issue web edition 07/2021

COMMERNEWS BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA



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

COMMERNEWS RIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

NEXT issue web edition 12/2021



commerficion 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 collina dei ciliegi

6 INFO & NEWS

- 6 · Capitano, conduci la tua nave in acque sicure
- 13 · Pest menagement
- 18 · Bonus informazione industria 4.0: sono ammissibili i costi per lavoratori interinali?

LE RISPOSTE DELL' ESPERTO: MYCONSULT

20 · L'importanza della consulenza nel campo della ristorazione

MERCATI & BORSA

26 · Nuovi incentivi per le start up

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

30 · Cultura della sicurezza alimentare

26 L'ANGOLO SPORTIVO

- 36 · Ascoli Calcio. Si riparte da Mister Sottil
- 38 · la samb dal baratro
- 40 · Teramo calcio. Si pensa a domani. Con quali prospettive?
- 41 · Resa dei conti stagionale la fermana non si è smentita



a cura di Mascia Mancini ...anzi di Lucio Battisti

Per questo numero voglio dedicare a tutti i lettori semplicemente il testo di una canzone di *Lucio Battisti* e del grande Mogol, con l'invito a superare i pregiudizi, le resistenze e a lasciarsi andare...

La collina dei ciliegi

E se davvero tu vuoi vivere una vita luminosa e più fragrante

cancella col coraggio quella supplica dagli occhi

troppo spesso la saggezza è solamente la prudenza più stagnante

e quasi sempre dietro la collina è il sole

Ma perché tu non ti vuoi azzurra e lucente

ma perché tu non vuoi spaziare con me

volando contro la tradizione

come un colombo intorno a un pallone

frenato e con un colpo di becco

bene aggiustato

forato e lui giù giù giù

e noi ancora ancor più su

planando sopra boschi di braccia tese

un sorriso che non ha

né più un volto né più un'età

e respirando brezze che dilagano su terre senza limiti e confini

ci allontaniamo e poi ci ritroviamo più vicini

e più in alto e più in là

se chiudi gli occhi un istante

Se segui la mia mente se segui la mia mente abbandoni facilmente le antiche gelosie ma non ti accorgi che è solo la paura che inquina e uccide i sentimenti le anime non hanno sesso né sono mie

Non non temere tu non sarai preda dei venti ma perché non mi dai la tua mano perché potremmo correre sulla collina e fra i ciliegi veder la mattina che giorno è

E dando un calcio ad un sasso residuo d'inferno e farlo rotolar giù giù giù e noi ancora ancor più su planando sopra boschi di braccia tese un sorriso che non ha né più un volto né più un'età e respirando brezze che dilagano su terre senza limiti e confini

ora figli dell'immensità

A me sembra che abbiano detto tutto... A presto!

ci allontaniamo e poi ci ritroviamo più vicini

e più in alto e più in là

ora figli dell'immensità





Capitano, conduci la tua nave in acque sicure!

a cura di **Mascia Mancini**

In Italia fare azienda è un gioco per duri. Anche nel resto del mondo non è semplice portare avanti un'attività, sia chiaro, ma in Italia devi avere una marcia in più, che ti permetta di continuare la tua impresa nonostante mille avversità.

Nonostante ogni giorno l'imprenditore si trova a combattere combattere contro lo Stato , i collaboratori scettici che frenano e ostacolano la visione, i concorrenti che combattono a colpi di prezzi sempre più stracciati, in fondo fare impresa è come partecipare a una gara di Formula 1.

Un pilota di Formula 1 necessita di forza e resistenza per mantenere le mani strette sul volante per ore, di concentrazione per tenere sotto controllo ogni feedback della macchina, i tempi e gli avversari che gli sfrecciano accanto, di sangue freddo per sfrecciare in pista a 350 Km/h. Occorre un grande sforzo mentale e fisico per mantenere l'auto sul giusto tracciato, in modo che non perda velocità e che non vada fuori strada in curva, ma i grandi piloti di Formula 1 sanno esattamente cosa e come fare per rimanere in carreggiata, superare tutti gli avversari e vincere la gara.

E allo stesso modo, anche i più grandi imprenditori al mondo sanno esattamente cosa occorre per mantenere il controllo del business, gestire la propria azienda e farla prosperare nel tempo.

Ogni imprenditore che sta leggendo in questo momento può dire lo stesso della sua attività?

E ora mi rivolgo proprio a te: puoi dire di sapere esattamente cosa fare per mantenere sempre la direzione che ti sei prefissato, evitare gli scossoni del mercato e diventare il numero uno del tuo settore? Certo, le sfide che sei costretto ad affrontare ogni giorno sono innumerevoli. La pressione fiscale, la burocrazia, il mercato, la crisi.

Ma c'è un problema più grosso che l'imprenditore dovrebbe affrontare, ma non vede o fa finta di non vedere: i numeri della propria attività.

Mi sento di definirlo problema, perché il mio lavoro mi mette a contatto con centinaia di imprenditori ogni anno e ciclicamente mi trovo ad incontrare le loro aziende e le trovo navi in mezzo alla tempesta in balia delle onde, dove l'imprenditore cerca di gettare fuori l'acqua che la nave sta imbarcando e dove cerca di chiudere le falle che nel frattempo si sono aperte o si aprono.

Le aziende italiane, nella media, sono piccole o

piccolissime attività, magari a conduzione familiare, che vivono "alla giornata" senza una chiara e nitida direzione. I problemi che ogni imprenditore è costretto ad affrontare sono dovuti a una serie di errori gestionali e di cassa commessi fin dalla partenza.

Magari l'azienda riesce ad andare avanti per molto, ma prima o poi anche l'azienda più forte esaurisce le sue energie, se non si fa niente per salvarla. Per far crescere l'azienda ed ottenere il successo che si merita bisogna saper guardare, leggere, monitorare i propri numeri.

Lord William Thomson Kelvin, famoso matematico, ingegnere e fisico britannico, che contribuì a sviluppare la seconda legge della termodinamica e che inventò la scala di temperatura assoluta disse "se non si può misurare qualcosa, non si può migliorarla".

Molte, moltissime imprese italiane vanno avanti spinte dalla forza di inerzia con i debiti sulle spalle dell'imprenditore, ma l'imprenditore raramente ha sottomano i numeri della propria attività. Spesso, l'imprenditore non ha idea di come stia andando davvero la sua azienda perché gli strumenti fondamentali che dovrebbe avere sempre con sé, nella realtà, sono tenuti solo dal commercialista. cui è delegato il compito di far pagare meno tasse possibili. Il commercialista, però, che fa di sicuro quadrare i conti dell'azienda, non ha la visione imprenditoriale. Ma soprattutto non redige mensilmente o trimestralmente i bilanci e non supporta l'imprenditore consigliandogli le opportune azioni da compiere per crescere di anno in anno



INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

Aprire un'impresa vuol dire avere tutto nelle proprie mani. Ma compito principale dell'imprenditore è quello di creare utili e far prosperare l'impresa altrimenti la sua attività è un fallimento.

E con il D.Lgs. 14/2019, il codice della Crisi d'impresa viene sancito che: "Se non hai sotto controllo la tua azienda e non ti accorgi che ci sono segnali di crisi, diventi automaticamente responsabile della sua morte."

Prima di questa riforma, l'azienda moriva con i libri portati in tribunale, adesso, invece, la norma dice che l'amministratore non è responsabile dei 4 giorni precedenti alla morte, ma è responsabile fin dal primo giorno dall'inizio dei primi segnali di crisi. In conclusione? Un bagno di sangue per molte aziende italiane.

E allora, forse ti starai chiedendo... Vale davvero la pena fare impresa in Italia?

Certo! E posso assicurarti che è possibile far splendere un'azienda anche a partire da adesso.

Ci sono, infatti, dei fattori che possiamo controllare e influenzare "Nessuna azienda può fallire, se in banca ha un centesimo in più del giorno precedente". Anzi l'azienda può di sicuro, nel modo giusto, con il giusto aiuto ed il giusto controllo, insieme all'imprenditore, prosperare e godere i frutti del duro lavoro.

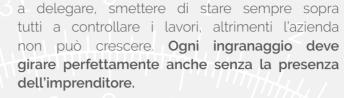
Ma l'imprenditore deve avere sotto controllo i numeri.

Tre sono le fasi che un'azienda dovrebbe affrontare durante la sua vita:

- -Livello Start-up.
- -Livello Break even.
- -Livello crescita e sviluppo.

Il Livello Startup è lo stadio iniziale di un'azienda. È il momento nel quale l'azienda è piccola, giovane e con poco personale. Di conseguenza, ci saranno determinate problematiche e determinati obiettivi. Si cercano e arrivano i primi clienti, si comincia ad incassare qualcosa, è la fase in cui si comincia a gestire. Questa è la fase più dura e quella in cui la maggior parte delle aziende muoiono o dove rimangono per tanto, troppo tempo.

Dopodiché, si dovrebbe entrare nel livello Break Even: il fondatore dell'azienda deve cominciare



L'azienda è diventata bella e strutturata, l'imprenditore sa quanto occorre per avere il pareggio dei conti e puntare verso crescita e utili.

Se l'imprenditore non porta l'azienda a questo livello, l'azienda rimane ferma. Adesso l'azienda va gestita. Non basta aver aperto un'azienda ora bisogna dimostrare di saperla usare. Ora bisogna continuare a farla crescere e per farlo occorre innovare. Ecco la fase 3 di crescita e sviluppo.

In che fase è la tua azienda? Molto probabilmente al livello 1! E che tu ci creda o meno, anche se hai un'azienda che fattura milioni di euro e che è in piedi da decine di anni, può essere ancora al primo livello di crescita.

Come fare capire a che livello sei?

Di seguito le domande che ogni imprenditore dovrebbe farsi per conoscere il livello della propria azienda:

- L'azienda fattura tanto, ma hai utili ridotti all'osso o addirittura chiude in perdita?
- L'azienda è in cassa integrazione?
- L'azienda ha un continuo turnover di personale?
- L'azienda non possiede dati di bilancio aggiornati periodicamente (ogni mese o almeno ogni 3 mesi)?
- La cassa piange? E in banca i fidi sono tutti utilizzati?

