.

1. Redigere un business plan che racconti all'azienda e soprattutto al mercato (fornitori, banche, finanziatori) i piani di crescita e sviluppo futuri che parli di obiettivi, strategie e numeri attesi.

2. Calcolare nuovamente il proprio break even point (o punto di pareggio) che spiega la relazione tra costi fissi, costi variabili e fatturato e identifica il punto esatto in cui l'azienda si trova o troverà in equilibrio consente di conoscere il valore del fatturato minimo e di procedere a strategie di costo. Senza questa informazione ci si affida al caso o alle sensazioni, o peggio ancora a cosa fanno gli altri, e l'imprenditore questo non può mai permetterselo.

3. Nuove linee di credito vanno aperte con cautela calcolando attentamente quanto richiedere di finanziamento sulla base delle necessità effettive derivanti dal piano e dalle previsioni di entrata e uscita. All'inizio l'esigenza sarà di consolidare il debito che consente di allungare la scadenza o di ridurre la rata da pagare. La concessione di credito da parte delle banche non è automatica, ma soggetta a valutazione di merito da parte degli Istituti di credito, anche se le garanzie rilasciate da Stato, Confidi e fidejussori coprono il 100% degli importi. Questo errore di valutazione molte volte è stato e continua a essere fatto in questo particolare momento storico, in cui lo Stato ha parlato di "potenza di fuoco" di denari concedibili. Gli aiuti dovrebbero essere sempre considerati temporanei e non dovrebbero mai essere inquadrati in una strategia d'impresa a medio lungo termine. **La maggior parte degli imprenditori sbaglia completamente l'approccio al sistema bancario in caso di crisi aziendale:** si

aspettano che le banche continuino a finanziare l'azienda in crisi nonostante le segnalazioni negative perché in qualche modo credono sia dovere della banca aiutarli. Purtroppo non è così: la banca è un'azienda esattamente come quella del cliente e non una ONG caritatevole. È un fornitore, anche molto informato sullo stato di salute dell'azienda cliente, e sarà anche il primo probabilmente a tirarsi fuori dai giochi. Come un qualunque fornitore quindi vorrà riavere i suoi soldi, per cui con la banca occorre procedere a negoziare, trattare e comunicare.

La banca non vuole il fallimento dell'azienda cliente, né tantomeno ha piacere di avviare lunghe e tormentate azioni legali di recupero: accetta volentieri piani negoziali che però debbano essere supportati da valide proposte di ripartenza. Se l'azienda trova il modo di rilanciarsi, tutti i soggetti coinvolti ne saranno contenti. Quindi bisogna avere strategia e attenzione nel portare avanti le proprie mosse. Quella che a volte viene prospettata da consiglieri di dubbia fama come la scelta migliore è mollare tutto, arrendersi, tirare i remi in barca dichiarando fallimento o eccessivo indebitamento, o peggio ancora chiudere e riaprire sotto un altro nome sperando che nessuno se ne accorga equivale a scaricare il peso del debito dell'azienda su fornitori, dipendenti, banche e perfino lo Stato. Noi di Commerfidi rispondiamo sempre all'imprenditore in difficoltà indeciso sulla buona riuscita del nostro piano di risanamento. C'è una grande soddisfazione personale nell'aver raschiato il fondo del barile ed essere tornati a galla più forti di prima, dormendo sonni tranquilli consapevole di aver fatto tutto il possibile e aver adottato la giusta strategia.

Noi diamo una possibilità a quegli imprenditori che vogliono davvero costruire un futuro per la propria azienda anche nel momento più buio che l'orizzonte ha preparato per loro.



REGOLE

costruire
centro studi e formazione

Regole. Persone. Sogni.

CALENDARIO CORSI SICUREZZA

-  **CORSO PER RLS**
inizio lun. 23 novembre
-  **FORMAZIONE GENERALE E SPECIFICA**
inizio lun. 30 novembre
-  **ANTINCENDIO B/R**
inizio mer. 9 dicembre
-  **PRIMO SOCCORSO**
inizio lun. 14 dicembre

Se sei iscritto ad un fondo interprofessionale i corsi possono essere finanziati

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

a cura del **Dott. Alessandro Cappelletti**

Il 22 luglio 2020 è stato sottoscritto un Accordo di Programma per la ripresa del territorio dell'area di crisi industriale complessa del Distretto delle Pelli Calzature Fermano Maceratese. Tale comparto, in profonda crisi da diversi anni, comprende 42 comuni, tutti compresi tra le province di Fermo e Macerata e sarà ora destinatario di un'ingente mole di risorse pubbliche volta a rafforzare il tessuto produttivo, ad attrarre nuovi investimenti e a sostenere l'occupazione. Questi contributi rappresentano quindi un'importante possibilità per il rilancio economico dell'area.

