

05

issue
web edition
06/2018

[COMMERNEWS]

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

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



commerfidi
cooperativa di garanzia

MasterClass

LUCA CINALLI

13/09/2018

Via Pasubio, 36 - San Benedetto del Tronto
0735.757244 - info@centrostudieformazione.it

WWW.CENTROSTUDIEFORMAZIONE.IT

sommario

EDITORIALE

7

7 · Giovinezza di spirito e di cuore

INFO & NEWS

7

11 · Addio scheda carburante

11 · La nuova privacy

MERCATI & BORSA

11

11 · Verso la fine del Quantitative Easing

11 · La riforma della riforma del credito

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

13

13 · Scadenziario agevolazioni finanziarie per le imprese

15 · Aprire un ristorante

19 · Agevolazioni dalla Regione Marche

IL TERRITORIO

29

29 · Incontriamo Alessio, Luca e Matteo di Senduccheri

L'ANGOLO SPORTIVO

30

35 · Ascoli Picchio calcio

37 · Sambenedettese calcio

38 · Teramo calcio

39 · Fermana calcio

[EDITORIALE]

Giovinezza di spirito e di cuore

a cura di **Mascia Mancini**

Qualche giorno fa mi è capitato di imbattermi in un messaggio scritto su una grande pietra in un parco. Il messaggio è di Albert Sabin, colui che sviluppò il vaccino antipolio. Mi sono fermata un attimo a riflettere.

Leggendolo, mi è sembrato perfetto per questo editoriale perché viviamo nell'epoca dell'accelerazione e "presto è già tardi". Nel nuovo villaggio globale siamo bombardati da flussi immensi di dati, fiumi in piena che ci raggiungono ovunque, attraverso terminali tascabili, per ora, ma che un domani non molto lontano potremmo avere sotto pelle. Rischiamo davvero di affogare.

Così, quotidianamente, siamo spinti a fare sempre più cose, sempre meglio e sempre più velocemente. Questo rende la nostra vita molto più complessa, a volte facendoci perdere di vista gli obiettivi fondamentali.

Poi, fortuitamente, ti trovi davanti a dei pensieri scritti che ti fanno pensare al vero senso dell'esistenza... e tutto si fa più chiaro.

"La giovinezza non è un periodo della vita, è uno stato d'animo che consiste in una certa forma della volontà, in una forza emotiva; nel prevalere dell'audacia sulla timidezza ... e della sete dell'avventura sull'amore delle comodità.

*Non si invecchia
per il semplice fatto di aver vissuto un certo numero di
anni,
ma solo quando si abbandona il proprio ideale.
Se gli anni tracciano i loro solchi sul corpo,
la rinuncia all'entusiasmo li traccia sull'anima.
La noia, il dubbio, la mancanza di sicurezza, il timore
e la sfiducia,
sono lunghi anni che fanno chinare il capo
e conducono lo spirito alla morte.*

*Essere giovani significa conservare a sessanta o sedici
anni
l'amore del meraviglioso,
lo stupore per cose sfavillanti e per i pensieri luminosi
la sfida intrepida lanciata agli avvenimenti,
il desiderio insaziabile del fanciullo per tutto ciò che è
nuovo,
il senso del lato piacevole e lieto dell'esistenza.*

*Resterete giovani finché il vostro cuore saprà ricevere
i messaggi di bellezza, di audacia, di coraggio,
di grandezza e di forza che vi giungono dalla terra,
da un uomo o dall'infinito.*

*Quando tutte le fibre del vostro cuore si saranno
spezzate
e su di esse si saranno accumulati
le nevi del pessimismo e il ghiaccio del cinismo,
è solo allora che diverrete vecchi.*



ADDIO SCHEDA CARBURANTE

Fattura elettronica carburante: cosa cambia dal 1° luglio 2018

a cura di **Mascia Mancini**

Dal 1° luglio 2018, salvo proroghe, sarà in vigore l'obbligo di pagamento tracciabile per l'acquisto dei carburanti (benzina, gas, gasolio, ecc.) ai fini della detraibilità dell'IVA e della deducibilità dei costi. Addio, quindi, alla scheda carburante per poter "scaricare" il relativo costo; sarà, inoltre, obbligatorio effettuare i pagamenti con carte di credito/debito, bancomat, carte prepagate, bonifici o altri strumenti tracciabili a fronte di una fatturazione elettronica. Novità importante è proprio la data di applicazione, anticipata rispetto al 2019, prevista per tutti gli altri settori. Questo ha scatenato non poche proteste e scioperi da parte dei benzinai, oltre a forti richieste di proroga. Il Governo Di Maio – Salvini ha annunciato di aver preso coscienza di queste richieste e che, con molta probabilità, accorderà la proroga al 2019.

In questi mesi è, in ogni caso, partita la procedura di addio della scheda carburante e il lancio della relativa fatturazione elettronica. Partendo dal provvedimento n. 73203 del 4 aprile 2018, da parte dell'Agenzia delle Entrate, approfondiamo la nuova normativa cercando di capire come funzionerà il pagamento con la e-fattura dei carburanti, come si potrà scaricare il relativo costo e come detrarre l'IVA. La normativa è valida anche per gli autotrasportatori in merito al carburante agricolo, al metano e, in generale, a tutti i rifornimenti deducibili o detraibili.

La legge di bilancio 2018, n.205 del 27 dicembre 2017, ha introdotto, tra l'altro, sempre con decorrenza 1° luglio 2018, una serie di limitazioni alla detraibilità dell'imposta sul valore aggiunto (cfr. art. 1, comma 923) relativa all'acquisto di carburanti e lubrificanti destinati ad aeromobili, natanti da diporto e veicoli stradali a motore, subordinando le stesse all'utilizzo di forme di pagamento qualificato.

Addio al contante

Il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate dispone che "in applicazione dell'articolo 19-bis1, comma 1, lettera d, del DPR 633/72, ai fini della detrazione dell'IVA relativa alle spese per l'acquisto di carburanti e lubrificanti, si considerano idonei a provare l'avvenuta effettuazione delle operazioni i seguenti mezzi di pagamento:

- Assegni bancari e postali, circolari e non, nonché i vaglia cambiari e postali;
- Bonifici bancari e postali;
- Addebito diretto in conto corrente;
- Carte di credito;
- Carte di debito/bancomat;
- Carte prepagate
- Tutti gli altri strumenti disponibili di pagamento elettronico, che consentano anche l'addebito in conto corrente.

Vediamo nel dettaglio cosa stabilisce l'articolo 19-bis1, comma 1, lettera d, del DPR 633/72:

"l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di carburanti e lubrificanti destinati ad aeromobili, natanti da diporto e veicoli stradali a motore, nonché alle prestazioni di cui al terzo comma dell'articolo 16 e alle prestazioni di custodia, manu-

tenzione, riparazione e impiego, compreso il transito stradale, dei beni stessi, è ammessa in detrazione nella stessa misura in cui è ammessa in detrazione l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di detti aeromobili, natanti e veicoli stradali a motore. L'avvenuta effettuazione dell'operazione deve essere provata dal pagamento mediante carte di credito, carte di debito o carte prepagate emesse da operatori finanziari soggetti all'obbligo di comunicazione previsto dall'articolo 7, sesto comma, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 605, o da altro mezzo ritenuto parimenti idoneo individuato con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate".

Possiamo quindi affermare che **per l'acquisto o l'importazione di carburanti e lubrificanti sono valide tutte le forme di pagamento tranne l'utilizzo di denaro contante, sia per la detraibilità dell'IVA sia per la deducibilità del costo.**

Secondo quanto stabilito dalla Legge di Bilancio 2018, l'obbligo di pagare gli acquisti di carburanti e lubrificanti con strumenti di pagamento diversi dal denaro contante entrerà in vigore per le operazioni effettuate dal 1° luglio 2018 e riguarderà solo i soggetti IVA, in quanto interessati a detrarre l'imposta e dedurre le spese derivanti dall'acquisto del carburante.

Carte carburanti e buoni benzina

Dal provvedimento dell'Agenzia delle Entrate si chiarisce, inoltre, che le regole di pagamento appena descritte da utilizzare per poter "scaricare" il costo dei carburanti e la relativa IVA troveranno applicazione anche nelle ipotesi in cui, sulla base di specifici accordi, il pagamento avvenga in un momento diverso rispetto alla cessione. Si tratta, ad esempio, delle carte utilizzate nei contratti cosiddetti di "netting", laddove il gestore dell'impianto di distribuzione si obbliga verso la società petrolifera a effettuare cessioni periodiche o continuative in favore dell'utente e l'utente, dal canto suo,



INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO



utilizza per il prelievo un sistema di tessere magnetiche rilasciate direttamente dalla società petrolifera (si vedano, a riguardo, le circolari n. 205/e del 12 agosto 1998 e n. 42/E del 9 novembre 2012).