Se hai risposto sì ad almeno 3 domande, l'azienda è ancora al livello 1, ma non ti preoccupare perché ora ti spiego come risolvere il problema. L'impresa è un'attività dinamica che può essere paragonata ad una nave che dovrebbe percorrere un certo tragitto ad una certa velocità. L'imprenditore, soprattutto nelle piccole imprese è colui che ha scelto dove andare, che carico portare, ma è anche il Capitano, colui che deve tracciare la rotta e portare la nave a destinazione e in un porto sicuro. Ma se vuole davvero portare la nave in porto, il nostro comandante non può prescindere da una serie di indici che deve sempre tenere sotto controllo: la liquidità, il fatturato e l'utile. Poi dovrà osservare anche condizioni di mercato, budget, riserve e personale.

Se un Capitano guidasse la sua auto esclusivamente a sensazione, senza guardare gli indici e per giunta bendato, penseremmo tutti che è un folle. Allo stesso modo folle è l'imprenditore che cerchi di gestire la sua azienda senza avere un "cruscotto" aziendale che gli fornisca regolarmente:

- fatturato (mensile o addirittura settimanale): ci dice come sta andando la produzione dell'impresa, se si sta generando abbastanza giro d'affari per coprire costi e fare utili.
- il valore degli utili mensili: ricavi del mese costi del mese.
- liquidità dell'impresa: la liquidità si ottiene sottraendo al denaro che è entrato quel mese il denaro che è uscito quello stesso mese.

Misurare la liquidità oltre agli utili è importante perché un'azienda potrebbe avere buoni utili ma avere una liquidità negativa.

Un Capitano così attento conosce esattamente i costi fissi (cioè le spese che l'azienda sostiene ogni mese a prescindere dal fatto che produca o no: l'affitto, il costo del personale, ecc.) e sa anche quanto deve incassare ogni mese per pareggiare i conti. Ma questo Capitano sa anche esattamente





quanto l'azienda guadagna su ogni prodotto o servizio che vende e quindi quanto serve fatturare ogni mese per fare utile.

Ogni indice e ogni dato dovrebbe poi essere paragonato allo stesso mese dell'anno precedente. Se il fatturato mensile fosse in calo rispetto all'anno precedente, non sarebbe un problema, ma se lo fosse per due mesi consecutivi ci sarebbe di sicuro qualche problema da attenzionare.

L'utile misurato e confrontato ogni mese fa sì che alla fine dell'anno si produca di sicuro un utile. Una liquidità negativa (cash flow negativo) per più mesi deve allertare l'ufficio amministrazione perché l'azienda spende mensilmente più di quello che incassa e quindi occorre ridurre le spese o aumentare gli incassi.

Un tale Capitano ha il controllo della sua nave e sa come condurla nel porto sicuro anche al di là della tempesta.

Ma perché sono importanti questi tre indici e come interagiscono tra loro? Lo possiamo facilmente capire con alcuni esempi facili.

Esempio 1: Azienda che fa utili ma con liquidità negativa.

L'azienda compre materie prime (pari a 50) con pagamento immediato per risparmiare qualcosa, ma vende i propri prodotti a 100 incassando a 90/120 giorni.

Fatturato pari a 100, utile pari a 50, liquidità -50 (in banca avevamo 50 e ora abbiamo 0).

Perfetto, il lavoro è andato alla grande, l'azienda chiude in utile! Ma in banca non ha denaro per pagare le tasse sull'utile. L'azienda è in crisi, l'imprenditore ha pensato a fare fatturato e utili, ma non si è accorto che la sua liquidità fosse negativa e

le sue uscite fossero maggiori delle entrate. In un caso simile, più l'azienda aumenta il fatturato più si trova in crisi di liquidità maggiore è l'indebitamento e l'esposizione col sistema bancario a cui deve chiedere di anticipare le fatture.

Esempio 2: L'azienda ha cash flow positiva ma perde i soldi.

L'azienda compra un bene a 100 ottenendo una dilazione di pagamento ottima (90 giorni). Vende il bene facendoselo pagare subito, ma dovendo applicare un forte sconto lo vende a 95. Fatturato 95, utile -5, liquidità 95 (i soldi in banca sono cresciuti).

Ma l'azienda ha chiuso in perdita. Se l'imprenditore non si accorge subito di questa anomalia rischia di vendere sotto costo. Quindi l'incremento di fatturato non fa che peggiorare le cose. L'aumento della liquidità copre il fatto che l'azienda sta perdendo soldi. Se non risolta questa situazione, questa azienda è destinata a fallire.

Ovvio, gli esempi sono molto semplici e banali. La vita in azienda è molto più complessa ma è servito a spiegare perché il controllo costante e continuo dei numeri è così importante in un'azienda.

Ancora di più in fase di start up! Ma se l'imprenditore gestisce male i soldi per sé e sbaglia in fase di start-up a gestire la sua azienda i soldi non bastano. E quindi o ha altre risorse economiche alle spalle oppure comincia a prendere i soldi che non dovrebbe prendere (iva, tasse, contributi). L'alternativa è non pagare.

L'imprenditore penserà: «Posso non pagare gli approvvigionamenti e i costi operativi. Posso non pagare i fornitori, i dipendenti, i miei collaboratori,

ecc. Però so che se non li pago non vengono più a lavorare e farò saltare l'azienda. Allora comincio ad attingere dal conto corrente dell'azienda in maniera indiscriminata». Per la maggior parte degli imprenditori in start-up è un problema perché non sono abituati a fare impresa e sono abituati a concepire il denaro come tutto quello che c'è nel loro conto corrente.

Imprenditori che non conoscono i numeri della propria azienda, che non sanno gestire il flusso di cassa e che si indebitano con le banche per risanare altri debiti finiscono in un circolo vizioso che porta alla chiusura dell'azienda.

Devi creare un piano marketing che ti aiuti a produrre cassa positiva da subito!

Questo è il lavoro da fare, oltre ad avere delle risorse che ti permettano di far fronte a tutto ciò che per te è necessario per fare impresa.

Dall'altro punto di vista, quello che serve immediatamente è diventare da subito un imprenditore che sa leggere un bilancio, che conosce i numeri per sapere in che direzione sta andando l'azienda.

Per questo motivo in Commerfidi abbiamo strutturato un team di lavoro dedicato che aiuta gli imprenditori a superare velocemente la fase di start-up, aumentando il cash flow e le risorse interne senza collassare.

Il nostro team consegna all'imprenditore le chiavi per guidare con sicurezza la sua attività evitando improvvisi sbandamenti di mercato o finanziari, cogliendo in anticipo i segnali di crisi e riuscendo a vincere la corsa.

Ricapitolando: ciò che spinge un'azienda verso il fallimento è l'incapacità di leggere, interpretare e a volte persino trovare i numeri aziendali.

INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO



PEST MANAGEMENT LA NORMA UNI EN 16636, DI COSA SI TRATTA?

a cura di **Gianluigi Marchionni**

Praticamente cos'è il **PEST MANAGEMENT?**

I servizi di "Pest management" sono servizi per il controllo delle infestazioni e per la verifica dei danni che gli agenti infestanti possono provocare all'ambiente, alla salute delle persone, agli animali e ai beni, in particolare ai prodotti alimentari. La presenza di animali infestanti come topi, insetti o micro-organismi può rappresentare infatti un rischio serio per la salute pubblica in quanto possono agire come veicolo per l'introduzione e la diffusione di malattie e di possibili allergeni. Il settore della gestione delle infestazioni svolge guindi un ruolo importante nella protezione della salute pubblica, e anche nella protezione delle imprese e dei civili da danni diretti e indiretti provocati agli edifici e al loro contenuto, che possono provocare perdite significative sia in termini finanziari che di qualità della vita. Va detto che questo settore è in piena evoluzione sia sul piano scientifico che su quello tecnologico per cui a livello europeo si è sentita l'esigenza, da una parte, di fare in modo che i fornitori di questi servizi avessero delle competenze professionali adeguate e, dall'altra, di stabilire regole valide e riconosciute che venissero applicate e rispettate in tutta Europa da parte di chi opera in questo settore. La norma contiene requisiti

chiari e una guida per i fornitori su come assicurare che i servizi di disinfestazione da loro offerti siano di alto livello sia dal punto di vista professionale sia qualitativo, in quanto vengono svolti minimizzando i rischi per la salute umana e per l'ambiente e stabilendo un rapporto chiaro con il cliente in merito al contenuto e all'efficacia attesa del servizio. La presenza di animali infestanti (come topi, insetti o micro-organismi) rappresenta un rischio serio per la salute pubblica in quanto possono agire come veicolo per l'introduzione e la diffusione di malattie e di possibili allergeni nella popolazione umana e animale e un danno materiale per gli alimenti e le cose. Durante la stesura della norma sono stati presi in considerazione sia gli aspetti ambientali sia quelli relativi alla salute in modo da minimizzare qualsiasi possibile impatto negativo. La norma stabilisce inoltre le competenze richieste per i differenti ruoli (personale amministrativo, addetti alle vendite, responsabili tecnici, ecc.) coinvolti nella fornitura di questi servizi. Non si applica invece al settore della protezione delle colture, alle pulizie e alle disinfestazioni di routine erogate tramite regolari contratti con imprese di pulizia. La professionalità delle aziende di servizio operanti nel settore della disinfestazione, derattizzazione e disinfezione è un requisito fondamentale per le attività di prevenzione, di monitoraggio e di lotta agli infestanti, ovvero per la salute pubblica e la sicurezza degli alimenti nell'Unione Europea e su tutte le merci e i prodotti



che vengono importati. Dopo aver affrontato il picco pandemico riconducibile alla Sars-Covd-2, la richiesta di interventi di sanificazione straordinaria e di disinfezione degli ambienti per il contrasto al Covid-19, e il dibattito che ne è scaturito su media circa i requisiti che le aziende devono possedere per svolgere questi trattamenti, hanno alimentato l'interesse verso le certificazioni volontarie a garanzia dei consumatori e dei fruitori di questi servizi. Oltre alle abilitazioni previste dalla legge n. 82/94 e dal D.M. n. 274/97, unitamente alla nomina del Responsabile Tecnico aziendale presso la Camera di Commercio territorialmente competente, le aziende del settore dispongono di due strumenti normativi che definiscono i requisiti, le competenze e l'approccio metodologico delle società di servizio in tutta la Comunità Europea e delle modalità di svolgimento delle verifiche per stabilirne la conformità: la UNI EN 16636:2015 e lo Schema Cepa Certified.