È attualmente attivo, per il territorio considerato, un bando di Creazione di Impresa gestito dalla Regione Marche e finanziato con 3 milioni di euro volto a permettere a soggetti disoccupati e residenti in uno dei 42 comuni di aprire da zero una nuova attività produttiva di qualsiasi tipo e forma giuridica (eccetto attività agricole) o un nuovo studio professionale. Ai vincitori del bando verrà concesso un contributo a fondo perduto di 15.000 euro; sarà inoltre possibile ottenere un ulteriore contributo a fondo perduto entro un anno pari a 20.000 euro, nel caso in cui vengano assunti due soggetti disoccupati.

Nuove risorse per l'Area di Crisi Complessa Fermano Maceratese

Nuove opportunità per chi vuole avviare una nuova attività o per chi intende investire nel territorio fermano maceratese. O per gli aspiranti imprenditori.



Un altro importante incentivo, gestito da Invitalia e finanziato con 15 milioni di euro, è rivolto a ogni società di capitali che voglia effettuare un investimento produttivo in uno dei 42 comuni interessati dell'area di crisi complessa. L'investimento richiesto è di minimo 1 milione di euro e deve necessariamente prevedere l'assunzione di soggetti disoccupati. Possono partecipare al bando anche reti di minimo tre imprese che decidano di investire almeno 400.000 euro ciascuna. Le proposte di investimento che saranno ritenute idonee e saranno finanziate riceveranno un finanziamento agevolato compreso tra il 30% ed il 50% degli investimenti ammissibili, unitamente a un contributo diretto di almeno il 3% della spesa ammissibile. Sono consentite spese per il suolo aziendale, per opere murarie, per macchinari, impianti e attrezzature, per programmi informatici, per consulenze, ecc. È possibile inviare la domanda dal 27 ottobre 2020 fino al 13 gennaio 2021.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

il covid-19 e la ristorazione l'importanza di persone qualificate e formate nel settore alimentare

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

Il settore della ristorazione, in particolare quello della ristorazione pubblica, costituisce un ambito di particolare rilevanza nel contesto dell'emergenza da virus SARS-CoV-2.

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:

- impossibilità per gli avventori di garantire l'utilizzo continuo e, per tutto il periodo di permanenza nel locale, di mascherine;
- la possibilità di contagio è amplificata dalla durata della permanenza nei locali e, a causa del turn over della clientela, aumenta la possibilità di incontri ravvicinati tra un significativo numero di soggetti e di contaminazione di superfici e oggetti;
- difficoltà, in molti locali, a garantire adeguate condizioni di ricambio d'aria naturale e di ventilazione dei locali confinati.

Inoltre il consumo di alimenti e bevande determina inevitabilmente la ripetuta esposizione al viso di mani, oggetti e prodotti alimentari sui quali potrebbe essere presente il virus.

Poiché durante la consumazione dei pasti una delle importanti misure di mitigazione del rischio, ovvero l'utilizzazione delle mascherine, non risulta possibile, nei locali di somministrazione di cibi e bevande la pratica del distanziamento fisico assume particolare rilevanza. Nel

caso in cui le misure del distanziamento sociale vengano ridotte è necessario porre particolare attenzione a una rigorosa messa in atto delle altre misure di mitigazione del rischio (igiene delle mani, etichetta respiratoria, evitare i contatti interpersonali, barriere di protezione, definizione di percorsi obbligati per evitare incroci e il conseguente contatto fisico, prenotazione, registrazione dei prenotati, sanificazioni più frequenti, ricambio dell'aria, utilizzo di spazi esterni).

Il rapporto ISS per il settore della ristorazione e della somministrazione di alimenti indica che **è indispensabile ridefinire l'organizzazione e la gestione dell'esercizio commerciale nel suo complesso** (strutture, attrezzature, procedure).

Anche gli aspetti propri di sicurezza alimentare risentono della necessità di un inevitabile innalzamento dei livelli di attenzione igienico-sanitaria, sia per quanto riguarda il comportamento degli addetti sia per quanto riguarda le misure di autocontrollo (programmi di prerequisito, inclusa la formazione degli operatori, e applicazione dei principi del sistema HACCP).