Inoltre, sempre leggendo il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate relativo alle schede carburante 2018, si legge che per l'acquisto dei carburanti restano anche valide le carte (ricaricabili e non) e i buoni che permettono alle imprese ai professionisti di acquistare esclusivamente i carburanti e i lubrificanti con medesima aliquota IVA quando la cessione/ricarica è documentata dalla fattura elettronica di cui all'articolo 1, comma 917, della legge n. 205 del 2017.

L'uso di questi strumenti è possibile solo se i pagamenti vengono effettuati con uno degli strumenti di pagamento ammessi dal provvedimento tranne il denaro contante, come sopra specificato.

La normativa fino al 30 giugno

Come già accennato, dal 1° luglio 2018 verranno modificate la disciplina e le regole relative all'acquisto dei carburanti e alla tenuta delle relative schede.

Fino al 30 giugno, in base all'art. 1 del DPR 444/97 la corretta documentazione dell'acquisto di carburante, in base al comma 1, prevedeva che "gli acquisti di carburante per autotrazione effettuati presso gli impianti stradali di distribuzione da parte di soggetti all'imposta sul valore aggiunto risultano da apposite annotazioni eseguite, nei termini e con le modalità stabiliti nei successivi articoli, in una apposita scheda conforme al modello allegato (scheda carburante ndr); successivamente, il comma 3-bis stabilisce che "in deroga a quanto stabilito al comma 1, i soggetti all'imposta sul valore aggiunto che effettuano gli acquisti di carburante esclusi-

ADDIO SCHEDA CARBURANTE

Fattura elettronica carburante: cosa cambia dal 1° luglio 2018

sivamente mediante carte di credito, carte di debito o carte prepagate emesse da operatori finanziari soggetti all'obbligo di comunicazione previsto dall'articolo 7, sesto comma, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 605, non sono soggetti all'obbligo di tenuta della scheda carburante previsto dal presente regolamento".

Quindi, per la deduzione del costo e dell'IVA, i contribuenti possono scegliere fino al 30 giugno 2018 tra:

- La tenuta delle schede carburante con la quale i pagamenti potevano essere effettuati utilizzando qualsiasi modalità, tranne i pagamenti in contanti;
- Il pagamento esclusivamente mediante l'uso di carte di credito, carte di debito o carte prepagate che esentava dalla tenuta delle schede carburante.

Normativa fatturazione elettronica carburante 2018

Dal 1° luglio 2018, le modalità sopra elencate, alternative tra loro, non potranno più essere utilizzate e la normativa di riferimento da utilizzare in relazione all'acquisto dei carburanti e dei lubrificanti sarà quella contenuta negli artt. 19 bis1 e 22 del DPR n. 633/72.

Analizzando separatamente tali articoli, troviamo che il primo stabilisce che "l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di carburanti e lubrificanti destinati ad aeromobili, natanti da diporto e veicoli stradali a motore, nonché alle prestazioni di cui al terzo comma dell'articolo 16 e alle prestazioni di custodia, manutenzione, riparazione e impiego, compreso il transito stradale, dei beni stessi, è ammessa in detrazione nella stessa misura in cui è ammessa in detrazione l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di detti aeromobili, natanti e veicoli stradali a motore. L'avvenuta effettuazione dell'operazione deve essere provata dal pagamento mediante carte di credito, carte di debito o carte pre-

pagate emesse da operatori finanziari soggetti all'obbligo di comunicazione previsto dall'articolo 7, sesto comma, del decreto del Presidente della Repubblica del 29 settembre 1973, n. 605, o da altro mezzo ritenuto parimenti idoneo individuato con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate".

L'art. 22, disciplinante il commercio al minuto stabilisce, inoltre, che "gli imprenditori che acquistano beni che formano oggetto dell'attività propria dell'impresa da commercianti al minuto ai quali è consentita l'emissione della fattura sono obbligati a richiederla. Gli acquisti di carburante per autotrazione effettuati presso gli impianti stradali di distribuzione da parte di soggetti passivi dell'imposta sul valore aggiunto devono essere documentati con la fattura elettronica".

Alla lettura di tali articoli appare chiaro che per poter detrarre l'IVA relativa all'acquisto di carburante i soggetti passivi IVA dovranno necessariamente:

- Richiedere la fattura elettronica;
- Effettuare il pagamento tramite bonifico bancario o postale, assegni, addebito diretto in conto corrente, oltre naturalmente alle carte di credito, al bancomat e alle carte prepagate e cioè mediante una delle modalità di pagamento previste nel provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n. 73203/2018.

Attenzione: per poter detrarre correttamente l'IVA, tali condizioni devono verificarsi entrambe e non sono più alternative tra di loro come, invece, accadeva in passato.

PRIVACY: Con il GDPR cambiamenti dal 25 maggio 2018



PRIVACY: dal 25 maggio 2018 è in vigore il GDPR, il nuovo Regolamento UE sulla privacy che ha introdotto importanti novità per professionisti e imprese nell'ambito delle regole sul trattamento dei dati personali. In caso di violazione delle nuove regole saranno imposte pesanti sanzioni amministrative e penali.

Non mancano dubbi, incertezze e problemi di carattere formale e operativo: cosa far per adeguarsi al GDPR, cosa cambia e quali sono le novità introdotte per tutelare i consumatori?

Particolare attenzione è rivolta alle sanzioni previste dal testo del nuovo regolamento che potranno arrivare fino a **20 milioni di euro o al 4% del fatturato annuo**. La situazione non è ancora chiara: il decreto di adeguamento dell'Italia al GDPR è in ritardo ma, nonostante ciò, la Guardia di Finanza ha dichiarato che i controlli saranno avviati tempestivamente.

Facciamo un po' di chiarezza su questo **GDPR**, *General Data Protection Regulation*. Con questo nuovo regolamento, l'Unione Europea ha voluto introdurre nuove regole in materia di **protezione delle persone fisiche** in merito al **trattamento dei dati personali** e alla libera circolazione degli stessi.

a cura di **Mascia Mancini**

Le **novità** principali riguardano le regole su tale **trattamento** che non potrà essere illimitato nel tempo ma funzionale al motivo per il quale i dati sono stati raccolti. Il **consenso** del consumatore/cliente, inoltre, dovrà essere esplicito e le modalità di utilizzo dei dati dovranno essere spiegate in modo chiaro e semplice.

Il Garante per la privacy ha pubblicato una breve guida per spiegare cosa cambia con il nuovo regolamento UE.

Cosa cambia dal 25 maggio 2018

Le novità introdotte riguardano maggiori tutele per i consumatori e maggiori responsabilità per le imprese.

Il giorno in cui il **nuovo regolamento privacy 2018** è diventato pienamente operativo si è svolto a Roma il **Privacy Day Forum** durante il quale sono stati forniti alcuni interessanti dettagli sulle novità previste dal GDPR.

L'aspetto su cui si sono soffermati maggiormente gli esperti di settore è stato il **profilo sanzionatorio**, sottolineando le incertezze dovute ai ritardi nell'approvazione del decreto legislativo, all'interno del quale dovranno essere chiarite le modalità di applicazione delle stesse.

Il GDPR stabilisce soltanto le **sanzioni massime** applicabili a imprese e professionisti; il regolamento privacy 2018 prevede che, in caso di mancato adempimento degli obblighi previsti, le stesse saranno ispirate ai principi di effettività, proporzionalità e dissuasività.

Marco Menegazzo, Comandante del Nucleo Speciale Privacy della Guardia di Finanza, ha spiegato che le sanzioni saranno applicate dall'Autorità Garante sulla base degli elementi raccolti durante le ispezioni.

Gli adempimenti obbligatori

Nello specifico, il Comandante del Nucleo Speciale Privacy della Guardia di Finanza ha chiarito che le **ispezioni** partiranno da subito per quanto riguarda gli **adempimenti obbligatori e fondamentali** per l'adeguamento al GDPR.

Vediamo i passi principali:

- **Nomina del DPO**, il responsabile della protezione dati;
- Controlli sulle misure previste in caso di **data breach**, da intendere non come situazioni estreme ma come tutti quei casi di perdita accidentale e occasionale di dati, come il furto di un PC, di un hard-disk;
- **Registro dei trattamenti**: sarà la base dell'attività ispettiva, il punto di partenza per la Guardia di Finanza per valutare le misure messe in atto per la tutela della privacy.

Alla base dei nuovi controlli vi è la capacità per l'impresa o per il professionista di saper **rendere conto delle valutazioni fatte**. In tal senso sarà centrale il ruolo del DPO, il responsabile della protezione dati mentre non è stato chiarito come

INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

saranno i controlli sulla privacy nelle PMI in cui non è obbligatoria la nomina.

Alla luce dei chiarimenti forniti, cerchiamo di capire alcune delle principali **novità** che riguarderanno anche le PMI.

1. Informativa

Tra le principali novità del nuovo regolamento UE sulla privacy vi sono le nuove regole in materia di **informativa e consenso**: dovrà essere chiara e di facile comprensione e per far ciò si potranno usare delle icone, che tuttavia dovranno essere uguali in tutta Europa.