Le imprese professionali che forniscono servizi di Pest Management stanno progressivamente aumentando il proprio livello di professionalità e di qualità dei servizi proposti grazie anche alla sempre maggiore attenzione nei confronti degli standard di qualità internazionali e alle pratiche eco-sostenibili richieste dal mercato e dall'opinione pubblica. A oggi, il principale riferimento volontario per la qualifica della professionalità siti del

"Disinfestatore Professionale" e la norma UNI EN 16636:2015 "Servizi di gestione e controllo delle infestazioni". Tale standard indica un approccio molto chiaro: il disinfestatore si dovrà occupare di gestire le infestazioni non solo di intervenire nell'atto il controllo. Gli scopi di guesta norma comprendono la necessità di riconoscere a livello europeo la professionalità delle imprese, indicare acquisire competenze per erogare tali servizi, di offrire una capacità globale di gestione infestazioni. A questo va aggiunta la necessità di salvaguardare l'ambiente, le persone e gli animali, minimizzando l'impatto negativo dei servizi di gestione degli infestanti. Tale norma avuto particolare successo in Italia, contando il momento della redazione del presente contributo circa 160 imprese certificate. A fine di migliorarne il grado di applicazione della norma da parte delle stesse Imprese e degli Organismi di Certificazione, si è reso necessario promuovere un'attenta e scrupolosa ricognizione



INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

di tutte le caratteristiche salienti della UNI EN 16636, in modo da testimoniarne l'applicazione e, anche, di specificarne gli aspetti più professionali delle imprese e degli operatori. Per raggiungere questo obiettivo si è dovuto sviluppare una prassi di riferimento (PdR) specifica che ha visto la sua pubblicazione il 26 giugno 2020 con un documento UNI/ PdR 86:2020 riguardante linee guida per l'applicazione della UNI EN 16636.Ciò aveva lo scopo di migliorare il grado di applicazione e di implementazione di alcuni specifici requisiti della norma UNI EN 16636:2020 oltre che per fornire elementi utili chiarificatori. La PdR 86/2020 sviluppa principalmente tre aree di approfondimento:

- · Area Operativa Sul campo;
- Area Formazione;
- · Area Customer Care.

L'ISPEZIONE DEL SITO

Nella sezione dedicata all'operatività sul campo. il documento si sofferma sulle metodologie di conduzione dell'ispezione di un sito. Appurato il contesto normativo di riferimento del cliente, il personale addetto alle operazioni di ispezione preliminare del sito dove necessariamente raccoglie tutte le informazioni utili per valutare l'infestazione (reale o potenziale) e i fattori di rischio del sito e del cliente. A seguito di queste operazioni, l'impresa incaricata delle disinfestazioni potrà proporre un intervento a "spot", un piano di monitoraggio/ controllo ex novo oppure valutare se diminuire/ aumentare i punti di monitoraggio e le frequenze di controllo in essere. A riguardo della valutazione del rischio, essa costituisce un elemento essenziale sia dell'ispezione iniziale, sia del processo successivo fornito da parte dei fornitori del servizio. Nella PdR si raccomanda all'impresa di disinfestazione di adottare un proprio sistema di rilevazione, fornendo a titolo esemplificativo una metodica di lavoro per individuare i rischi. Tale metodica suggerisce di individuare un valore "P"

(La probabilità di rilevare l'infestante o le sue tracce, anche in funzione delle condizioni ambientali), un valore "T" (la tolleranza al rischio del Cliente, con una maggiore sensibilità per siti quali le imprese alimentari e assimilabili, sino ai valori di interesse irrilevante). D ciò ne scaturisce una matrice di rischio che può fornire un valore di Rischio "R" permettendo di determinare quali siano le azioni da applicare per ogni infestante che possono essere:

- Azioni correttive indilazionabili:
- Azioni correttive necessarie da programmare con urgenza;
- Azioni migliorative/ correttive da programmare a breve-medio termine;
- Azioni migliorative programmabili non richiedenti interventi immediati.

Viene, infine, messo in evidenza che a seguito dell'analisi e della valutazione del rischio, è necessario fornire al cliente raccomandazioni chiare, soprattutto di tipo preventivo.

LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

In questa sessione la PDR 86/2020 individua in contenuti essenziali di un piano formativo che sia in linea con l'appendice "A" della norma 16636:2015 ma anche e soprattutto con le indicazioni contenute nel regolamento UE 528/2012 (sui BIOCIDI)

diramate dal Ministero della Salute relativamente alla figura professionale del "Disinfestatore Professionale Formato". In particolare viene meglio configurato il ruolo del Direttore Tecnico (o responsabile tecnico) ma viene anche colmata la lacuna presente nella norma, relativamente ai requisiti minimi di aggiornamento necessari per lo stesso responsabile tecnico indicandoli chiaramente. Per fornire tutti gli elementi utili al riguardo, la PDR indica i contenuti e l'articolazione dei corsi di formazione specifici per ogni ruolo, di

cui alle competenze richieste dalla UNI EN 16636, con percorsi formativi della durata variabile a seconda del ruolo:

- Responsabile tecnico: formazione iniziale 48 h;
- Utente professionale (operatore tecnico):32 h;
- · Venditore (funzione tecnico-commerciale):32 h;
- · Amministrazione (backoffice):8h.

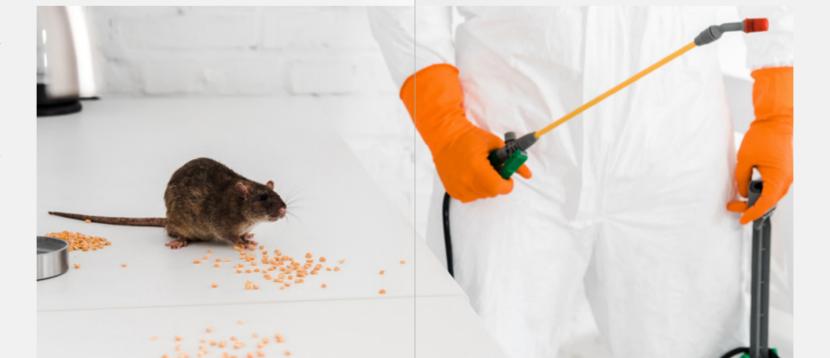
Nel caso che questo percorso formativo venga affidato a soggetti esterni, e necessario che detta formazione professionale sia erogata da Enti e Società, quali fornitori di formazione non formale, attualmente in base alla UNI ISO 21001.

VALUTAZIONE DELL'EFFICACIA DEL SERVIZIO:

L'area relativa al "customer care" mette in evidenza e ricorda come la norma sia orientata alla tutela del cliente, fornendo indicazioni sulle modalità di gestione delle seguenti fasi:

- · Contatto con il cliente;
- Ispezione e valutazione del sito, compresa la valutazione del rischio:
- Elaborazione della proposta formale per il cliente:
- Predisposizione e la compilazione del rapporto di servizio delle raccomandazioni:
- · Conferma di efficacia.

Nelcasodiclienticomplessiqualiindustriealimentari, industrie farmaceutiche o parafarmaceutiche, grandi industrie o clienti particolarmente sensibili a infestazioni (per esempio discariche, ospedali, ecc.) l'ispezione, con relazione documentata, è sempre necessaria. Invece, per clienti di dimensioni modeste e già note all'esperienza dei



fornitori di servizi (per esempio bar, ristoranti, ecc.) è sufficiente fornire tutte le informazioni richieste e procedere senza necessariamente effettuare un'ispezione sul campo prima dell'esecuzione del servizio eventualmente concordato con il cliente.

Nelle appendici della PDR è possibile trovare la modulistica di riferimento per la gestione del primo contatto con il cliente, per il rapporto di ispezione nella sua interezza, per effettuare le verifiche in affiancamentosulcampodelpersonale. Ènecessario sempre effettuare un riesame del servizio al fine di confermare l'efficacia del servizio proposto, considerando il contratto iniziale, le istruzioni operative, i reclami e i servizi supplementari e/o straordinari concordati ed effettuati. Nel riesame dell'efficacia del servizio, da effettuarsi a intervalli concordati, si dovrebbe confermare che i risultati raggiunti siano conformi agli obiettivi presenti nel piano concordato con il cliente; qualora ciò non dovesse verificarsi, sarà necessario analizzare le cause e agire di consequenza con azioni correttive e, se necessario, anche con una nuova proposta operativa.

Anche le ispezioni periodiche e le analisi degli andamenti di infestazione dei report e dei monitoraggi e degli interventi possono costituire una conferma dell'efficacia. Tuttavia, anche l'assenza di segnalazioni o reclami da parte del cliente, per quanto concerne gli interventi occasionali o contratti verbali, può costituire una conferma della validità del servizio. Inoltre, la PDR fornisce indicazioni utili sulla corretta gestione dei rifiuti derivanti dalle attività di pest control e indicazioni in merito alla valutazione di conformità di terza parte.

Per quanto concerne quest'ultimo punto, tra i vari aspetti presi in considerazione, il documento indica i criteri di competenza del gruppo di verifica: il gruppo di verifica deve essere necessariamente composto da almeno un auditor qualificato per la

certificazione di sistema o di prodotto/servizio con esperienza pregressa di almeno due anni nella certificazione di sistema e/o prodotto in settori affini (esempio aziende con sistema certificato nel settore della disinfestazione e/o nel comparto alimentare). In assenza di tali requisiti, il team di audit deve essere supportato da uno o più esperti con dimostrata conoscenza ed esperienza professionale di almeno due anni nel settore del "pest management". La UNI/PdR 86:2020 si pone come un nuovo E completo strumento per migliorare l'applicazione della norma UNI EN 16636:2015.