Il presente rapporto, che ricorda come **il 12 maggio 2020 l'INAIL e l'ISS avevano già emanato un documento congiunto sulle ipotesi di rimodulazione delle misure contenitive del contagio da Sars-Cov-2 nel settore della**

ristorazione, approfondisce le tematiche connesse al contenimento del contagio e all'igiene degli alimenti nell'ambito della ristorazione pubblica nella fase 2 dell'epidemia di Covid-19. Esso contiene indicazioni sulle norme igieniche e precauzioni specifiche nell'ambito di alcune categorie/sottocategorie della ristorazione con e senza la somministrazione dei pasti, inclusi gli alimenti da asporto, nonché dei bar e di altri esercizi simili senza cucina, facendo riferimento alla classificazione delle attività descritte dai codici ATECO.

Il rapporto segnala che in base ai codici ATECO della Divisione 56 si collocano quattro gruppi/classi di attività:

- 56.10 Ristoranti e attività di ristorazione mobile
- 56.21 Fornitura di pasti preparati (catering per eventi)
- 56.29 Mense e catering continuativo su base contrattuale
- 56.30 Bar e altri esercizi simili senza cucina

LE INDICAZIONI PER LA SICUREZZA DEGLI ALIMENTI NELL'AMBITO DELLA RISTORAZIONE

Nonostante non ci siano evidenze scientifiche che il virus Sars-Cov-2 possa essere trasmesso attraverso il consumo di alimenti contaminati, è tuttavia necessario che nel corso dell'emergenza Covid-19 vengano raccomandate misure sanitarie atte a ridurre il rischio di infezione introdotto dalla presenza di soggetti potenzialmente infetti in ambienti destinati alla somministrazione degli alimenti. Tali misure devono prevedere l'adozione di procedure idonee a prevenire la contaminazione dei cibi e delle superfici con cui questi vengono a contatto (piani



NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

di lavoro, contenitori, stoviglie); a tal fine gli addetti alla preparazione e alla somministrazione di cibi devono **indossare mascherine chirurgiche e guanti e provvedere alla disinfezione di tutte le superfici** che possono essere state interessate direttamente o indirettamente da droplet emesse da individui infetti, sintomatici e asintomatici, oltre a rispettare la distanza interpersonale ove possibile.

Il rapporto ricorda i cinque punti chiave per alimenti sicuri indicati dall'OMS e segnala che nell'ambito della loro somministrazione è necessario che sia assicurata la piena e costante adesione alle pratiche igieniche e alle procedure di pulizia, detersione e disinfezione, come richiesto dalla normativa in materia di sicurezza alimentare e come definito nei manuali di buona prassi igienica di settore (GHP) e nei piani HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) aziendali.

Con riferimento specifico ad alcune categorie (56.10.11 Ristorazione con somministrazione, 56.10.20 Ristorazione senza somministrazione con preparazione di cibi da asporto, 56.30.00 Bar e altri esercizi simili senza cucina) si indica che è necessario considerare alcune ulteriori norme generali :

- **Rigorosa applicazione del principio di astensione dal lavoro del personale che accusi** sintomatologia compatibile con malattie trasmissibili da alimenti (Regolamento (CE) 852/2004); allo stesso modo è raccomandata l'astensione dal lavoro quando si accusino sintomi di infezione respiratoria acuta (tosse, raffreddore e febbre con temperatura superiore a 37,5°C) compatibili con Covid-19.
- Qualora tali sintomi insorgano durante l'at-



tività lavorativa, devono essere seguite le indicazioni fornite nel Protocollo condiviso di regolamentazione delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro del 24 aprile 2020 (allegato 6 al DPCM del 26 aprile 2020) a cui si rimanda anche per le altre misure da adottare (es. riammissione al lavoro di soggetti contagiati da Sars-Cov-2 e la gestione di una persona sintomatica in azienda).

Il rapporto ricorda poi, per quanto attiene la tutela della salute e la protezione dei lavoratori fragili a più alto rischio d'insorgenza di una forma di Covid-19 grave in relazione all'età e/o alla presenza di patologie cronico-degenerative, le norme e le linee di indirizzo da seguire.

Riprendiamo dal documento altre norme generali:

- In considerazione della tipologia di attività che prevede la presenza di personale addetto alle cucine e al servizio ai tavoli, oltre a quello dedicato ad attività amministrative se presente, è opportuno **impartire altresì attività formative/informative più mirate** oltre a un'informazione di carattere generale sul rischio da Sars-Cov-2, anche in collaborazione con le figure della prevenzione di cui al DL.vo 81/2008 e s.m.i. con particolare riferimento a specifiche norme igieniche da rispettare nonché all'utilizzo dei DPI, ove previsti, anche per quanto concerne la vestizione/svestizione.
- Nelle aree geografiche a maggior endemia o negli esercizi in cui sono stati registrati casi sospetti di Covid-19, in aggiunta alle normali attività di pulizia, è necessario prevedere prima della riapertura una sanificazione straor-

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

dinaria degli ambienti e delle aree comuni, ai sensi della Circolare n. 5443 del 22 febbraio 2020 del Ministero della Salute.