Prendiamo, ad esempio, il caso di un'agenzia di viaggi: l'informativa al trattamento dei dati dovrà spiegare in maniera semplice e con un linguaggio di facile comprensione come saranno utilizzati i dati e per quanto tempo saranno conservati nelle banche dati. Se tali dati saranno utilizzati con finalità di marketing, ovvero qualora dovranno essere condivisi con altre aziende che si occupano del settore viaggi e tempo libero, nell'informativa privacy dovrà essere indicato ai clienti in maniera esplicita che i propri dati potrebbero essere trasferiti a terzi per finalità di marketing. Nel caso di mancato consenso, l'agenzia viaggi non potrà comunicare i dati dell'azienda stessa.

2. Consenso

Il **consenso** al trattamento dei dati personali dovrà continuare a essere **preventivo e inequivocabile**. Quel che cambia è la modalità per esprimerlo: non varrà mai la regola dei chi tace

acconsente; il consenso dovrà essere esplicito e mai basato ponendo all'interessato una serie di opzioni già selezionate.

Se l'azienda, negli anni precedenti, ha raccolto il consenso dei propri clienti utilizzando il sistema delle caselle precompilate, ora dovrà chiedere ai clienti già "consenzienti" l'autorizzazione al trattamento dei dati utilizzando le nuove modalità previste dal GDPR.

Il consumatore potrà **revocare il proprio consenso** in ogni momento e l'azienda sarà obbligata a cancellare tutti i dati raccolti.

Il nuovo regolamento sulla privacy, inoltre, prevede modifiche anche alle modalità di raccolta del consenso in caso di **minori**, per la fruizione di servizi su internet e social media: per chi ha meno di 16 anni sarà necessario il consenso al trattamento dei genitori o di chi esercita la potestà genitoriale.

3. Portabilità dei dati

Una novità che interesserà soprattutto i consumatori che, secondo quanto previsto dal regolamento privacy, consentirà a partire dal 25 maggio 2018, di richiedere il **trasferimento dei propri dati personali** da un titolare del trattamento ad un altro. Si potrà, ad esempio, cambiare il provider di posta elettronica senza perdere i contatti e i messaggi salvati, come accade in caso del cambio di gestore dell'energia.

4. Diritto all'oblio e conservazione limitata

In merito al **diritto all'oblio**, il consumatore potrà richiedere la **cancellazione dei propri dati per-**

PRIVACY: Con il GDPR cambiamenti dal 25 maggio 2018

sonali online se i dati sono trattati solo sulla base del consenso, se non sono più necessari per gli scopi rispetto ai quali sono stati raccolti, se sono trattati illecitamente o se l'interessato si oppone legittimamente al loro trattamento.

Tipico esempio è il caso di richiesta di cancellazione di un **articolo pubblicato su internet**. Il diritto all'oblio sarà escluso qualora si tratti di informazioni di interesse generale o siano necessari per finalità storiche, statistiche o scientifiche.

Al diritto all'oblio si collega anche un'ulteriore novità prevista dal GDPR: la conservazione dei dati non potrà essere illimitata ma la durata del trattamento dovrà essere collegata alla finalità per la quale è stato richiesto il consenso.

Ad esempio, un'azienda che si occupa di selezione del personale e che richiede il consenso al trattamento dei dati relativi ai curriculum trasmessi, potrà conservare gli stessi per un periodo proporzionato all'attività di ricerca del personale nel medio e lungo termine.

5. Violazione dei dati personali

In caso di violazione, il cosiddetto **data breach**, il titolare del trattamento dei dati è tenuto a darne comunicazione all'Autorità Garante. Se la violazione dei dati rappresenta una minaccia per i diritti e le libertà delle persone, il titolare dovrà informare in modo chiaro, semplice e immediato anche tutti gli interessati e offrire indicazioni su come intende limitare le possibili conseguenze negative.

Un esempio pertinente è quello di un'azienda che si occupa di **servizi di archiviazione in cloud**. In questo caso sarà necessario prima notificare la violazione dei dati al cliente e questo, in quanto titolare, dovrà darne comunicazione agli interessati e informare il Garante.

CHI È IL DPO E QUANDO DEVE ESSERE NOMINATO

Tra le novità introdotte dal GDPR vi è il **DPO** (Data Protection Officer – Responsabile della protezione dei dati), la figura definita come l'alleato nella tutela dei dati del cliente.

Le **funzioni** del DPO, e i casi in cui deve essere nominato, sono contenute all'interno del Regolamento sulla Privacy. L'istituzione di tale figura è necessaria nei seguenti casi:

- Quando il trattamento è effettuato da un'autorità pubblica o da un organismo pubblico, ad eccezione delle autorità giurisdizionali quando esercitano le loro funzioni giurisdizionali;
- Quando le attività principali del Titolare del trattamento o del Responsabile del trattamento consistono in trattamenti che, per loro natura, ambito di applicazione e/o finalità, richiedono il monitoraggio regolare e sistematico degli interessati su larga scala;
- Quando le attività principali del Titolare del trattamento o del Responsabile del trattamento consistono nel suddetto trattamento, su larga scala, di categorie particolari di dati personali di cui all'articolo 9 o di dati relativi a condanne penali e a reati di cui all'articolo 10.

INFO & NEWS

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

Il **Responsabile della protezione dei dati** potrà essere nominato internamente o esternamente all'azienda e dovrà essere dotato di competenze giuridiche, informatiche, di gestione del rischio e analisi dei processi.

Il suo compito sarà quello di gestire il trattamento dei dati raccolti dall'azienda, nella rispetto della normativa sulla privacy.

I soggetti pubblici e privati dovranno **comunicare al Garante il nome del DPO** qualora designato; questo perché, sulla base dell'articolo 39, paragrafo 1, lettera e) del Regolamento, il Responsabile della Protezione dei Dati funge da punto di contatto fra il singolo ente o azienda e il Garante.

Sul sito www.garanteprivacy.it è disponibile una procedura online per la comunicazione del nominativo.

PMI ESONERATE DALL'OBBLIGO DI TENUTA DEL REGISTRO DEI TRATTAMENTI

Il nuovo regolamento sulla privacy introduce l'obbligo di tenuta del **registro dei trattamenti**. Si tratta di un documento all'interno del quale bisognerà indicare le caratteristiche del titolare e del responsabile del trattamento: potrà essere utilizzato a fini di controllo ma serve soprattutto all'impresa come strumento di valutazione delle attività poste in essere.

L'obbligo di tenuta del registri riguarda tutti i titolari e i responsabili del trattamento dei dati personali, con l'esclusione delle **PMI con meno di 250 dipendenti**.

L'**obbligo**, tuttavia, si estende anche alle piccole e medie imprese qualora il trattamento dei dati si configuri come un rischio per i diritti e le libertà dell'interessato, qualora il trattamento non sia occasionale o se riguardi particolari tipologie di dati.



Quando **PASSIONE** **E PROFESSIONE** si incontrano

- Social media marketing
- Content manager
- Digital PR
- Food photography
- Food blogger


costruire
scuola di formazione dal 1993

2da EDIZIONE

MASTER IN COMUNICAZIONE ENOGASTRONOMICA

05
novembre

SEDE
S. Benedetto T.
0735/757244

info@centrostudieformazione.it
centrostudieformazione.it



MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

Verso la fine Del quantitative easing

Cos'è il QE?

Il QE, Quantitative Easing, è uno strumento non convenzionale di politica monetaria espansiva usato dalle banche centrali per stimolare la crescita economica attraverso il rialzo e il ribasso dei tassi di interesse, con lo scopo di orientare l'offerta di credito e i mercati finanziari. La BCE ha avviato questo strumento nel marzo del 2015 per contrastare i timori di deflazioni e per accelerare l'uscita dalla grande crisi dell'Eurozona.

Cosa succederà da oggi fino a dicembre

Il QE terminerà a partire dal prossimo gennaio. Lo strumento ha garantito il mantenimento di tassi bassi sui titoli di Stato e ha avuto un conseguente beneficio per le casse pubbliche risparmiando miliardi di spese per interessi; ci si avvia, ora, alla chiusura e l'Italia dovrà fare mano a mano i conti con il mercato per vendere il suo debito.

Il consiglio direttivo della Banca Centrale si è riunito a Riga, in Lettonia, il 14 giugno 2018; in questa occasione ha deciso di ridurre gli acquisti di titoli di Stato fatti attraverso il QE da 30 a 15 miliardi al mese da ottobre a dicembre. Allo stesso tempo, però, la BCE continuerà a reinvestire il capitale dei bond acquistati che giungono a scadenza dopo la fine degli acquisti netti e, comunque, per tutto il tempo necessario per mantenere condizioni di liquidità favorevoli e un ampio grado di accomodamento monetario. In poche parole, reinvestirà i soldi che le verranno restituiti dagli Stati alla scadenza delle obbligazioni comprate per sottoscrivere altre obbligazioni.

a cura di **Matteo Giacomelli**

In termini pratici, il rallentamento del QE significa che il mercato dovrà assorbire quote maggiori di titoli di Stato. Nel 2016 la BCE ha acquistato sul mercato secondario il 45% delle nuove emissioni a medio e lungo termine; secondo l'autorità dei conti pubblici, questo tasso scenderà al 24% nel 2018 per poi arrivare al 9,5% nel 2019. Questo significa che l'Italia dovrà rifinanziare il suo debito a medio e lungo termine facendo leva sui privati: dovranno sottoscrivere 201 miliardi nel 2019.