La norma, rappresentando un riferimento importante per un'ampia parte del mercato, sia pubblico che privato-compreso il settore alimentare, che richiede servizi di pest control qualificati- a cinque anni dalla sua pubblicazione necessitava certamente di un'azione di controllo e aggiustamento, al fine di garantire concretamente le esigenze dei consumatori e allo stesso tempo aumentare il grado di fiducia nei confronti dell'impresa e professionali di disinfestazione certificate.



commerfidi

cooperativa di garanzia

Siamo il punto di riferimento per la tua azienda, perché?

Conosciamo il territorio in cui tu operi, l'economia locale che lo governa e siamo capaci di fare una lettura critica della situazione finanziaria della tua zona, siamo inoltre:

- **L-1** veloci nell'effettuare analisi e delibere: siamo in grado di fornire una risposta sulla fattibilità dell'operazione nei sette giorni successivi alla ricezione della documentazione istruttoria;
- **Consulenti informati e professionali**: offriamo gli strumenti necessari per aiutare la tua impresa a presentarsi al meglio al sistema finanziario;
- [-] competenti e formati nella produzione di documentazione, come: redazione business plan, analisi centrale rischi, analisi accessibilità FdG, domande di finanza agevolata;
- [-] promotori di opportunità di business grazie al network di aziende a noi collegate.

Noi di Commerfidi siamo al tuo fianco per sostenerti nella realizzazione del tuoi sogni, **contattaci** per avere maggiori informazioni.

Per **informazioni rivolgersi** al nostro responsabile

Luca Salvi

tel 335 1094132 - luca@commerfidi.com

CONTACT

www.commerfidi.com info@commerfidi.com

SEDE LEGALE ED OPERATIVA

San Benedetto del Tronto

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

SEDE OPERATIVA

Civitanova Marche

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

SEDE OPERATIVA

Teamperfidi - 64100 Teramo tel 337 461010

INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

BONUS FORMAZIONE INDUSTRIA 4.0:

SONO AMMISSIBILI I COSTI PER LAVORATORI INTERINALI?

a cura di **Stefano Poli**

Per rispondere a questa domanda è necessario fare un percorso in quanto il legislatore ignora e non affronta l'argomento.

Il D.M. 4/5/2018 introduce il credito d'imposta per le attività di formazione in ambito industria 4.0 definisce al Comma 1:

"Sono ammissibili al credito d'imposta le attività di formazione finalizzate all'acquisizione o al consolidamento, da parte del personale dipendente dell'impresa, delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la realizzazione del processo di trasformazione tecnologica e digitale delle imprese previsto dal "Piano nazionale Impresa 4.0".

Per poi specificare al comma 4:

"Ai fini del presente decreto, per personale dipendente si intende il personale titolare di un rapporto di lavoro subordinato, anche a tempo determinato. Per il personale titolare di un contratto di apprendistato sono ammissibili le attività di formazione relative all'acquisizione delle competenze nelle tecnologie indicate al comma "1.

Quindi ci troviamo di fronte a due condizioni essenziali congiunte riguardo al rapporto di lavoro:

- 1. personale dipendente dell'impresa
- 2. personale titolare di un rapporto di lavoro subordinato, anche a tempo determinato.

Se la **condizione 2** esprime una caratteristica inerente la tipologia contrattuale, dal momento che le connotazioni "subordinato" e "tempo determinato" sono inequivocabilmente riferite a un





aspetto contrattuale, questo sembrerebbe in linea con la nozione di Lavoratore interinale che è legato da un rapporto di lavoro subordinato con la società di Lavoro Interinale e non con l'impresa presso cui è occupato.

Per quanto riguarda la **condizione 1** la questione è più articolata; nella condizione si esprime un concetto innanzitutto fattuale, in quanto l'essere alle dipendenze di un'impresa esprime un rapporto in cui si opera nell'interesse e sotto il controllo dell'impresa, al di là del tipo di legame contrattuale.

Nel caso di un lavoratore che presta il proprio servizio presso un'impresa ma è contrattualizzato con un'altra, che è la fattispecie che si crea quando una impresa si rivolge a una agenzia di somministrazione lavoro (o interinale) disciplinata dagli articoli 30 e 40 del D.Lgs. n. 81/2015, si realizza esattamente che le due condizioni sono contemporaneamente verificate, ovvero che il lavoratore è titolare di un rapporto di lavoro subordinato (con l'agenzia di somministrazione) ed è a tutti gli effetti un dipendente dell'impresa (che in questo caso diventa l'utilizzatore).

L'Agenzia delle Entrate non si è mai espressa in maniera ufficiale su questo preciso argomento, ma nella Risoluzione n. 55/E/2016 rispondendo a un interpello avente come oggetto la stessa identica questione con la sola differenza che le attività agevolate erano quelle di Ricerca e Sviluppo anziché di Formazione - ma la ratio è la medesima in quanto la condizione di "personale dipendente" è espressa in modo analogo - ha evidenziato come "per tutta la durata della somministrazione, i lavoratori svolgono la loro attività alle dipendenze dell'agenzia di somministrazione ma nell'interesse e sotto la direzione ed il controllo dell'impresa utilizzatrice".

Inoltre, riguardo ai costi (che sono poi l'oggetto delle agevolazioni) l'Agenzia conclude che "i lavoratori per i quali è stato stipulato il contratto di somministrazione possono di fatto considerarsi, nel corso della durata di tale contratto, dipendenti dell'impresa utilizzatrice e conseguentemente, i costi sostenuti dalla società utilizzatrice possono considerarsi, per la parte rimasta a proprio carico ed esclusi i costi del contratto commerciale tra somministratore ed utilizzatore, (...) eleggibili al credito d'imposta nella misura in cui detti lavoratori partecipano effettivamente alle attività"

E infine afferma che: Dall'analisi del quadro normativo di riferimento e degli obblighi e diritti scaturenti dal contratto di somministrazione di lavoro, appare evidente che, se da un punto di vista formale il contratto di lavoro dipendente è stipulato tra il lavoratore ed il somministratore, da un punto di vista sostanziale il "rapporto di lavoro", che si instaura tra l'utilizzatore ed il lavoratore, assume caratteristiche analoghe a quello che si instaura tra datore di lavoro e lavoratore.

Seppur queste considerazioni sono state espresse in riferimento a lavoratori impegnati nell'attività di Ricerca e Sviluppo, esprimono una logica e l'enucleazione di un principio che resta nella stessa identica maniera, a parere di chi scrive, valido anche nel caso delle attività di formazione.

LE RISPOSTE DELL' **ESPERTO**

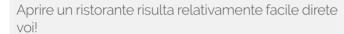
myconsult

L'importanza della consulenza

nel campo della ristorazione



a cura di **Luca Salvi**



Basta saper preparare dei buoni piatti, saperli presentare al meglio e il gioco è fatto. La ristorazione, invece, è un'attività molto complessa che coinvolge non soltanto il settore cucina ma anche e soprattutto l'aspetto gestionale.

Il ristoratore oggi è un vero e proprio imprenditore, dunque più il cervello che il braccio operativo dell'azienda. Di conseguenza le problematiche legate alla gestione non vanno in alcun modo sottovalutate

La gestione di un ristorante ha a che fare con diversi fattori chiave dai quali dipende la crescita e il successo del ristorante stesso e in particolare faccio riferimento all'approvvigionamento e allo stoccaggio delle materie prime, ai costi del personale, ai prezzi di vendita, allo studio della concorrenza e all'attività di marketing.

In Italia, molto probabilmente ci sono troppi ristoranti. L'80% di queste realtà sono ancora poco capitalizzate e particolarmente dipendenti dal cash flow, quindi, con una scarsa impronta gestionale e programmi alla "carpe diem".

Spesso gestiti in modo non professionale da persone che hanno la passione per la cucina ma che pensano che cucinare due o tre piatti per gli amici sia la stessa cosa che aprire, gestire e far crescere un'attività che opera nel campo della ristorazione.

Lo ripeterò fino allo sfinimento: il ristorante è un'impresa, ma passione e voglia di innovazione non bastano.



È necessario conoscere cosa vuol dire gestire un'attività, occorre ricercare e studiare la concorrenza, conoscere le materie prime che si acquistano, saper selezionare il personale, saper tenere i rapporti con gli istituti di credito, conoscere i gusti e le abitudini della propria clientela, cavalcare le tendenze.

Questo, senza ombra di dubbio, è sicuramente il momento più difficile che il settore della ristorazione abbia mai affrontato e nel breve periodo, purtroppo, non esistono soluzioni facili.

L'unica cosa che è possibile fare adesso è resistere perché tra poco tempo i clienti, comunque, torneranno ad affollare i locali e poi prepararsi e formarsi al meglio per tornare a competere in un settore stravolto e rivoluzionato da questa pandemia.

Più facile a dirsi che a farsi?

Non direi, il coraggio infatti sta nel DNA dell'imprenditore e quindi in quello del ristoratore.

Una cosa è certa: se abbiamo un ristorante come tanti, senza una specializzazione, senza una storia, senza una tradizione, senza delle portate top che facciano breccia nei nostri clienti...

O si cambia e presto, o si fallisce!

Ricordo che 20/25 anni fa era sufficiente avere un locale accogliente e pulito, un cuoco in gamba (possibilmente di famiglia, preferibilmente mamma o nonna), materie prime di qualità ma non troppo costose e personale di sala gentile e affabile per riuscire a lavorare e crescere senza grossi problemi.