- Tali misure devono essere applicate anche nel caso in cui una persona con Covid-19 sia stata presente all'interno degli esercizi eseguendo un'accurata pulizia e sanificazione dei locali e mettendo in atto procedure di ricambio d'aria.
- Particolare attenzione dovrà essere posta ai locali spogliatoi e ai servizi igienici, in particolare prevedendo un'adeguata attività di pulizia e sanificazione degli stessi.
- **Garantire nei locali chiusi un'adeguata aerazione naturale e il ricambio dell'aria.** Per ulteriori informazioni in merito alla gestione degli ambienti indoor, fare riferimento al Rapporto Covid-19 n.5/2020 Rev. 2.
- **Garantire un'adeguata sanificazione con opportuni prodotti** di detergenza e disinfettanti e con adeguata frequenza dei locali deputati alla somministrazione e allo stoccaggio degli alimenti, come pure dei locali di servizio. Le attività di pulizia e igiene ambientale devono essere effettuate con una frequenza minima giornaliera. Tali attività, anche alla luce della normativa vigente, possono essere svolte in proprio dall'impresa medesima, ovvero affidate a imprese specializzate nella sanificazione. Fanno eccezione quelle operazioni di sanificazione degli impianti di aerazione per le quali alcune regioni hanno deliberato l'obbligo di ricorso a imprese esterne specializzate.
- In particolare per quanto attiene gli ambienti confinati, come le cucine, è importante **limitare l'accesso ai locali al personale strettamente necessario** per evitare il sovraffollamento che facilita la diffusione del virus.

- Per il personale di cucina, in condivisione di spazi confinati, ove l'attività lavorativa imponga una distanza interpersonale minore di un metro e non siano disponibili altre soluzioni organizzative, va indossata la mascherina chirurgica; dovranno essere utilizzati altresì guanti in nitrile in tutte le attività in cui ciò sia possibile. A tali dispositivi può essere associata una ulteriore protezione per gli occhi attraverso l'uso di occhiali o schermi facciali.
- Per il personale addetto al servizio ai tavoli è necessario l'uso della mascherina chirurgica per tutto il turno di lavoro e, ove possibile, l'utilizzo dei guanti in nitrile; questi ultimi sono comunque sempre da utilizzare durante le attività di igienizzazione poste in essere al termine di ogni servizio al tavolo.
- Il personale amministrativo e quello addetto alla cassa dovrà indossare la mascherina chirurgica prevedendo altresì barriere di separazione (es. separatore in plexiglass).

Altre indicazioni generali:

- **Disponibilità di idonei quantitativi di sapone monouso e materiali monouso per l'asciugatura igienica** per garantire il lavaggio frequente delle mani di tutto il personale (nel rapporto è presente una scheda specifica sul lavaggio delle mani).
- **Rispettare le regole di igiene personale** (taglio delle unghie, rimozione di accessori e gioielleria, mantenimento in ordine di barba, baffi, capelli).
- **Praticare l'igiene respiratoria** (starnutire e/o tossire in un fazzoletto evitando il contatto delle mani con le secrezioni respiratorie). In ogni caso, subito dopo avere tossito o starnutito, praticare l'igiene delle mani.
- **Utilizzo per tutti gli addetti alla prepara-**

zione alimentari di un idoneo abbigliamento (indumenti specifici per il lavoro, copricapo e calzari, ecc.).