Cosa accadrà ai tassi di riferimento

Il Consiglio direttivo ritiene che i tassi di interesse di riferimento della BCE rimangano su livelli pari a quelli attuali per un periodo di tempo prolungato e ben oltre l'orizzonte degli acquisti netti di attività. C'è, però, chi prevede che il tasso delle "deposit facilities" impiegherà almeno 6 mesi per arrivare a quota 0%. Tutto dipenderà dall'inflazione, dalla crescita economica e, soprattutto, dalla stabilità dei mercati finanziari.

Conseguenze sui BTP

La BCE e la Banca d'Italia, attraverso lo strumento del QE, hanno acquistato titoli di Stato italiani per 365 miliardi, stando ai calcoli di Intesa San Paolo. L'Euro-sistema reinvestirà il capitale rimborsato sui titoli in scadenza nel quadro del programma di acquisto di attività per un periodo di tempo prolungato dopo la conclusione degli acquisti. Ciò contribuirà a condizioni di liquidità favorevoli e a un adeguato orientamento di politica monetaria. Dopo la fine del QE, il mercato dei BTP dovrà fare a meno di un acquirente stabile e, soprattutto, senza interessi nell'andamento dello spread.

La BCE ha comprato titoli di Stato dell'Euro-zona dal 15 marzo 2015 ripartendo gli acquisti tra i 19 stati membri

dell'euro in termini di Pil e popolazione e non per motivi di opportunità e nemmeno per motivi di salvataggio o preferenze.

Il QE è servito a migliorare il funzionamento degli ingranaggi di trasmissione della politica monetaria europea che ha un solo mandato, quello, cioè, di un'inflazione ad un tasso inferiore ma vicino al 2% a medio termine.





MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

La Riforma della Riforma del Credito

Il governo "Salvini - Di Maio", o giallo - verde sceglierete voi, ha intenzione di revisionare la riforma delle Popolari avvenuta con il governo Renzi. A tre anni dall'entrata in vigore della legge che le ha riformate, cancellando il voto capitaro, questa non ha ancora palesato tutti i vantaggi di cui si faceva portatrice.

Gli attori della Terza Repubblica non intendono cancellarla, almeno così crediamo, e nemmeno farci fare un salto indietro di tre anni; sarebbe un obiettivo palesemente irrealizzabile quello di riportare in vita Banca Popolare di Vicenza, Veneto Banca o Banca Etruria e ancor più irrealizzabile quello di trasformare nuovamente le SPA in Cooperative UBI o BPER.

L'unico contributo all'efficienza del sistema auspicato da Bankitalia, visibile fino ad ora, è stato quello di aver spazzato via il risparmio di molti piccoli soci, soprattutto quelli di Veneto Banca e BPVI.

Si era anche parlato di scalate dei fondi, di ingressi importanti nel capitale, ma si è visto ben poco tanto più che quello più clamoroso è stato quello di Warren Buffett, avvenuto negli ultimi mesi; questo, però, ha riguardato una cooperativa la Cattolica Assicurazioni.

Allora perché innescare tutti questi rumors? Perché si mira a modificare la riforma del credito?

Nel panorama attuale ci sono, innanzitutto, le due popolari di Sondrio e di Bari che avrebbero dovuto trasformarsi in SPA e non lo hanno fatto perché il Consiglio di

a cura di **Luca Salvi**

Stato, alla fine del 2016, ha accolto un ricorso di incostituzionalità e ne ha sospeso al riforma. A marzo 2017, però, lo stesso Consiglio di Stato ha fissato per il 12 luglio i termini per la trasformazione in SPA.

La popolare di Sondrio potrebbe essere il perno centrale per il riassetto del credito cooperativo: a partire dalla stabilizzazione del Credito Valtellinese per finire con una correzione in itinere della riforma del Credito Cooperativo, oggi spaccata tra ICCREA e Cassa Centrale Banca.

La frammentazione in due blocchi delle BCC ha sempre posto dubbi a Banca d'Italia in merito alla solidità patrimoniale e alla competitività strategica; andrebbero, però, inseriti ritocchi più o meno incisivi o strutturali in una prospettiva di miglioramento del credito verso l'economia reale che rimane il punto centrale del "contratto di governo" fra Lega e M5S.

In questo contesto, l'orizzonte impegnativo e molto più ambizioso rimane l'aggancio di MPS alla Cassa Depositi e Prestiti; quest'ultima, infatti, con MPS assumerebbe marcatamente il profilo di "banca pubblica" orientata al credito e allo sviluppo delle imprese.

Torniamo un attimo ai rumors: qualsiasi iniziativa politica riguardante la governance delle ex popolari quotate e trasformate in SPA potrebbe essere vista in maniera negativa dal punto di vista del sentiment e potrebbe contribuire ad aumentare la disaffezione degli investitori nei confronti delle banche coinvolte.

Ebbene sì! Le cose sembrano essere destinate al cambiamento ma le grandi trasformazioni del sistema bancario richiedono tempo; basta pensare alle filiali che in 5 anni sono diminuite del 15% mentre avrebbero dovuto dimezzarsi.

Per tutto il 2019 non dovremmo assistere a grandi fusioni tra banche.

Prima di andare a nozze le banche cercheranno di sistemare le loro criticità in quanto comporterebbe un miglior premio di mercato; la stessa BCC, inoltre, è poco propensa a concedere autorizzazioni e aggregazioni tra banche che non si siano prima ristrutturate.

Di fatto, le cessioni di NPL e gli aumenti di capitale in atto rappresentano la fase di preparazione alle grandi aggregazioni e, dunque, le fusioni saranno necessarie e inevitabili.

Rationem enim prope est dies domini: **la resa dei conti è vicina.**



NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Agevolazioni dalla Regione Marche: In arrivo dalla Regione Marche importanti aiuti

per le attività commerciali, turistiche e artigianali

Dopo la paura, i disagi e i grandi sacrifici post-terremoto, arriva il momento delle **agevolazioni e i rimborsi per le attività marchigiane**.

La Regione Marche mette in campo **quattro** interessanti **misure a sostegno delle micro, piccole e medie imprese**.

La **prima** è dedicata alle micro, piccole e medie imprese del settore commercio e S.A.B. e la scadenza è prevista per fine giugno. Viene direttamente da risorse di bilancio grazie alla **legge regionale Regione Marche 27/2009**.

La dotazione finanziaria del bando è di **€ 550.000** mentre le agevolazioni saranno pari al **15% della spesa riconosciuta ammissibile per un minimo di € 15.000 e un massimo di € 60.000**. Ne consegue che **il contributo massimo erogabile sarà pari a € 9.000**.

Le spese dovranno essere destinate a ristrutturazioni, manutenzioni ordinarie e straordinarie, nonché gli adempimenti dei locali adibiti o da adibire all'attività aziendale.

Il bando finanzia, inoltre, le attrezzature fisse e mobili oltre agli arredi strettamente inerenti l'attività di vendita e/o somministrazione. La data presunta di pubblicazione è fissata entro giugno.

La **seconda** misura, anch'essa proveniente dalle risorse di bilancio della legge regionale 27/2009, riguarda un bando che, con tutta probabilità, verrà pubblicato presumibilmente entro settembre; sarà rivolto alle micro, piccole e medie imprese del settore

non alimentare.

La dotazione finanziaria è certamente inferiore ma comunque interessante, **€ 145.000**; le agevolazioni saranno pari al **15% della spesa** riconosciuta ammissibile **per un minimo di € 15.000 e un massimo di € 35.000**. In questo caso, **il contributo massimo erogabile sarà pari a € 5.250**.

Le spese dovranno essere destinate a ristrutturazioni, manutenzioni ordinarie e straordinarie, anche **all'acquisto delle merci**, nonché agli adempimenti dei locali adibiti o da adibire all'attività aziendale. Il bando finanzia, inoltre, le attrezzature fisse e mobili oltre agli arredi strettamente inerenti l'attività di vendita e dovranno riguardare beni di nuova fabbricazione; saranno valide quelle sostenute già dal 1° gennaio 2017.

L'altra **agevolazione**, ancora in fase di attivazione, è finalizzata a sostenere la ripresa e lo sviluppo del tessuto produttivo dell'area colpita dagli eventi sismici, tramite la concessione di aiuti alle imprese beneficiarie, **aventi sede operativa nei comuni al momento dell'erogazione, incluse le imprese operanti nei settori dell'agricoltura primaria, della pesca e dell'acquacoltura**.

I contributi sono concessi a fronte di nuovi investimenti produttivi, anche finalizzati alla realizzazione di nuove unità produttive o all'ampliamento di quelle già esistenti.