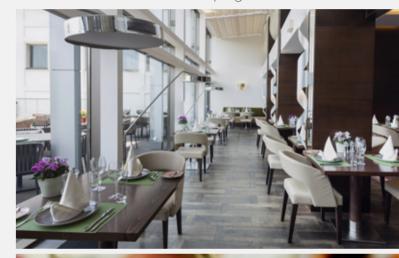
Oggi sento dire: la gente ha meno soldi e di conseguenza va meno al ristorante, la concorrenza è aumentata, ci sono le sagre, c'è lo slow-food, lo street-food, il finger-food e infine la ciliegina sulla torta, lo Stato ci tartassa!!!

Ebbene, spiace dirlo ma sono tutte scuse, perché se davvero fosse così allora il problema non è la loro esistenza, ma la tua caro ristoratore.

Sì, perché se il tuo locale è evidentemente

così anonimo, poco attrattivo se non addirittura sconosciuto, con la maggior parte dei tavoli vuoti, sabato sera escluso, hai tu un bel problema perché il tuo business già complesso di per sé diventa anche costoso e quindi alla lunga insostenibile.

Accade, da alcuni anni a questa parte, sempre più spesso che, e in questo soprattutto la Tv ha giocato un ruolo fondamentale con programmi dedicati,









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



molti ristoratori decidano di affidarsi a dei consulenti professionali nel campo della ristorazione.

Due sono principalmente le situazioni in cui si richiede tale tipo di consulenza:

- quando versano in situazioni di grande difficoltà e necessità, quando ormai hanno consultato chiunque dal vicino di casa al proprio commercialista facendo il più delle volte buchi nell'acqua, anzi, nella maggior parte dei casi aggravando ancor di più la propria situazione
- oppure quando devono avviare la propria attività, predisporre un business plan, reperire le fonti di finanziamento e/o contributi agevolati ecc

In considerazione della complessità dell'attività gestionale, a maggior ragione oggi dove la concorrenza è veramente tanta e particolarmente agguerrita, abbiamo creato un percorso di affiancamento appositamente studiato per le micro e piccole imprese della somministrazione (bar, ristoranti, pizzerie gelaterie ecc) che offre la possibilità di acquisire, grazie alla supervisione e consulenza di professionisti qualificati, un metodo "fatto su misura" che unisce l'aspetto legato ai numeri e al controllo di gestione dell'attività all'aspetto relativo al posizionamento e all'offerta proposta dal proprio locale.

In cosa consiste la nostra consulenza sulla ristorazione? Rispondo con un'altra domanda. Perché dovreste richiedere una tale consulenza?

- 1. Se non avete gli strumenti e le competenze adatte per tenere sotto controllo l'andamento economico della vostra attività.
- 2. Se nonostante gli ottimi incassi avete un profitto misero e non riuscite a capire il perché.
- 3. Se non avete mai fatto qualcosa sul controllo di gestione ma siete consapevoli che è fondamentale al fine di gestire al meglio la vostra attività.





4. Se sapete di avere sprechi e/o costi di gestione troppo alti ma nonostante gli sforzi non riuscite a individuare dove o cosa state sbagliando oppure magari chi vista fregando.

Allora avete bisogno di RISTOTRAINER, l'unico percorso "tailor made" di accompagnamento e di aiuto per la crescita personale e professionale che porterà il vostro locale al successo.

Grazie alla nostra esperienza siamo in grado di fornire pareri obiettivi e professionali attraverso i quali è possibile affrontare e risolvere le problematiche gestionali del vostro locale.

Generalmente il percorso inizia con lo studio preliminare di fattibilità nel corso del quale analizziamo il modello di business, i punti di forza e di debolezza e infine la sua sostenibilità.

Sulla base di questa analisi viene poi elaborato un programma personalizzato all'attività esaminata tenendo conto di tutte le variabili gestionali interne ed esterne che vanno dalla gestione dei rapporti con il personale (formazione compresa) a quelli con i fornitori e con le banche.

Tra le varie attività offerte, qualora se ne ravvisi la necessità, vi è anche quella concernente il Food Cost (determinazione dei costi sostenuti per realizzare un piatto o menù), la fissazione dei

myconsult

rispettivi prezzi di vendita, la preparazione e il lancio di campagne marketing.

Infine, ma non per questo meno importante, fra le ulteriori attività c'è quella relativa al controllo gestionale riguardante differenti aspetti, tra i quali in particolare: l'analisi dei costi e dei ricavi, la marginalità delle singole preparazioni e infine il rispetto delle norme di sicurezza e igienico sanitarie.

Ovviamente dopo la fase di Consulenza e Formazione non vi lasciamo soli ma continuiamo l'affiancamento sotto una veste un po' più "light" per assicurarci che tutto proceda per il meglio.

La caratteristica, la forza e l'importanza di guesto servizio, unico nel suo genere, sta nel fatto che mentre GLI ALTRI VI INSEGNANO A CUCINARE, NOI VLINSEGNIAMO A GESTIRE



Regole. Persone. Sogni. Vuoi aprire un'attività di commercio e/o somministrazione

cestruire

centro studi e formazione

RIVOLGITI A NOI PER I

CORSI DI ABILITAZIONE S.A.B.

E OTTENERE L'ATTESTATO DI IDONEITÀ PROFESSIONALE.

Civitanova Marche (MC)

tel 0733 775508 mob 335 1792663

Teramo

64100 / piazza del Carmine, 14

62012 / via L. Einaudi, 436

mob 375 6332647

info@costruiregroup.it - www.costruiregroup.it - f in D









NUOVI INCENTIVI PER LE START UP

Sono numerosi gli incentivi volti a favorire la nascita di nuove imprese sul nostro territorio.

a cura del Dott. Alessandro Cappelletti

Da Invitalia alla Regione Marche gli stanziamenti risultano ancora numerosi e variegati. Vediamo di fare un chiarimento tra gli incentivi presenti:

1. CREAZIONE IMPRESA

È stato di recente annunciato e se ne prevede a breve l'uscita, un bando della Regione Marche per la creazione di nuove imprese rivolto all'Area di Crisi Picena (comprendente quindi la provincia di Ascoli Piceno e parte della provincia di Fermo). Tale incentivo è rivolto ai disoccupati che vogliano avviare qualsiasi tipo di attività imprenditoriale (a eccezione dell'agricoltura) nel territorio considerato e che siano lì residenti. Il contributo è interamente a fondo perduto e va da un minimo di euro 15.000 in caso di ditta individuale, fino a un massimo di euro 35.000 in caso i soci partecipanti, coi requisiti sopraindicati, siano tre. È possibile richiedere il contributo massimo anche in caso di ditta individuale, a patto che il richiedente si impegni ad assumere altri due soggetti disoccupati entro un anno.

2. RESTO AL SUD

È ancora attivo l'incentivo di Invitalia per l'avvio di nuove imprese o per lo sviluppo di neocosti-







tuite attività di impresa nel territorio del cratere sismico della Regione Marche o nell'intera Regione Abruzzo. Sono finanziati tutti i tipi di attività (esclusi agricoltura e commercio senza trasformazione). I requisiti per partecipare sono:

- · Avere non più di 55 anni di età;
- Non avere avuto Partita Iva o non essere stati legali rappresentanti di alcuna società al 21 giugno 2017;
- Essere residenti in Abruzzo o nel cratere delle Marche o essere disposti a spostarvi la residenza in caso di approvazione;
- Non avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato o essere disposti a lasciare tale contratto in caso di approvazione.

I requisiti sopradetti devono essere posseduti da almeno 2/3 dei soci.

È possibile chiedere un incentivo pari a euro 50.000 per ogni socio coi requisiti sopradetti (elevabili a euro 60.000 in caso di ditta individuale), fino a un massimo di euro 200.000, di cui metà a fondo perduto e metà come prestito a tasso zero da restituire in otto anni. È previsto infine un

MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI





ulteriore contributo a fondo perduto, che verrà corrisposto a fine progetto, pari a euro 10.000 per ciascun socio (elevabili a euro 15.000 in caso di ditta individuale).

3. NUOVA AUTOIMPRENDITORIALITA'

È stato di recente attivato, da parte di Invitalia, un incentivo per nuove imprese o imprese costituite di recente (da massimo cinque anni), rivolto all'imprenditoria giovanile o femminile. Per partecipare occorre che la maggioranza dei soci (per teste e per quote) sia composta da uomini con meno di trentasei anni o da donne di tutte le età. Sono finanziabili tutti i tipi di attività (eccetto l'agricoltura). È necessario presentare a Invitalia un programma di spesa e l'incentivo sarà pari, in caso di impresa da costituire o costituita da meno di tre anni, a un prestito a tasso zero per il 70% del programma di spesa e a un 20% a fondo perduto, oppure, negli altri casi, sarà pari a un prestito a tasso zero per il 75% del programma di spesa e a un 15% a fondo perduto. Il massimo richiedibile è pari a euro 1.500.000 per imprese costituite da meno di tre anni e a euro 3.000.000 negli altri casi.

4. INCENTIVI PER IMPRESE ESISTENTI: COM-MERCIO AL DETTAGLIO E SOMMINISTRAZIONE AL PUBBLICO DI ALIMENTI E BEVANDE

Riguardo agli incentivi per imprese esistenti, segnaliamo un bando della Regione Marche, rivolto alle imprese di commercio al dettaglio o di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande. L'incentivo va a coprire spese già effettuate (a partire dall'01/01/2020) o da effettuare, riguardanti lavori edili, ristrutturazioni, ampliamenti, acquisto di arredi e attrezzature e spese per adeguamento da Covid-19. L'incentivo è pari al 30% della spesa a fondo perduto. La spesa deve essere compresa tra un minimo di euro 15.000 e un massimo di euro 60.000. La scadenza è fissata al 5 luglio.



66 FORMAZIONE ETICA **DAL 1975**

Il Centro Formazione Wonderful opera nell'area dello sviluppo delle risorse umane attraverso la progettazione e realizzazione di corsi e percorsi formativi.

La nostra mission: porgere ad ogni persona gli strumenti che gli consentano di cogliere la grande opportunità di realizzazione di se stesso, al meglio delle proprie possibilità.