- **Garantire un'adeguata sanificazione delle superfici a contatto con gli alimenti e le altre superfici d'uso** con opportuni prodotti di detergenza e disinfettanti: detergere con acqua e sapone e, successivamente, disinfettare (in base al tipo di superficie) con alcol etilico al 75% o con una soluzione a base di ipoclorito di sodio allo 0,1% per pavimenti e superfici di lavoro e 0,5% per i bagni, come indicato dall'OMS. Per un'efficace disinfezione delle superfici, lasciare agire le soluzioni per un minuto. Dopo detergenza e disinfezione, risciacquare accuratamente e abbondantemente con acqua tutte le superfici destinate a entrare in contatto con gli alimenti (es. taglieri, piani di lavoro, utensili) in modo da rimuovere completamente i residui di detersivi/disinfettanti e asciugare le superfici. Ulteriori informazioni sulla modalità di disinfezione delle superfici sono riportate nel Rapporto ISS Covid-19, n.19/2020 e nel Rapporto ISS Covid-19, n. 25/2020.
- **Garantire un'adeguata sanificazione degli utensili utilizzati** per la preparazione degli alimenti con opportuni prodotti di detergenza.
- Garantire la disinfezione frequente delle superfici toccate più di frequente, quali ad esempio maniglie di banchi o armadi frigoriferi, tastiere/touchscreen, bilance, maniglie delle porte, rubinetti e tastiere dei terminali POS.
- Posizionare gli espositori, per esempio quelli per il prodotto di confectionery (es. caramelle e chewing-gum), evitando che siano raggiungibili direttamente dal cliente a meno che egli non abbia garantito la protezione o

l'igiene delle mani (in tal caso dovrebbe essere presente un gel sanificante nei pressi).

- Laddove l'esercizio gestisca servizi di consegna a domicilio dei prodotti, sia gli addetti alla preparazione dei prodotti alimentari sia gli addetti alla loro consegna sono tenuti al rispetto delle medesime indicazioni a tutela dell'igiene degli alimenti nonché a tutte le misure di prevenzione della diffusione del contagio da Covid-19 nel documento.
- È importante valutare, anche in ragione dell'evoluzione negli approcci e nelle misure per il contenimento dell'epidemia di Covid-19 a livello nazionale e locale, la possibilità di ampliare gli orari di apertura dell'esercizio per lavorare su più turni.
- Per quanto riguarda gli altri aspetti di sicurezza alimentare collegati all'emergenza Covid-19, l'autorità competente preposta alla verifica del rispetto dei requisiti, in base alla normativa italiana, fa capo ai Dipartimenti di Prevenzione delle Aziende Sanitarie Locali.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI



L'ANGOLO SPORTIVO

peggior inizio di stagione nel terzo millennio
per il nuovo ascoli e mister bertotto, ora anche positivo al covid-19,
rischia già l'esonero



a cura di **Valerio Rosa**

Avvio di stagione decisamente in salita per il nuovo Ascoli targato mister Valerio Bertotto. I quattro punti conquistati finora nelle sei gare disputate rappresentano infatti il peggior inizio di campionato del nuovo millennio e i numeri in questo non mentono. Le attenuanti non mancano visto che **la rosa della squadra è stata completamente rinnovata e il tecnico è un esordiente**. I casi di positività al Covid-19 stanno coinvolgendo la squadra, lo staff e ora anche il mister. Insomma, c'è davvero poco da stare allegri.

Dopo la quarta sconfitta in sei partite, i dati purtroppo sono decisamente negativi e il tecnico bianconero ora è a rischio esonero. Punti in classifica, ma anche tiri in porta, goal fatti e reti subite d'altronde parlano chiaro e si fanno già i nomi dei possibili sostituti: da Gigi Di Biagio a Christian Bucchi, da Bepi Pillon a Zdenek Zeman. A salvare Bertotto nel caso di ulteriore sconfitta a Pisa potrebbe essere solo la positività al Covid-19, ma qualcosa nel rapporto

tecnico-società si è già incrinato. I numeri infatti condannano senza appello questo nuovo Ascoli che non ha mai iniziato così male. **Quattro punti in sei giornate rappresentano il peggior "bottino" dal campionato 2002-2003 in poi.**

Per tre stagioni infatti, dopo il ritorno in serie B e fino al 2004-05, l'Ascoli ha conquistato otto punti nei primi sei turni. Dopo due anni in serie A, con mister Marco Giampaolo affiancato da Massimo Silva, nella stagione 2007-08, con il tecnico giuliese Ivo Iaconi in panchina e la coppia goal Bernacci-Soncin, sono stati addirittura nove. Nella stagione successiva i punti tornarono a essere sei, ma poi salirono incredibilmente a dodici nel 2009-2010 con mister Alessandro Pane in panchina e con il duo Antenucci-Bernacci davanti. La stagione successiva con il tecnico Elio Gustinetti i punti iniziali sono stati nove, ma poi è stato necessario il "miracolo" di Fabrizio Castori per salvarsi. Nei successivi quattro anni sono stati sette i punti conquistati al via del torneo. Ancora sei nella stagione 2017-2018 con allenatore Serse Cosmi e salvezza arrivata ai play-out e poi sette punti nel 2018-19 con mister Vincenzo Vivarini. Lo scorso anno con il tecnico Paolo Zanetti i bianconeri volarono in testa al campionato dopo cinque giornate conquistando dodici punti, poi furono sconfitti a Cremona nella sesta giornata e cominciarono a perdere terreno finendo ko anche nella successiva sfida in casa contro il Pescara e ancora dopo a Verona contro il Chievo.