I costi ammissibili devono riferirsi all'acquisto e alla realizzazione di attivi materiali e immateriali; tra questi saranno riconosciuti il suolo aziendale e le sue si-

a cura di **Pierfrancesco Morganti – Fincosul**

stemazioni, le opere murarie nonché l'acquisto o la realizzazione di nuovi immobili o l'ampliamento gli immobili esistenti; sono inclusi anche i beni materiali ammortizzabili, i brevetti, i programmi informatici esclusivamente connessi alle esigenze di gestione del ciclo produttivo caratteristico dell'impresa e l'acquisizione di servizi di consulenza.

Saranno ammessi a contributo i programmi di investimento che presentano spese ammissibili **non inferiori a € 20.000 e non superiore a € 1.500.000**.

Alle imprese beneficiarie sarà concesso **un contributo pari al 50% dei costi ritenuti ammissibili**.

Ciascuna impresa beneficiaria potrà presentare una sola domanda di agevolazione e **il progetto dovrà essere realizzato entro 18 mesi dalla data di pubblicazione della graduatoria**.

Le agevolazioni sono concesse a valere dello stanziamento di **euro 35 MIL**.

La **quarta misura**, già attiva come **"nuovi interventi urgenti in favore delle popolazioni colpite dagli eventi sismici del 2016 e del 2017"**, scadrà il 30 giugno.

I BENEFICIARI DEL RIMBORSO

I destinatari sono imprese del **settore turistico, dei servizi connessi, dei pubblici esercizi e del commercio e artigianato, nonché delle imprese che svolgono attività agrituristica**.

Tali imprese devono risultare insediate da almeno i sei mesi antecedenti agli eventi sismici nelle province della Regione Marche (esclusa la provincia di Pesaro Urbino), iscritte al registro delle imprese, che abbia-

no subito una **riduzione del fatturato** non inferiore al **30%** fino a € 50.000.

Modalità di rimborso:

- La prima quota, pari al 70% del contributo complessivamente concesso, è versata entro trenta giorni dalla data del provvedimento di concessione;
- La seconda quota, pari al restante 30% del contributo, è erogata entro trenta giorni dalla data di presentazione della richiesta di erogazione da parte dall'impresa beneficiaria stessa.

Il Ministero dello Sviluppo Economico, d'intesa con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, ha adottato il decreto in data 11 agosto 2017.

I fondi assegnati alla Regione Marche sono pari al 61% dello stanziamento totale come di seguito suddiviso:

- Anno 2017 € 20.130.000
- Anno 2018 € 7.930.000
- Per un totale di € 28.060.000

di cui il **50% riservato alle aziende del cratere** e il **50% a quelle fuori dal cratere**.

Le spese finanziate sono tutti i **costi di produzione**.

Tutto questo rappresenta un'occasione importante per le nostre imprese che vogliono scommettere sul futuro delle proprie attività e che vogliono crescere per restare al passo con le regole di un mercato sempre più esigente e dinamico. Il momento è giusto per compiere questo irrinunciabile passo in avanti che, grazie a questi aiuti, non può essere rimandato.

Aprire un ristorante: Siamo invasi da frotte di cuochi

a cura di **Mascia Mancini**

Siamo invasi da frotte di cuochi che ci incantano con i loro piatti voluttuosi, candide mise o divise total black.

È normale, quindi, che aumenti il numero di coloro che vorrebbero vivere il cibo in prima persona e non si accontentano solo di "vederlo" o di "raccontarlo". Per molte persone desiderose di mettersi in proprio o semplicemente di trasformare una forte passione in un business redditizio, il sogno è quello di aprire un ristorante.

Può essere, come tante altre attività, una strada in grado di regalare grandi soddisfazioni personali ed economiche. Quella del ristorante rappresenta un'attività dal potenziale elevatissimo; il settore ristorativo italiano è quello che ha meglio resistito alla crisi anche se deve essere intrapresa con consapevolezza e preparazione, come ha ben evidenziato Dan Brown con la famosa frase *"se una cosa non ti è costata nessuna fatica, vuol dire che l'hai fatta male"*.

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

Aprire un ristorante non è un'impresa facile e nemmeno economica quindi è lecito avere numerosi dubbi; questo è dimostrato dalle molte attività che falliscono poco dopo l'apertura. Le domande, allora, sorgono spontanee: come aprire un ristorante? Come avviarlo e far sì che

sia di successo e non solo una breve stella cometa?

PASSO N. 1

DIVENTARE UN IMPRENDITORE PREPARATO

Come abbiamo già accennato, aprire con successo un ristorante non è cosa da poco; è possibile solo quando l'imprenditore è in grado, oltre ad offrire un'ottima cucina e un eccellente servizio clienti, di gestire, pianificare e prevenire accuratamente e nel dettaglio ogni aspetto legato all'attività, a partire dalla parte burocratica per arrivare al marketing passando per la gestione del personale.

Oltre a conoscenze, competenze tecniche e ottemperanza alle normative, è fondamentale che l'imprenditore abbia caratteristiche personali ben definite che lo rendano adatto alla gestione di un'attività complessa come quella ristorativa; vediamo nel dettaglio quali siano tali fattori:

- Spirito imprenditoriale e capacità di assumersi le responsabilità;
- Capacità di gestione e organizzazione di ogni aspetto pratico legato al ristorante;
- Competenze finanziarie;
- Predisposizione al contatto con il pubblico;
- Passione incondizionata per la cucina e la ri-

storazione in generale;

- Doti manageriali;
- Capacità di promuovere la sua attività;
- Determinazione e grinta nel definire e raggiungere gli obiettivi e nel superare gli inevitabili imprevisti e le difficoltà;
- Capacità di lavorare, essere efficiente e dirigere l'attività anche in condizioni di forte stress.

Fatta questa doverosa premessa, proseguiamo col definire gli aspetti fondamentali nell'apertura di un ristorante.

PASSO N. 2

SCEGLIERE LA TIPOLOGIA DI RISTORANTE E LA LOCATION MIGLIORE

Capire che **tipo di ristorante** si voglia aprire rappresenta il passo fondamentale; si deve scegliere il tipo di **cucina**, il tipo di **clientela target**. In base a questi due primi fattori, è necessario mettere a punto un **progetto** della propria **idea imprenditoriale**.

I progetti, infatti, possono essere totalmente diversi, in base alle scelte effettuate; si possono, infatti, avere trattorie, ristoranti vegetariani, osterie, pizzerie, self-service, ristoranti per cerimonie, fast-food e molti altri ancora.

Scelta la tipologia, il passo successivo è la scelta della giusta location.

PASSO N. 3

PREPARARE UN BUSINESS PLAN DELL'ATTIVITÀ

Prima di iniziare un'attività è bene fare un po' di conti, in gergo chiamato *business plan*. L'obiettivo fondamentale da tenere presente nella sua realizzazione è quello di elencare e articolare tutti i costi che la struttura dovrà sostenere e valutare se sarà in grado di sviluppare un giro d'affari sufficiente a coprire questi costi.

Partiamo dal presupposto che **aprire un ristorante è molto costoso**. Persino per aprire un semplice chiosco ambulante sarà necessario un budget consistente, causa anche le stringenti normative per il settore ristorativo; per questo motivo è impensabile avviare un ristorante di successo senza budget.

Un **business plan efficace** conterrà ogni elemento relativo all'avvio e alla gestione del ristorante: costi puri di gestione, previsione dei ricavi, stima del tempo di rientro dall'investimento e quella dell'ammontare dell'investimento per l'avvio, previsione delle fonti di finanziamento e copertura dei costi, strategie di marketing e comunicazione, strategie gestionali e organizzative, strategie dei prezzi, analisi del mercato, della concorrenza e del target di riferimento, pianificazione del menu e del format e previsione di ogni elemento necessario all'attività, solo per citarne alcuni.

Perché il ristorante abbia successo, il business plan dovrà essere chiaro, accurato e realistico, aderente al progetto imprenditoriale.

L'imprenditore si differenzia dal semplice cuoco o dall'appassionato di ristorazione proprio per la capacità di pianificare e studiare, nei minimi dettagli, tutti gli aspetti legati all'attività.



Aprire un ristorante: Siamo invasi da frotte di cuochi

Gli investimenti partono da € 50.000 fino ad arrivare a € 120.000. Se si sceglie di avviare un'attività in franchising occorre valutare quali siano i costi fissi e quelli variabili previsti dall'adesione al franchising.

PASSO N. 4

LICENZE E REQUISITI

Per aprire un nuovo ristorante, dobbiamo controllare di essere in regola con i requisiti urbanistici e strutturali. Per queste verifiche e per preparare la DIA o la SCIA da presentare al SUAP bisognerà contattare un tecnico, un perito o un geometra. Queste figure saranno in grado di chiarire tutti i nostri dubbi e aiutarci nella compilazione dei documenti previsti.

PASSO N. 5

PER APRIRE UN RISTORANTE CI SONO DEI CORSI DA SEGUIRE?

Pronti a fare il fatidico passo? Attenzione perché non è così semplice come sembra.