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)





NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

cultura della sicurezza alimentare

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

Dobbiamo sapere che la cultura della sicurezza alimentare e della qualità è una componente importante per la solidità nelle imprese. Aiuta a creare un sostenibile vantaggio competitivo perché una cultura robusta può meglio governare i rischi e anche aiutare ad adattarsi più facilmente a nuovi modelli di lavoro in contesti in rapida evoluzione senza precedenti come quelli attualmente in essere.

In data 3 marzo 2021 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Regolamento UE 2021/382, che modifica gli allegati del regolamento (CE) n. 852/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio sull'igiene dei prodotti alimentari per quanto riguarda la gestione degli allergeni alimentari, la ridistribuzione degli alimenti e la cultura della sicurezza alimentare.

In particolare, il regolamento apporta modifiche agli allegati I e II del regolamento CE 852/2004, sull'igiene dei prodotti alimentari

Le modifiche del regolamento risultano essere conformi e seguire l'approccio applicato nell'ultima revisione del Codex Alimentarius.

Tali adeguamenti dovevano essere stati effettuati dalle aziende a partire dal 24 marzo 2021. Tutte le parti chiamate in causa, rivenditori e produttori alimentari, con l'ingresso in vigore della nuova normativa si sono concentrati più

da vicino su questo aspetto in quanto la cultura può migliorare sia la produttività che la qualità della produzione, riducendo il ricambio dei dipendenti e fornendo una maggiore soddisfazione della clientela. Questo può tradursi in una riduzione degli sprechi e dei costi, in un miglioramento della sfera della reputazione e, in ultima analisi, raggiungere una maggiore redditività. Una buona cultura non esiste per caso. Fin dai primi passi, cioè definizione progettazione, è richiesto un duro lavoro. La cultura inoltre richiede costante attenzione: deve essere nutrita e adattata continuamente per essere rilevante in un'organizzazione.

Per far si che si raggiunga una ottima cultura della sicurezza alimentare i requisiti principali da rispettare sono:

Principalmente l'alta dirigenza deve essere coinvolta, risultare attiva e impegnata su questo tema.

- Necessita creare una strategia per la sicurezza alimentare che venga sostenuta da politiche chiare e ben comunicate. La strategia e le politiche devono ovviamente essere allineate alla priorità aziendale. Tutti i dipendenti devono comprendere il loro ruolo e l'importanza delle proprie pratiche. Questo vale anche per i fornitori tutti i portatori di interesse all'esterno dell'organizzazione.

- Ruoli e responsabilità dei dipendenti devono essere chiaramente definiti. Ciò consentirà loro di prendere decisioni, oltre a fornire KPI (key performance indicator) allineati alla strategia e alle priorità dell'azienda.
- Gestione, feedback e lavoro di squadra integrato e aperto. I dipendenti dovrebbero essere incoraggiati a fornire feedback, comprese le segnalazioni, attraverso meccanismi consolidati sapendo che non saranno incolpato ignorati. È importante che il senior management si assicuri che il middle management aderisca la stessa visione al fine di evitare che i messaggi giusti non vengono trasmessi al personale.

Passando all'analisi delle modifiche possiamo qui di seguito verificarle:

ALLEGATO I – PRODUZIONE PRIMARIA ALLERGENI ALIMENTARI

La prima modifica apportata al regolamento è legata alla questione degli **allergeni alimenta- ri**. Gli allergeni sono un aspetto divenuto fondamentale negli anni scorsi, che ha portato a
modifiche sostanziali nell'etichettatura, con il
Regolamento UE 1169/2011, e nella gestione
dei prodotti alimentari.

Uno studio dell'Autorità europea per la sicurezza alimentare del 2014 aveva concluso che tra il 3% e il 4% della popolazione soffra di allergie alimentari. Per quanto l'incidenza non sia preponderante, la gravità di questo problema, in alcuni casi, è altissima, poiché può portare a reazioni, anche di alto impatto e, nei casi peggiori, al decesso del soggetto. Anche per questa ragione, la gestione degli allergeni alimentari è divenuta fondamentale per garantire ai consumatori prodotti alimentari sicuri e idonei. La





NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

gestione degli allergeni non deve essere affrontata solo durante la parte produttiva della filiera, ma durante l'intero processo produttivo.

A tal proposito, nella parte A, sezione II, dell'allegato I, il Regolamento UE 2021/382 si è sentito in dovere di specificare la gestione degli allergeni nelle fasi di raccolta, trasporto e magazzinaggio durante la produzione primaria, inserendo il punto 5 bis, che recita:

«Le attrezzature, i veicoli e/o i contenitori utilizzati per la raccolta, il trasporto o il magazzinaggio di sostanze o prodotti che provocano allergie o intolleranze di cui all'allegato II del regolamento (UE) n. 1169/2011 non devono essere utilizzati per la raccolta, il trasporto o il magazzinaggio di alimenti che non contengono tali sostanze o prodotti a meno che tali attrezzature, veicoli e/o contenitori non siano stati puliti e controllati almeno per verificare l'assenza di eventuali residui visibili di tali sostanze o prodotti.»:

ALLEGATO II – REQUISITI GENERALI IN MATE-RIA DI IGIENE APPLICABILI A TUTTI GLI OPER-ATORI DEL SETTORE ALIMENTARE (DIVERSI DA QUELLI DI CUI ALL'ALLEGATO I)

INTRODUZIONE

Il regolamento UE 2021/382 modifica e sostituisce l'introduzione dell'allegato II del regolamento CE 852/2004, inserendo i riferimenti ai nuovi punti aggiunti nell'allegato, il punto V bis e il punto XI bis di cui parleremo nei successivi paragrafi.

PUNTO V BIS – RIDISTRIBUZIONE DEGLI ALI-MENTI

La Commissione europea ha promosso negli anni scorsi strategie di sostenibilità, con lo sco-





po di impattare positivamente il futuro dell'ambiente.

Uno dei principali approcci che caratterizzano il cosiddetto Green Deal europeo è la strategia Farm to Fork, dal produttore al consumatore. Tra i vari elementi considerati dal Green Deal, una menzione va fatta per lo spreco alimentare. La riduzione degli sprechi alimentari è un punto cruciale della strategia di sostenibilità e ha come cardine il recupero e la ridistribuzione delle eccedenze alimentari. Una possibile strada è quella delle donazioni alimentari che, tuttavia, devono essere gestite anche per quanto concerne l'igiene e la sicurezza alimentare.

A tal proposito, all'interno dell'allegato II, dopo il capitolo V, è stato inserito il capitolo V bis, che recita:

Gli operatori del settore alimentare possono ridistribuire alimenti a fini di donazione alimentare alle seguenti condizioni:

- gli operatori del settore alimentare devono verificare sistematicamente che gli alimenti sotto la loro responsabilità non siano dannosi per la salute e siano adatti al consumo umano conformemente all'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 178/2002. Se l'esito della verifica effettuata è soddisfacente, gli operatori del settore alimentare possono ridistribuire gli alimenti conformemente al punto 2:
- 1. per gli alimenti ai quali si applica una data di scadenza conformemente all'articolo 24 del regolamento (UE) n. 1169/2011, prima della scadenza di tale data;
- 2. per gli alimenti ai quali si applica un termine minimo di conservazione conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, lettera r), del regol-

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

amento (UE) n. 1169/2011, fino a tale data e successivamente: o

- 3. per gli alimenti per i quali non è richiesto un termine minimo di conservazione conformemente all'allegato X, punto 1, lettera d), del regolamento (UE) n. 1169/2011, in qualsiasi momento. Gli operatori del settore alimentare che manipolano gli alimenti di cui al punto 1 devono valutare se gli alimenti non siano dannosi per la salute e siano adatti al consumo umano tenendo conto almeno dei seguenti elementi:
- 4. il termine minimo di conservazione o la data di scadenza, assicurandosi che la durata di conservazione residua sia sufficiente per consentire la sicurezza della ridistribuzione e dell'uso da parte del consumatore finale;
- 5. l'integrità dell'imballaggio, se opportuno;
- 6. le **corrette condizioni di magazzinaggio e trasporto**, compresi i requisiti applicabili in materia di temperatura;
- 7. la data di congelamento conformemente all'allegato II, sezione IV, punto 2, lettera b), del regolamento (CE) n. 853/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio (norme specifiche in materia di igiene per gli alimenti di origine animale), se applicabile;
- 8. le condizioni organolettiche;
- 9. la garanzia di rintracciabilità conformemente al regolamento di esecuzione (UE) n. 931/2011 della Commissione (relativo ai requisiti di rintracciabilità fissati dal regolamento CE 178/2002 per gli alimenti di origine animale), nel caso di prodotti di origine animale.

Anche all'interno dell'allegato II, il Regolamen-

to UE 2021/382 inserisce il punto 9, relativo ai veicoli e/o contenitori utilizzati per la **gestione** delle sostanze che provocano allergie o intolleranze.

CULTURA DELLA SICUREZZA ALIMENTARE

L'ultima modifica apportata dal Regolamento UE 2021/382 riguarda la cultura della sicurezza alimentare.

L'argomento è, senza dubbio, attuale ed è stato esaminato e applicato sia dagli standard volontari di prodotto, sia dalla nuova revisione del Codex, di cui abbiamo già parlato. La cultura della sicurezza alimentare è necessaria affinché ogni attore della filiera comprenda l'importanza del proprio impegno a fornire alimenti salubri, sicuri e idonei.