Quest'anno, dopo il primo punto conquistato nella difficile trasferta a Brescia con il goal lampo

di Michele Cavion, ecco **la sconfitta in casa (0-2) contro il Lecce, lo stop (1-0) a Frosinone, la vittoria contro la Reggiana (2-1) e le ultime due sconfitte per 1-0 a Salerno e ieri in casa contro il Pordenone**. Quello che preoccupa adesso però, oltre alla classifica, sono i tiri in porta, i goal fatti (tre soli finora) e quelli subiti (sette, più di uno a partita): segnali che non fanno certo dormire sonni tranquilli ai tifosi bianconeri.



è iniziata l'era serafino, samb in crescita



ventus Montero. Il colore bianco celeste è la bandiera prevalente della nuova Samb: Maxi Lopez, Ruben Botta, Occhiato, Bacho Terracino, De Goicoechea, Lavilla, De Ciancio e Lescano e tanti altri. In attacco è arrivato anche Nocciolini, il forte attaccante corteggiato invano anni fa da Fedeli e Capuano.

La Samb è stata costruita sicuramente per vincere il campionato e non si può non complimentarsi con il patron Serafino che ha investito molto anche sull'organigramma societario inserendo Colantuono e Pignotti, personaggi molto conosciuti nel mondo professionistico.

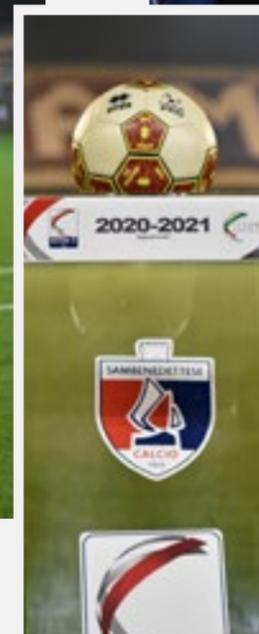
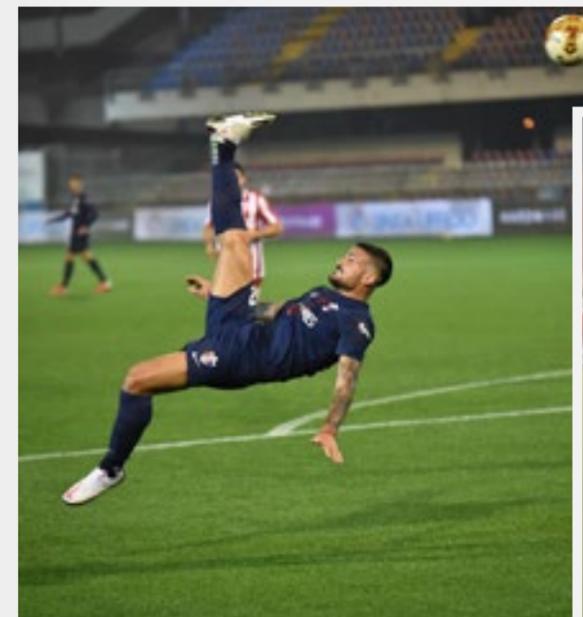
Causa emergenza Covid-19 gli spalti sono vuoti. Il campionato della Samb inizia a fine settembre a Carpi, squadra emiliana che ha come main sponsor la Bricoferr del patron Pucinelli, presidente dell'Ascoli Calcio. Al Cabassi di Carpi la Samb effettua una prestazione molto deludente e perde 2 a 0 grazie a una doppietta di Carletti (un goal per tempo) e l'espulsione del difensore D'Ambrosio. La Samb si riscatta subito al Riviera battendo per 2 a 1 il Gubbio grazie ai due attaccanti Lopez e Nocciolini. L'eugubino Gomez Taleb ha segnato la rete del momentaneo pareggio. Il secondo turno casalingo vedono i cugini

della Fermana, la quale va in vantaggio con Cognini nel primo tempo, ma la Samb riesce a pareggiare con Angiulli. Nelle ultime due partite la Samb prevale sempre con il risultato di 2 a 0. A Fano i rossoblù espugnano il Mancini con D'Angelo e Bacho Terracino e al Riviera sconfiggono il Mantova grazie a Nocciolini e al fantasista Botta appena tesserato. Presenti al Riviera mille spettatori come da nuove disposizioni della Lega.