Lo sai che nel 2016 hanno aperto 36.757 locali e hanno chiuso in 65.824?

Questi dati non servono a spaventarti ma ad aiutarti a capire che bisogna davvero impegnarsi.

Alle domande "Apriresti mai un'agenzia immobiliare? Uno studio tecnico? O una carrozzeria?", risponderesti sempre alla stessa maniera: "Non ho le competenze adatte, non l'ho mai fatto". L'atteggiamento dovrebbe essere lo stesso in caso di apertura di un ristorante. Se sei in grado di riconoscere di non essere in grado di occuparti di immobili, di lavori tecnici o di auto da riparare,

dovresti capire di aver bisogno delle giuste competenze anche per aprire un locale, un ristorante, soprattutto se si pensa che la concorrenza nel settore è agguerrita più che mai e numerosissima.

Cosa bisogna fare allora per specializzarsi?

Si può iniziare facendo pratica in qualche attività, imparare leggendo, quando il tempo a disposizione è troppo poco. La cosa migliore è quella di cominciare a seguire corsi, da quelli più semplici inerenti alla gestione dei ristoranti in generale per passare, a seconda della tipologia di locale prescelta, a corsi più specializzati come quelli per il personale di sala, quelli di cucina, di management in generale e, nello specifico, della ristorazione; ci sono percorsi interessanti sul food cost, per maître, e corsi di alta formazione come quelli che organizza Costruire – centro Studi e Formazione nelle sedi di San Benedetto del Tronto, Civitanova Marche e Teramo.

A questi corsi "pratici" vanno ad aggiungersi quelli "burocratici", obbligatori per legge; quelli SAB e Commercio Alimentare, utili per ottenere i requisiti obbligatori per l'autorizzazione amministrativa da fare presso un ente accreditato dalla Regione (www.centrostudieformazione.it), HACCP, per tutti gli operatori del settore alimentare e quello riguardante la Sicurezza sul lavoro, obbligatorio per il titolare e tutti i suoi dipendenti.

Gestire un ristorante è faticoso ma anche molto appassionante. Ho conosciuto ristoratori decenni di duro lavoro alle spalle ma che continuano a tirar su la serranda ogni giorno con entusiasmo e passione.

Servire i clienti è una missione. Comunicare la propria idea di cucina è affascinante. Ricevere i complimenti da un cliente è più gratificante di

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

un grande incasso. **La ristorazione è vocazione, ma questa, da sola, non basta. Serve competenza. Serve esperienza.**

PASSO N. 6

I REQUISITI BASILARI

Per poter avviare un ristorante è necessario possedere determinati requisiti. Vediamo quali sono:

- REQUISITI PERSONALI: avere raggiunto la maggiore età e aver frequentato la scuola dell'obbligo;
- REQUISITI MORALI: non avere problemi con la giustizia;
- REQUISITI PROFESSIONALI: se non si è in possesso di un titolo di studio alberghiero, di un'esperienza professionale documentata di 2 anni negli ultimi 5 come barista o socio amministratore di un'attività di somministrazione, occorre frequentare l'ex corso REC che oggi è stato sostituito dal corso Commercio Alimentare e SAB somministrazione di alimenti e bevande, organizzato da un ente accreditato dalla Regione Marche, come Costruire – Centro Studi e Formazione.

Occorre, inoltre, mettersi in regola con la normativa HACCP, normativa relativa all'igiene del locale che, letteralmente, significa "analisi dei punti di rischio e controllo degli stessi". Il proprietario della struttura che ha a che fare con gli **alimenti** (dal piccolo bar, alla mensa scolastica, fino alla grande industria) deve focalizzare quali sono gli alimenti, le preparazioni o le procedure della struttura che potrebbero costituire, per i clienti, **rischi di intossicazione alimentare**.

Una volta focalizzati tali pericoli, va compilato un **piano di autocontrollo** e andranno predisposte delle **schede di autocontrollo**. **Nel piano vengono anche definite le figure di coloro che sono obbligate a frequentare il corso HACCP. Il corso HACCP devono seguirlo tutti** coloro che lavorano nel bar: il proprietario, i camerieri, i baristi e persino chi fa le pulizie la notte una volta a settimana.

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

Il datore di lavoro sarà nominato RSPP (responsabile del servizio di prevenzione e protezione) e dovrà frequentare un corso della durata di 16 ore ed effettuare la valutazione dei rischi e redigere il relativo documento. Dovrà, inoltre, designare un adeguato numero di addetti all'antincendio e al primo soccorso e provvedere alla loro formazione, nominare un Medico competente, informare e formare i lavoratori in merito ai rischi che co possono essere nello svolgimento delle singole mansioni, delle misure di prevenzione da adottare per evitare possibili infortuni sul lavoro e fornire loro i necessari dispositivi di protezione individuali. I lavoratori, a loro volta, hanno il diritto di poter eleggere un loro Rappresentante del Lavoratori per la Sicurezza, il cosiddetto RLS, che sarà la figura di riferimento in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro e che dovrà essere consultato dal datore di lavoro prima di prendere qualsiasi decisione in materia. In caso

Aprire un ristorante: Siamo invasi da frotte di cuochi

di elezione all'interno dell'azienda, il datore di lavoro dovrà comunicare il nominativo all'INAIL e far frequentare al RLS un corso di 32 ore. Alle aziende che non lo hanno eletto internamente, e quindi non è stato comunicato all'INAIL, ne verrà affidato uno Territoriale dall'organismo paritetico di riferimento.

L'RSPP sarà tenuto anche a verificare gli impianti termici ed elettrici, a provvedere all'istallazione degli estintori e della cassetta di medicazione.

PASSO N. 7

I FINANZIAMENTI

Occorre pensare ai fondi necessari per aprire un ristorante e coprire le relative spese di avvio; se non si è già in possesso di tali fondi, occorre **ri-volgersi a un Confidi**, dato che per le start up è sempre la scelta migliore, o direttamente a un istituto di credito.

Bisognerà, poi, pensare alla forma giuridica da adottare e se sia meglio aprire da soli o condividere l'impresa con dei soci. Proprio per questi aspetti, farsi aiutare da un commercialista è la scelta migliore.

PASSO N. 8

BREVE ELENCO DELLE ALTRE NORMATIVE DA SEGUIRE

Dopo quanto sopra esposto, la trafila per aprire il nostro ristorante sembra finita e invece... è giunto il momento di occuparci di fisco, SIAE, IVA, notaio, documenti fiscali, normativa sulle insegne o sull'occupazione di suolo pubblico in caso di spazi all'esterno, privacy, normativa di pubblica sicurezza. Pronti?

PASSO N. 9

STRATEGIE E COMUNICAZIONE PER UN LOCALE DI SUCCESSO

Siamo arrivati al punto di dover scegliere la strategia per rendere la nostra attività un'attività di successo. Oggi, non si può fare a meno della **promozione. Pubblicizzare un nuovo ristorante con campagne di marketing studiate ad hoc** farà la differenza sia nell'immediato, per farvi conoscere, sia in futuro.

Per mettere a punto campagne pubblicitarie mirate, accattivanti ed efficaci è importante **sfruttare tutti gli strumenti online e offline** quali sito web, social, volantini, radio e giornali locali, oltre a promozioni periodiche, serate a tema, degustazioni e altri eventi che servono a mantenere alto l'interesse. Anche in questa occasione nulla va lasciato al caso ed è fondamentale farsi aiutare da professionisti del marketing e della comunicazione.

ALTRI CONSIGLI UTILI

1. "So cucinare quindi apro un ristorante": questa premessa è errata. **Un ristorante è un'attività imprenditoriale che richiede impegno, investimenti, passione, lunghe ore di lavoro e una dedizione pressoché totale**; non è di sicuro una scelta da fare se si hanno le idee confuse.

REGOLA N. 1: apro un ristorante se ho un'idea precisa e un progetto ben definito e competenza.

2. Cosa indispensabile è fare i conti prima di iniziare. Molti dicono "Apro e vedo come va" ma questo è pericoloso. Bisogna avere ben chiari al-

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

cuni concetti base: la differenza tra costo e investimento, tra costi fissi e variabili, il meccanismo dell'IVA, sapere cosa sia un bilancio e un flusso di cassa. Non si può delegare tutto ciò al commercialista: un imprenditore **deve sapere fare almeno i calcoli di base.**

REGOLA N. 2 : apro un ristorante se ho un'idea chiara di costi, ricavi e utili previsti.

3. Differenziare la propria offerta; per questo bisogna **eseguire un lavoro di ricerca dei migliori fornitori, leggere le riviste di settore e raccogliere più informazioni possibili, anche sui miei competitor.**

REGOLA N. 3: apro un ristorante solo se so come distinguermi dalla concorrenza.

4. "Che ci vuole? Basta assumere un bravo cuoco e comprare bene le materie prime. Mio zio aveva un ristorante e io andavo a fare il cameriere d'estate, so come funziona". Errato. Chiunque voglia aprire un ristorante deve dimenticare che sia sufficiente trovare i soldi per il locale e le attrezzature e assumere un cuoco per avere successo. Tutti, ma proprio tutti, dimenticano il resto, compreso il marketing.