Proprio per queste ragioni, dopo il capitolo XI è inserito il seguente capitolo XI bis:

CAPITOLO XI bis Cultura della sicurezza alimentare

- 1. Gli operatori del settore alimentare devono istituire e mantenere un'adeguata cultura della sicurezza alimentare, e fornire prove che la dimostrino, rispettando i requisiti seguenti:
- impegno da parte della dirigenza, conformemente al punto 2, e di tutti i dipendenti alla produzione e alla distribuzione sicure degli alimenti;
- ruolo guida nella produzione di alimenti sicuri e nel coinvolgimento di tutti i dipendenti in prassi di sicurezza alimentare;
- consapevolezza, da parte di tutti i dipendenti dell'impresa, dei pericoli per la sicurezza alimentare e dell'importanza della sicurezza e dell'igiene degli alimenti;



- comunicazione aperta e chiara tra tutti i dipendenti dell'impresa, nell'ambito di un'attività e tra attività consecutive, compresa la comunicazione di deviazioni e aspettative;
- disponibilità di risorse sufficienti per garantire la manipolazione sicura e igienica degli alimenti.
- 2. L'impegno da parte della dirigenza deve comprendere le azioni seguenti:
- garantire che i ruoli e le responsabilità siano chiaramente comunicati nell'ambito di ogni attività dell'impresa alimentare;
- mantenere l'integrità del sistema di igiene alimentare quando vengono pianificate e attuate modifiche:
- verificare che i controlli vengano eseguiti puntualmente e in maniera efficiente e che la documentazione sia aggiornata;
- garantire che il personale disponga di attività di formazione e di una supervisione adeguate;
- garantire la conformità con i pertinenti requisiti normativi;
- incoraggiare il costante miglioramento del sistema di gestione della sicurezza alimentare dell'impresa tenendo conto, ove opportuno, degli sviluppi scientifici e tecnologici e delle migliori prassi.
- 3. L'attuazione della cultura della sicurezza alimentare deve tenere conto della natura e delle dimensioni dell'impresa alimentare.».

In conclusione possiamo dire che la cultura della sicurezza alimentare da intendersi in termini di impegno della proprietà e della gestione a formare tutti i dipendenti, lavoratori e collaboratori risulta la condizione di base per prevenire tossinfezioni e food safety crisis.





L'ANGOLO SPORTIVO

ASCOLI CALCIO

Si riparte da mister Sottil



a cura di **Valerio Rosa**

Conclusa la stagione conquistando la salvezza con una giornata di anticipo, in casa Ascoli ci si è già messi al lavoro per iniziare a programmare il prossimo campionato: il 25° in serie B nei 123 anni di storia bianconera.

La società del Patron Massimo Pulcinelli vorrebbe evitare le sofferenze di quest'anno con un girone di andata pessimo che poi ha costretto a una rimonta con un rendimento da playoff di 1,56 punti a partita.

I bianconeri hanno chiuso la stagione con 44 punti in 38 partite (media 1.15), con 14 punti nel girone d'andata e ben 30 nel ritorno. Un ruolino con 11 vittorie (8 al "Del Duca" e 3 fuori casa), 11 pareggi (5 tra le mura amiche e 6 in trasferta) e 16 sconfitte (6 in casa e 10 lontano da via delle Zeppelle). Sono stati 37 i gol realizzati (18 in casa e 19 in trasferta) e 48 quelli subiti (19 al Del Duca, 29 fuori casa).

Il miglior marcatore in campionato è stato il bosniaco Riad Bajic con 12 centri (eguagliato

Daniele Cacia nel torneo cadetto 2016/2017), alle sue spalle Abdelhamid Sabiri con 8 reti, Federico Dionisi a quota 6 e poi con un gol a testa Raffaele Pucino, Dario Saric, Gianmarco Cangiano, Riccardo Brosco, Mirko Eramo, Marcel Buchel, Danilo Quaranta, Oliver Kragl, Soufiane Bidaoui, Michele Cavion e Nicola Mosti.

Sono stati 42 i calciatori utilizzati in 38 partite (l'ultimo a esordire a Verona il ventiduenne francese Gabriel Charpentier) e tre gli allenatori.

Mister Andrea Sottil ha totalizzato 24 presenze sulla panchina bianconera con un totale di 38 punti (media 1.58) con 10 successi, 8 pareggi e 6 sconfitte. Con questo rendimento da inizio stagione, l'Ascoli avrebbe raccolto 60 punti in 38 partite (una quota che potenzialmente avrebbe garantito il quinto posto finale in classifica). Male invece Valerio Bertotto (5 punti in 8 match) e soprattutto Mister Delio Rossi (1 solo punto in 6 gare), vera delusione di questa incredibile stagione bianconera.

Al momento sono due le novità.

L'addio del Direttore Sportivo Ciro Polito e la conferma di Mister Andrea Sottil che nel colloquio intercorso col Patron Massimo Pulcinelli si è detto orgoglioso di essere a capo del progetto Ascoli anche per la prossima stagione e ha rinnovato per sé e per lo staff la volontà di proseguire il rapporto con la più grande stima nei confronti del numero uno di Corso Vittorio Emanuele.





Il grande cuore rossoblu,

e l'immobiliarista Roberto Renzi salvano la samb dal baratro



a cura di **Alberto De Angelis**

Al Riviera delle Palme scende il Padova è la prima partita del fantasista argentino Ruben Botta, stella di diamante della Samb del cantante italo-argentino Domenico Serafino, la partita non ha storia con un classico 2 a 0 Nocciolini e Botta sconfiggono il Mantova, nell'infrasettimanale ospiti dell'Imolese pareggio 1-1 al rigore di Maxi Lopez risponde Polidori, il Modena con due gol di Spagnoli e Muroni alla fine del secondo tempo espugnano il Riviera, trasferta a reti bianco in tirolo e pareggio al Riviera con il Perugia e successivamente la Samb sempre al Riviera si aggiudica il derby con la Vis Pesaro (Lescano e Nocciolini) i marcatori, a Ravenna Botta su rigore porta in vantaggio i rossoblù ma in zona cesarini Ferretti pareggia.

Il Legnago grazie a un rigore di Luppi sfiora la vittoria in trasferta, Masini al 89' salva la Samb dalla sconfitta.

Ad Arezzo uno spumeggiante ed entusiasmante festival di gol un 3 a 2 regala la vittoria della Samb, per tre volte in vantaggio con Botta, Lescano e

D'Angelo e anche al Nereo Rocco di Trieste gli alabardati escono sconfitti grazie a un gol del rossoblù Lescano.

Beffa al Manuzzi Orogel di Cesena, la Samb è protagonista, ma al 91 Zecca regala la vittoria ai romagnoli. Nell'ultima partita del 2020 la dea bendata regala la vittoria della Samb con la Virtus Verona, con una punizione insidiosa di Angiulli che al 90 piega le mani del portiere veneto.

Il mese di gennaio vede la Samb espugnare Salò e battere con un punteggio quasi tennistico il Carpi per 5 a 1, nel mezzo il forte Padova espugna il Riviera meritatamente con una rete di Jelenic.

Nell'ultima di gennaio ancora la Samb corsara al Barbetti di Gubbio.

A febbraio inizia anche un altro campionato per la Samb, stipendi da pagare, fornitori non pagati etc....

la città entra ancora una volta a parlare non di calcio ma di debiti, decreti ingiuntivi ect mentre il calcio giocato vede una bruttissima Samb che pareggia in casa con il Fano e a Mantova e perde a Fermo, Modena e in casa con l'Imolese e Alto Adige subendo addirittura 7 gol in due partite.

Il 16 febbraio Domenico Serafino non è riuscito a pagare gli stipendi quindi la Samb rischia la penalizzazione, il presidente con vari comunicati stampa rasserena l'ambiente ma a parte lo stretto staff dirigenziale nessuno crede alle parole di Serafino. Montero e la squadra regalano alla città molto vicina anche economicamente ai giocatori, un buon marzo con 8 punti due pareggi e due vittorie che danno la garanzia matematica della permanenza

della Samb in serie C, risultato alla vigilia ritenuto insoddisfacente con le grosse problematiche finanziarie attuali è considerato un grosso risultato. La Samb termina il campionato al nono posto, nonostante la penalizzazione di 4 punti e perde la partita di play off con i cugini del Matelica.

Quindi il calcio giocato vede la Samb piazzata in zona playoff nell'altro fronte, i giocatori hanno chiesto la messa in mora della società e un gruppetto di creditori più volte minaccia un azione legale, qualche giornata prima di finire il campionato, il Tribunale di Ascoli Piceno dichiara fallita la Sambenedettese, Domenico Serafino e il suo consulente Massimo Collina tentano ogni azione, concordato in bianco, per non far fallire la Samb e l'amministrazione comunale revoca la concessione dello stadio e nomina una commissione politico tecnica per affrontare il problema Samb.

I curatori Pulcini, Zazzetta e Voltattorni si mette subito al lavoro per poter predisporre al più presto un'asta per poter vendere il titolo sportivo e permettere all'acquirente e alla città di mantenere la categoria.

La prima asta è stata indetta per il 19 maggio 2021 presso lo studio del Notaio Pietro Caserta , prezzo base d'asta euro 400000,00 viene presentata un'unica offerta di una società con il nome Sambenedettese , con sede legale a San Benedetto del Tronto amministrata dal sambenedettese Di Matteo noto commerciante di scarpe in via XX Settembre a San Benedetto del Tronto , sponsor dell'operazione il coreano Kim socio di Serafino nella Sudares la società che detiene il 100 per cento della Samb fallita. La domanda presenta delle criticità, non è allegato l'assegno circolare, si parla di una fotocopia di bonifico estero. I curatori chiedono e ottengono dal giudice un rinvio dell'asta al 24 maggio 2021.

Colpo di scena il giorno prima dell'asta Roberto Renzi, immobiliarista romano, con esperienze calcistiche con la Ternana e il Como, dichiara di voler partecipare all'asta e che ha un gruppo di partner impegnati nel settore delle costruzioni.

Tutto confermato ci sono due buste presentate la

Samb di Di Matteo, sponsorizzata da Kim tra l'altro arrivato a San Benedetto del Tronto e la Samb di Roberto Renzi, Il quale si aggiudica la Samb con over price di 140000,00 e diventa il proprietario della storica Samb, città e amministrazione tirano un sospiro di sollievo. Con grande impegno e volontà Renzi e i suoi collaboratori in pochissimo tempo riescono a risolvere tutte le problematiche economiche e tecniche per l'affiliazione della nuova società e l'aggiudicazione della categoria, il 10 giugno 2021 la FIGC sentito il parere della Covisoc assegna il titolo sportivo della fallita S.S. Sambendettese srl alla nuova A.S. Sambenedettese srl di Roberto Renzi per il prossimo campionato di serie C. La città è in festa, l'incubo è finito. la Samb rimane in C



teramo calcio. si pensa a domani. con quali prospettive?



a cura di **Rino Tancredi**

Una locuzione latina che recita: ut sementem feceris ita metes, si confeziona in maniera perfetta all'interrogativo che ha balenato nelle menti dei tifosi in questo anno.