a cura di **Alberto De Angelis**

Il neo patron della Samb Domenico Serafino ha illustrato alla stampa un progetto molto ambizioso per la Sambenedettese. Dopo decenni di chiacchiere, **la Sambenedettese ha un proprio centro sportivo a Stella di Monsampolo del Tronto, denominato "Samba Village"**. La società è intervenuta anche sul manto erboso del Riviera il quale è stato completamente rifatto con un esborso di euro 700000 e una concessione decennale dell'impianto da parte del comune. Sono stati installati i led per le comunicazioni pubblicitarie e verrà potenziato l'impianto di illuminazione.

La squadra è tutta nuova: della formazione di Franco Fedeli sono rimasti solo Angiulli, Rocchi, Biondi e Di Pasquale ed è stata confermato alla guida tecnica l'argentino ex Ju-



Voglia di riscatto per il Teramo targato Paci



a cura di **Rino Tancredi**

Sembra ieri quando il disposto tassativo dettato dal patron Iachini era vendere per sfolire e ridurre il budget del monte ingaggi: **una vera e propria cura dimagrante nella opulenta rosa biancorossa**. A dire il vero tanto è stato fatto e gli addii in primis dei vari Cancellotti, Cianci, Cristini, Martignano e Magnaghi, Tomei, ancor di più di dell'ex mister Tedino e di tutto lo staff hanno contribuito ad alleggerire la cassa alla voce esborsi. Ciò nonostante, secondo noi, il Teramo ha operato con grande oculatezza e discernimento per merito del tanto vituperato e screditato DS Sandro Federico, il quale ha saputo assemblare una **squadra di grandi potenzialità tecniche con uomini vogliosi di riscatto** che si sono posti completamente a disposizione del nuovo tecnico Paci. Come non elogiare il nuovo trainer fermano alla sua prima esperienza in un campionato professionistico? Un uomo che ha portato conoscenza di calcio (di cui ne è stato calciatore di primo piano), motivatore anche dal punto di vista psicologico (vedesi alla voce Bombagi a cui ha donato un libro per ottimizzare le prestazioni e approcciarsi alle gare dal punto di vista mentale), ricostruendo quindi dalla base giocatori ma ancor prima uomini che provenivano da un'annata non certo esaltante.

Il condottiero Paci dunque, con l'umiltà che tutti gli riconoscono e che a tutti piace, è riuscito a forgiare un vero gruppo-squadra nel quale l'unione d'intenti, il remare tutti dalla stessa parte, il tutti per uno e uno per tutti costituiscono elementi fondanti di una ritrovata serenità e consapevolezza che non esistono "primedonne" ma attori in un contesto, dove tutti potranno esser utili alla causa. Da questa ottica possiamo credere, sino a convincerci, che si è voltata pagina. Ad avvalorare ciò un avvio di campionato da stropicciarsi gli occhi, da rimanere increduli: le tre vittorie (due tra le mura amiche con il blasonato Palermo e la Casertana, l'altra in esterna a Monopoli con il meritatissimo pareggio in casa del Bari accreditata alla vittoria finale del campionato,) proiettano il **Teramo a regina del campionato seppur in coabitazione**, avendo anche una partita in meno.

Recupero con il Foggia il 18 Novembre al "Bonolis" supportati da numeri altrettanto positivi: setti reti all'attivo e una sola rete incassata. Senza dubbio un bel bottino di buon auspicio, ma ciò che fa veramente sperare (e che bisogna preservare in tutti i modi) è l'armonia, la consonanza che aleggia in seno alla squadra, palpabile e certa come l'aria che si respira. Ora spetta al tifoso dare quel supporto, quel calore indispensabile per ricreare una sinergia, un feel-rouge e liberarsi definitivamente di polemiche antipatiche e infeconde. Una bella storia è iniziata!

Fermana Calcio Campionato 2020/21



a cura di **Paolo Gaudenzi**

Fermana 2020/21: dal lungo stop a un inizio di stagione caratterizzato da troppe amarezze scaturite dall'erba di gara. Compagine al raduno ferragostano a veder tutelati dalla passata stagione il portiere Ginestra e i difensori Clemente, Comotto, De Pascalis, Manetta, Mordini, Scrosta e Sperotto. A centrocampo i confermati Isacco, Iotti e Urbinati. Davanti Cognigni, il rientrante (dall'infortunio alla rotula) Cremona e Maistrello (dato subito per partente). Innesti estivi rappresentati dai giovani estremi difensori Zizzania e Tantalocchi, in prima linea dal cavallo di ritorno Rossoni ed Esposito. Mediana a veder invece l'arrivo del figlio d'arte Bigica, più Demirovic e Staiano. Attacco rimpolpato da Boateng e dal "bentornato" a riaccompagnare sulla strada per Fermo l'estro di Liguori nonché, dalla fertile esperienza in Serie D, Nepi. Ai loro fianchi il giovane Palmieri e Raffini.