REGOLA N. 4: apro un ristorante se scelgo con cura i collaboratori e sono attento al modo in cui si relazionano con la clientela.

ATTENZIONE:

- se hai una grande idea di come differenziarti sul mercato e come posizionare il tuo locale;
- se sei in grado di assumere un cuoco bravo e illuminato, o comunque appassionato;
- se hai come fine ultimo il rendere felice i tuoi

clienti e non solo il tuo guadagno;

- se hai, o hai acquisito, esperienza e competenza o comunque hai intenzione di studiare e imparare;
- se capisci che non basta "fare bene da mangiare" per avere successo ma capisci che devi anche saper comunicare con la potenziale clientela attraverso il marketing;
- se sei umile e aperto al cambiamento...

... allora il consiglio è quello di lavorare sodo e realizzare il sogno di aprire il tuo ristorante!

Corso **AGENTE DI COMMERCIO**

- Tecniche di vendita
- Il mandato di agenzia
- Marketing e gestione del cliente
- Enasarco e tutela previdenziale dell'agente
- Sicurezza nei luoghi di lavoro



S. Benedetto T.
Via Pasubio, 36

0735/757244

info@centrostudieformazione.it

Civitanova M.
via L. Einaudi, 436

0733.775508

info.cm@centrostudieformazione.it

CENTROSTUDIEFORMAZIONE.IT

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

WORKSHOP

**DIRIGERE
DELEGARE
MOTIVARE**



**CENTRO FORMAZIONE
WONDERFUL**
dal 1975



Hotel Villa Picena
Colli del Tronto (AP)
ore 17.00

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

Agevolazioni finanziarie in scadenza

Aggiornamento al 06 giugno 2018

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



Agevolazione	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
CONTRATTI DI FILIERA E DI DISTRETTO (IV Bando)	Agricoltura, agroindustria ed agro-energia	Italia	Immobili, macchinari, attrezzature, hardware, software, etc.	Fondo perduto + Mutuo agevolato fino al 70% dell'investimento	Dal 29 gennaio 2018 A sportello
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL PRODOTTO E DEL PROCESSO PRODUTTIVO SISTEMA ABITARE-LEGNO	PMI settore legno costituite in forma di società di capitali o coop che abbiano un fatturato > = 1 Mil euro	Regione Marche	attività di innovazione, qualità e promozione sui mercati esteri.	50% a fondo perduto fino a 40.000 euro	11 giugno 2018
PROGETTI DI ACCOGLIENZA TURISTICA	Enti Locali, Associazioni di categoria, Pro loco, Associazioni senza scopo di lucro con finalità turistiche e storico-culturali.	Regione Marche	Iniziative turistiche e attività che riguardino manifestazioni ed eventi di particolare interesse ai fini della valorizzazione dell'offerta turistica territoriale	Fino al 30% a fondo perduto	13 giugno 2018
PROGETTI DI SISTEMA PER LA VALORIZZAZIONE E RIQUALIFICAZIONE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL SETTORE DEL TURISMO, CULTURA, COMMERCIO, DEI SERVIZI E DELL'ARTIGIANATO ARTISTICO E DI QUALITÀ	Micro, piccole medie imprese anche integrati dal soggetto pubblico (Comune o Unione di Comuni)	Regione Marche	iniziative promozionali, marketing, studi e ricerche, servizi comuni, sistemi informativi, opere edili, installazione impianti ed attrezzature	50% a fondo perduto fino a 50.000 euro	20 giugno 2018 Termine prorogato
DANNI INDIRETTI SISMA	Imprese artigiane di tutti i settori (esclusa agricoltura e pesca) ed alte attività specifiche	Province aree sisma: Ancona, Macerata, Fermo ed Ascoli Piceno (50% dei fondi per aree sisma)	Riduzione del fatturato almeno pari al 30%, nel periodo che intercorre tra il 19 gennaio 2017 e il 19 luglio 2017 rispetto all'anno precedente	Contributo a fondo perduto pari al 30% della riduzione del fatturato fino a 50.000 euro (75.000 per imprese con rating legalità)	Dal 14 maggio 2018 al 30 giugno 2018

Evidenziati in giallo gli interventi per aree sisma

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

NORMATIVE &
AGGIORNAMENTI

Agevolazione	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
START-UP, INVESTIMENTI PRODUTTIVI (AREE DI CRISI NON COMPLESSA AREA SISMA)	Manifatturiero, servizi alle imprese, ambiente, turismo e commercio	Area Sisma Centro Italia (Abruzzo, Lazio, Marche ed Umbria)	Investimenti superiori 1,5 mln euro: Acquisto, costruzione e ristrutturazione immobili, impianti, macchinari, hardware, software, consulenze	Agevolazioni Invitalia fino al 75% di cui fino al 50% di mutuo agevolato e fino al 25% a fondo perduto	Dal 10 maggio 2018 al 09 luglio 2018
INAIL INVESTIMENTI IN SICUREZZA IMPRESE AREA SISMA	Imprese	Comuni area sisma centro Italia	Interventi di rafforzamento e messa in sicurezza e miglioramento sismico di immobili destinati ad attività di impresa e/o produttiva	70% dei costi ammissibili fino ad Euro 200.000 (de minimis)	31 luglio 2018
CONTRIBUTI PER LA PARTECIPAZIONE A FIERE (Budget Euro 80.000)	Tutte le imprese iscritte alla Cciaa di AP	Provincia Ascoli Piceno	Fiere nazionali ed internazionali dal 1° gennaio al 30 giugno 2018	50% a fondo perduto fino ad euro 3.500 euro	Dal 20 marzo 2018 al 31 agosto 2018 (In ordine cronologico)
INVESTIMENTI NELLE AZIENDE AGRICOLE IN AREA SISMA	Imprese agricole	Aree sisma Regione Marche	Immobili (max 10% solo giovani), Fabbricati, impianti, macchine, attrezzat., hdw/stw, miglioram. fondiario, impianti energia, contributi in natura fino 50k, spese generali max 10%	Contributo a fondo perduto fino 60% e max euro 750.000 per azienda (250.000 per giovani)	02 ottobre 2018
SMART MOBILITY 2018 PROGETTI DI INVESTIMENTO AZIENDALE IN MOBILITÀ ELETTRICA (Budget Euro 20.000)	Tutte le imprese iscritte alla Cciaa di AP	Provincia Ascoli Piceno	Colonnina intelligente di ricarica rapida elettrica e/o autovettura elettrica	50% a fondo perduto fino ad euro 2.500 euro	Dal 20 marzo 2018 al 30 novembre 2018 (In ordine cronologico)

Evidenziati in giallo gli interventi per aree sisma

Agevolazioni finanziarie in scadenza Aggiornamento al 10 febbraio 2018

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

Agevolazione	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
CONTRIBUTI SU FINANZIAMENTI PER PROGETTI DI INVESTIMENTO AZIENDALE (Budget Euro 90.000)	Tutte le imprese iscritte alla Cciaa di AP	Provincia Ascoli Piceno	Finanziamenti bancari e garanzie Confidi approvati dal 01.12.2017 al 15.10.2018	Contributo da euro 500 ad euro 3.000 sulla base dell'importo del finanziamento	Dal 20 marzo 2018 al 30 novembre 2018 (In ordine cronologico)
AIUTI ALL'AVVIAMENTO PER L'INSEDIAMENTO DI GIOVANI AGRICOLTORI IN AREA SISMA	Giovani imprenditori agricoli under 40	Aree sisma Regione Marche	Premio forfettario insediamento giovani	Contributo forfettario da 40.000 a 60.000 euro per azienda	04 dicembre 2018
CREDITO D'IMPOSTA PER SPESE PUBBLICITARIE	Tutti i settori economici	Italia	Investimenti pubblicitari su TV, radio, giornali stampati ed online sostenute dal 24 giugno 2017 fino al 31 dicembre 2018	Dal 75% al 90% dell'incremento di spesa rispetto all'anno precedente	In attesa della pubblicazione del decreto attuativo
INVESTIMENTI ED OCCUPAZIONE IN AREA SISMA	Imprese	Province aree sisma centro Italia	Investimenti in beni mobili ed immobili dal 24/08/2016	Fino al 50% a fondo perduto	In attesa della pubblicazione del decreto attuativo
CREDITO D'IMPOSTA PER INVESTIMENTI IN AREA SISMA CENTRO ITALIA	Imprese	Comuni area sisma centro Italia	Macchinari, attrezzature, hardware e software fino al 31.12.2019	Credito d'imposta fino al 45%	In attesa della pubblicazione del decreto attuativo
SUPER-AMMORTAMENTO 130%	Tutti i settori economici	Italia	Investimenti materiali ed immateriali anche in leasing (esclusi immobili)	Risparmio fiscale pari a circa il 10% dell'investimento	31 dicembre 2018