Le correnti di pensiero sono state diverse, c'è chi asserisce che si è seminato raccogliendo poco, chi invece assicura che il seminato sia stato buono e ricco. Intanto il diavolo biancorosso per il secondo anno consecutivo è riuscito ad approdare nei play-off, anche se poi come nella passata stagione fatidico è risultato l'eliminazione al primo turno. Contro il Palermo a cui bastava anche il pareggio, Arrigoni e compagni erano chiamati a una impresa ardua, tanto che l'impresa non è riuscita. È stata comunque una stagione altalenante.

Prima parte di campionato in cui il Teramo sciorinava prestazioni vincenti e convincenti, da ergersi al secondo posto in classifica, tanto da far sognare i tifosi con voli pindarici che disegnavano ghirigori e arabeschi. Poi un netto calco nella seconda parte con sconfitte anche cocenti soprattutto con compagini ultime in classifica, che hanno rinfocolato critiche e tensioni. Le Cause? Sicuramente a detta di tutti una squadra monca. Cioè un organico a cui mancava un vero goleador, una punta per dirla in gergo in grado di metterla dentro. Avrebbe sicuramente fatto fare un salto di qualità e magari ottenere una posizione migliore nella griglia play-off. E, inoltre, come non puntare il dito sulle vicende societarie

in relazione agli accantonamenti seppur parziali dei vari Piacentini e Diakitè, puniti oltre misura per non avere firmato il rinnovo del contratto. che hanno minato e non poco la qualità della squadra che in certe gare ha dovuto sopperire alle importanti assenze. È naturalmente ovvio che c'è stato anche di buono. Come non spostare il focus sulla figura dell'allenatore Paci, il quale chiamato alla sua prima esperienza tra i professionisti, ha saputo condurre la navicella biancorossa con buona destrezza, tanto che il suo lavoro è stato apprezzato in categorie superiore, non ultima notizia la sua imminente firma con la compagine di serie B il Pordenone. Per onestà di racconto anche per il tecnico non è stata una stagione rose e fiori.

Più di una volta è stato sul banco degli imputati, tanto che da più parti se ne chiedeva l'esonero. Ma si sa, è notorio, nel calcio quando le cose vanno male le critiche colpiscono tutti maggiormente la guida tecnica. Dimenticando, in un batter di ciglia, quello che di buono e positivo si è conseguito. Ora è giunto il momento di voltare pagina e pensare alle prossime imminenti scadenze, cosi come pensare ai contratti dei giocatori e del DS in scadenza e, del nuovo allenatore, qualora Paci andrà via e non ultima alla iscrizione al campionato. La società da par suo come ahimè avviene ogni anno, tiene sulle corde il tifoso.

Le ultime esternazione del patron lachini, destano qualche timore.

Si continua a sfogliare la margherita, resto o non resto, sono disposto a cedere la società a chi me l'ha chiede, ho bisogno di qualcuno che mi dia una mano, perché da solo non è più possibile. Tutte dichiarazioni, comunque lecite, ma che al tifoso alimenta preoccupazione e ansia. Intanto un barlume di speranza si intravede. Dalla sponda adriatica marchigiana, si vocifera con insistenza che il Kim Dae Jung, dopo aver perso all'asta, l'acquisizione della Sambenedettese, sia interessato all'acquisto di quote della Teramo Calcio. Fonti dichiarano che un colloquio privato tra il Presidente Iachini e il Coreano, ci sia già stato, anche se poi la società ha smentito, così come regna il silenzio assoluto dietro ad altro interessamento di un imprenditore romano. Come si evince, sono giorni importanti, che richiedono pazienza e momento necessario. I tempi non saranno rapidi ma neanche lunghi. Prima o poi il Presidente qualcosa dovrà pur dire.

Fermana Calcio Budget ridotto ma rotta ben salda



a cura di **Paolo Gaudenzi**

Al momento della resa dei conti stagionale la Fermana non si è smentita, avendo tenuto ancora una volta fede al proprio DNA sportivo e societario. Budget ridotto rispetto ad altre piazze altisonanti della categoria, ma rotta mantenuta ben salda anche al termine del torneo 2020/21. Il primo lustro del ciclo di Serie C si è chiuso infatti con l'aver coerentemente rispettato, ancora una volta, i programmi stilati a monte, vale a dire con la salvezza centrata sia sul campo di gara che presso i consuntivi di bilancio transitati sopra le scrivanie gialloblù. Numeri sani che ora permettono, mantenendo la linea vettoriale del sano passo commisurato alla gamba, di pianificare in tutta serenità la stagione ventura. Una pagella del metaforico anno scolastico che a valle brilla di luce propria, anche se in sede analitica vanno certamente richiamate alcune considerazioni. Dal fondo di gioco è infatti finito in archivio un campionato a due velocità iniziato con la conferma di mister Mauro Antonioli ma non con alcuni dei suoi pezzi pregiati, appartenenti cioè alla rosa che nei mesi pregressi avevano permesso al tecnico romagnolo di ottenere la permanenza in C (stagione poi interrotta sul più bello con l'arrivo della pandemia) cavalcando il credo calcistico personale, vale a dire la costruzione di trame di gioco in bello stile. Squadra rimodulata, in estate composta da interpreti dimostratisi a conti fatti non adeguati per caratteristiche al profilo tattico chiesto da Antonioli. Approccio di torneo inevitabilmente a tinte fosche, fino al ritorno (dopo dieci anni) di Giovanni Cornacchini

consequenza? Il reset nella mentalità filosofica dell'undici canarino a richiamare elementi, solidi elementi noti dalle parti del Girfalco, vedi la metaforica nota a piè di pagina su Flavio Destro. Fermana articolata quindi in due linee strette e corte, pronte a rilanciare l'azione di rimessa su un tandem di punte. Il tutto al netto di un regista pensante a centrocampo e sacrificando per giunta le affilate doti di implacabile finalizzatore di Samuele Neglia, spostato gioco forza sull'esterno mancino alto in assenza di un laterale sinistro di ruolo. Pedine che, come ricordato. seppur a sottolineare la costruzione di una rosa a palesare evidenti lacune ha comunque riportato oggettiva ragione alla società di patron Maurizio Vecchiola, per come più volte narrato a centrare una salvezza comoda e anzi con l'accarezzamento del sogno playoff affiorato a ridosso dei titoli di coda. Spareggi con sbocco in cadetteria che oggettivamente avrebbero di certo e razionalmente rappresentato un traguardo oltre le naturali dimensioni fermane (se non fosse stato per l'infortunio capitato a Cognigni e il cambio nella composizione delle caratteristiche del tandem d'attacco). E ora, transitato da settimane l'ultimo giorno di scuola, lo squardo diretto al futuro. Mister Cornacchini e la firma sul prolungamento del rapporto sembrano sempre più distanti con "quei venti giorni" richiesti dal tecnico a risuonare come più di un dubbio sul proseguimento del binomio tra sodalizio e timoniere. Nel mentre la coppia Fabio Conti e Massimo Andreatini tolgono di continuo i petali della margherita valutando i profili delle alternative al Condor fanese per il nuovo inizio delle ostilità sul campo. Pasquale Catalano, il suggestivo ritorno di Stefano Protti (attaccante all'ombra del Girfalco a metà anni '90), così come dell'ex difensore Vincenzo Maiuri (tra i difensori protagonisti della scalata in B nel 1998) i nomi della prima ora per la panchina gialloblù, elementi ai quali nei giorni scorsi si sono aggiunti i ragionamenti in orbita Maurizio Domizzi, verso l'ex campione del Mondo del 2006 Alberto Gilardino e in ultimo su Carmine Gautieri.

alla guida del collettivo gialloblù. La prima



Gli spazi pubblicitari DI COMMERNEWS

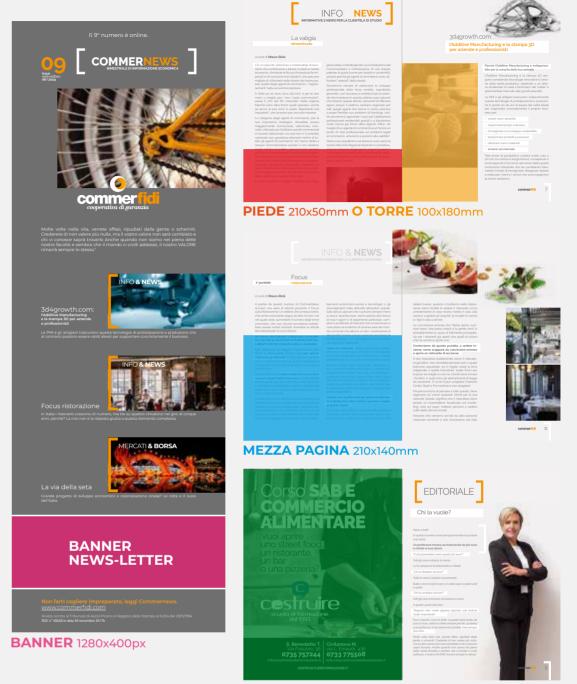
CommerNews, edito da CommerFidi, è il bimestrale online di informazione economica e approfondimento sulla realtà finanziaria locale. Il magazine ha un raggio di azione territoriale che interessa l'area compresa tra la provincia di Ancona e quella di Pescara. La rivista si rivolge ai commercialisti e 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 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 pubbliredazionali e spazi pubblicitari di diversi formati, oltre a banner dedicati inseriti in posizione strategica sulla newsletter.

- [-] 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**



PAGINA 210x280mm

Commerfidi, in accordo con l'agenzia di comunicazione **A·THA**, 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
- [-] piedino o torre € 200
- [-] mezza pagina € 350
- [-] 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 info@commerfidi.com