Squadra cresciuta numericamente a poco a poco, con gruppo a lievitare in corso d'opera farcito però da tanti (forse troppi) ragazzi di prospettiva, ma chiamati al primo impatto con un circuito over prof. L'esordio di campionato perso in casa al cospetto della matricola Mantova ha visto dapprima la Fermana esprimersi a ritmi compassati, per diventare protagonista nella ripresa. Nella seconda fase di gioco i canarini hanno infatti allestito buone trame di gioco ma hanno pagato pegno (contro i propri demeriti) sul fallo da ultimo uomo commesso in area da Comotto con automatica espulsione e il conseguente rigore trasformato dai lombardi per la caduta domestica di inizio torneo. È andata peggio nella sortita al nord per la seconda di calendario con l'epilogo del triplice fischio caratterizzato dal pesante 3-0 inflitto ai canarini dai padroni di casa del SudTirolo. Gialloblù al palo: due partite, zero punti.

Sulla strada di ritorno per Fermo, motivo di consolazione è stato il ritorno di bomber Samuele Neglia in perfetta analogia (percorso di girone alla mano) con la passata stagione e con

le valigie dell'attaccante ex Bari disfatte cioè all'ombra del Girfalco proprio a ridosso dell'infrasettimanale in casa della Samb, chiusa 0-1 da parte del bomber tascabile a ridosso dell'arrivo della pandemia. **Neglia modalità coming back e prima della chiusura della finestra di mercato sono stati registrati altri nuovi acquisti**, ma ancora all'insegna della linea verde. Saluti d'accoglienza carichi di speranza per l'attaccante 2001 Intinacelli, il difensore Manzi (2000) e il mediano Labriola (altro 2001). Solo agli sgoccioli del tempo utile per operare trasferimenti asticella a salire alla voce "tasso di esperienza". Gong del mercato giunto quindi con le ufficialità in entrata del portiere Massolo, del difensore Diop, del centrocampista Grossi e della punta Grbac. Ai saluti Isacco, Nepi, Clemente e, per come noto fin dal principio, Maistrello.

Non c'è tempo per tentare l'impasto tra vecchia e nuova guardia perché affiora già il suggestivo fischio d'inizio del derby, nuovamente in una serata lontana dal weekend, in casa della Samb, con il sogno-bis-vittoria accarezzato subito dai canarini grazie alla repentina rete del vantaggio firmata Cognigni, lesto a inzuccare a centro area l'assistenza aerea fornita da un'incursione mancina di Iotti. Impresa corsara sfumata però con la rete di Angiulli a inizio di seconda frazione e punto portato a casa grazie anche alle super parate di Ginestra, a confermarsi a proprio agio all'interno del "Riviera delle Palme" dopo le incredibili prodezze messe in mostra nell'ultima e vincente sortita canarina sul prato rossoblù.

Si riparte: tre gare, un solo punto, ma tutti pronti a ricevere il Padova al "Bruno Recchioni" sulla positiva scia inziale figlia del pari esterno prelevato nel derby. Positivi disegni d'approccio domenicali sbiaditi però più che repentinamente: due giri di lancette, palla scodellata nel mezzo e trasformata da Bifulco nella definitiva rete da tre punti. Rinnovato bilancio d'avvio, dunque sempre più mesto: quattro giornate di torneo, la Fermana conta un solo punto, sei reti al passivo e un unico centro. Da non sottovalutare poi altri dati non numerici, come le tre giornate di squalifica rimate da Manetta direttamente dalla panchina in casa della Samb e quella propria al rosso diretto sventolato contro i biancoscudati a Cognigni. Preoccupanti segnali a denotare poca tranquillità, con mister Antonioli chiamato quanto prima a trovare la non facile alchimia per un undici più efficiente (facendo subito leva sui nuovi arrivati?), lesto a risalire la china oltre la zona caldissima.

Entusiasmo, chiusure difensive e fluidità di manovra volta allo sbocco in porta per una Fermana più affilata e convincente, proprio per come vista all'opera fino al maledetto arrivo del Covid-19.



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