Evidenziati in giallo gli interventi per aree sisma

Agevolazioni finanziarie in scadenza
Aggiornamento al 10 febbraio 2018

NORMATIVE &
AGGIORNAMENTI

Agevolazione	Settori ammissibili (Ateco)	Territori ammissibili	Investimenti ammissibili	Entità agevolazione	Scadenza
AUTORIZZAZIONE DI AZIONI FORMATIVE E PER L'AMMISSIONE DELLE STESSE AL CATALOGO REGIONALE FORM.I.CA.	Tutti i settori economici	Regione Marche	Costi di partecipazione a corsi di formazione	Fino al 100% a fondo perduto	31 dicembre 2019
CREDITO D'IMPOSTA INVESTIMENTI NEL SUD	Tutti i settori economici (esclusa agricoltura)	Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia, Abruzzo, Molise e Sardegna	Investimenti innovativi di importo superiore ad Euro 500.000	Fino al 45%	31 dicembre 2019
IPER-AMMORTAMENTO 250%	Tutti i settori economici	Italia	Macchinari, attrezzature, hardware e software in ottica Industria 4.0	Risparmio fiscale pari a circa il 36% dell'investimento	31 dicembre 2018
CREDITO D'IMPOSTA RICERCA & SVILUPPO	Tutti i settori economici	Italia	Consulenze specialistiche, personale, ammortamento impianti ed attrezzature, materiali per campionari.	Credito d'imposta del 50% sulle spese sostenute al 31.12 (fino al 2020)	31 dicembre 2020



20

1661

2017

SAVOIRE FAIRE
ATELIER D'HORLOGERIE

La Macchina del Tempo

ASSISTENZA TECNICA SUI MIGLIORI MARCHI DELL'ALTA OROLOGERIA ANTICA E MODERNA

www.lamacchinadeltempoweb.it / info@lamacchinadeltempoweb.it

VIA FRANCESCO CRISPI, 116 - 63074 SAN BENEDETTO DEL TRONTO - ASCOLI PICENO - ITALIA

CENTRO DI ASSISTENZA AUTORIZZATO

OMEGA LONGINES
SERVICE CENTRE

FORMAZIONE SVIZZERA WOSTEP

WOSTEP

[IL TERRITORIO]



Per questo numero di Commernews, ultimo prima della pausa estiva, non poteva mancare un'intervista a una bellissimi realtà ristorativa della zona, **Senduicceri**, capitanata da Alessio, Luca e Matteo.

Tre ragazzi provenienti da realtà diverse ma uniti dall'amicizia e dalla passione per il buono, il bello e il mangiar sano. Con curiosità sono sempre alla ricerca di nuovi stimoli per anticipare le tendenze del mercato, riportando dai loro frequenti viaggi le esperienze migliori con l'unico obiettivo di conquistare i palati dei loro clienti, sempre più attenti.

In un'atmosfera quasi goliardica, ci siamo fatti quattro chiacchiere con i ragazzi per scoprire un po' il "dietro le quinte" di un locale di successo.

Quando e come nasce l'idea di Senduicceri e come vi piace definirla?

Per noi Senduicceri parte come una sfida, come un'idea che siamo riusciti a concretizzare in un progetto che nasce quattro anni fa dallo sviluppo di una nuova start-up nel settore food sul nostro territorio. Abbiamo risposto a una richiesta di mercato, consapevoli delle potenzialità del nostro territorio ascolano, in collaborazione con aziende di eccellenza che hanno contribuito al successo del progetto investendo loro stesse su di noi. Il concetto che abbiamo sviluppato è quello di "panineria gourmet", basato sulla genuinità. Tutto è Made in Italy, a partire dal nome perché crediamo nel mangiar sano e italiano, senza sofisticazioni, valorizzando a pieno i sapori di madre terra. Le nostre paninerie sono eco-friendly, attente, quindi, all'ecosostenibilità e al riciclo. Presentiamo panini gourmet ma non solo; pre-

Incontriamo Alessio, Luca e Matteo nella loro Senduicceri

a cura di **Maria Pompei**

pariamo anche insalate, yogurt, frutta, vini biologici, birre artigianali e tanto altro ancora. Il tutto è racchiuso in ambienti accoglienti dove anche lo staff è di eccellenza perché, ogni giorno, fa di tutto per accogliere al meglio i nostri clienti con professionalità e cordialità. Ecco perché Senduicceri è bella, buona e brava!

Raccontateci le vostre origini. Cosa facevate prima e come è cambiata adesso la vostra vita, con uno sguardo sempre al futuro...

Siamo tre pianeti diversi che gravitano attorno a un'unica stella: la ricerca e lo sviluppo delle idee. Ognuno di noi apporta le proprie esperienze e capacità. Alessio è un ingegnere gestionale nel

settore edile, turismo, ristorativo e start-up; è un uomo di marketing e di pianificazione strategica, appassionato di design e ricerca. Matteo è un perito geometra professionista nell'ambito dell'edilizia, specializzato in direzione dei lavori, in progettazione e sicurezza nell'ambiente di lavoro. Si occupa della strategia organizzativa del personale, della progettazione tecnica, della direzione dei lavori e del problem solving interno ed esterno dei locali. Infine ci sono io, Luca, che sono l'Executive Chef di tutti i ristoranti della catena. Da anni sono un ricercatore professionista nel mondo dell'hunting, del marketing della ristorazione e dei trend. Sono anche responsabile dello sviluppo dei nuovi menu, della pianificazione della cucina e della formazione del personale.

Senduicceri è il frutto della fusione di queste nostre esperienze maturate; così siamo riusciti,





con successo, a sviluppare il progetto su tutto il territorio nazionale nonostante il periodo di crisi economica.

La ricerca accurata e continua fa sì che il progetto sia sempre in continua evoluzione. I locali evolvono con noi e ciò crea una continua alimentazione reciproca che ci permette di crescere sempre.

Con Senduicceri è nata anche l'idea del franchising: quanto credete in questo progetto, a che punto siete e quanti sono i punti vendita aperti a marchio Senduicceri?

Da qualche anno, ormai, il progetto va espandendosi con l'affiliazione diretta partita dalla provincia ascolana e adesso in espansione su tutto il territorio nazionale ed estero. Riceviamo continue richieste di affiliazione specie dall'estero perché la nostra "anima italiana" colpisce molto. Chi prova i nostri panini ne rimane sempre rapito grazie all'esperienza culinaria proposta: inutile dire che questo ci riempie di orgoglio. Abbiamo anche diviso e diversificato l'offerta di franchising in tre diverse declinazioni: Senduicceri è la panineria gourmet, Ci.Bo. è il bistrot che oltre ai panini offre una cucina veloce basata su piatti e prodotti locali; La CUCINA è, infine, la nostra declinazione di ristorante basata sempre sulla nostra filosofia e sullo sviluppo territoriale.

Oggi le attività aperte sono tre; stiamo comunque lavorando su nuove aperture.

Quanto credete sia importante la professiona-

lità in questo settore e quanto conta la formazione e l'aggiornamento professionale?

Professionalità e formazione sono le basi fondamentali per tutto. Occorre formarsi continuamente con corsi di aggiornamento, master, workshop specifici: il nostro staff è sempre in prima linea in situazioni del genere. Si cresce e si deve crescere insieme. Noi frequentiamo corsi insieme ai nostri dipendenti e ciò fa sì che si sentano ancora più parte del progetto Senduicceri.

Come scegliete i vostri collaboratori?

Ci basiamo sulla selezione e la segnalazione di personale attraverso le strutture preposte. Siamo partner degli istituti alberghieri e dei centri di formazione locali che, di volta in volta, ci forniscono stagisti e ci segnalano i potenziali operatori. Siamo molto aperti ai giovani volenterosi e crediamo molto nella loro formazione.

Quali sono, secondo voi, le prospettive del settore della ristorazione della nostra zona e del nostro paese?

Il food è un settore molto affermato e in continua espansione. Da qui in poi si può solo crescere. Il nostro territorio è un terreno fertile e abbiamo a disposizione molta materia prima da cui partire. In Italia si mangia bene e, anche se ci sembra scontato, non è così. La clientela di oggi è molto esigente e attenta e noi cerchiamo sempre di accontentarla.

Per tre tipi in continua evoluzione come voi, siamo sicuri che ci sono tanti bei nuovi progetti che "bollono in pentola"; vi va di anticiparci qualcosa?

Le pentole sono contenitori e noi siamo poco racchiudibili, debordiamo spesso e guardiamo sempre oltre. I progetti nel cassetto, ma anche fuori, sono molti e ci lavoriamo giorno dopo giorno. Per scoprire cosa stiamo creando basterà seguirci sui nostri social. Di imminente c'è l'uscita di un libro che racconterà il nostro progetto e tutta la filosofia di Senduicceri...



CI VEDIAMO il 20 SETTEMBRE CON IL PROSSIMO NUMERO.

COMMERNEWS VA IN VACANZA!

COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

06

NEXT issue
web edition
09/2018



commerfidi
cooperativa di garanzia

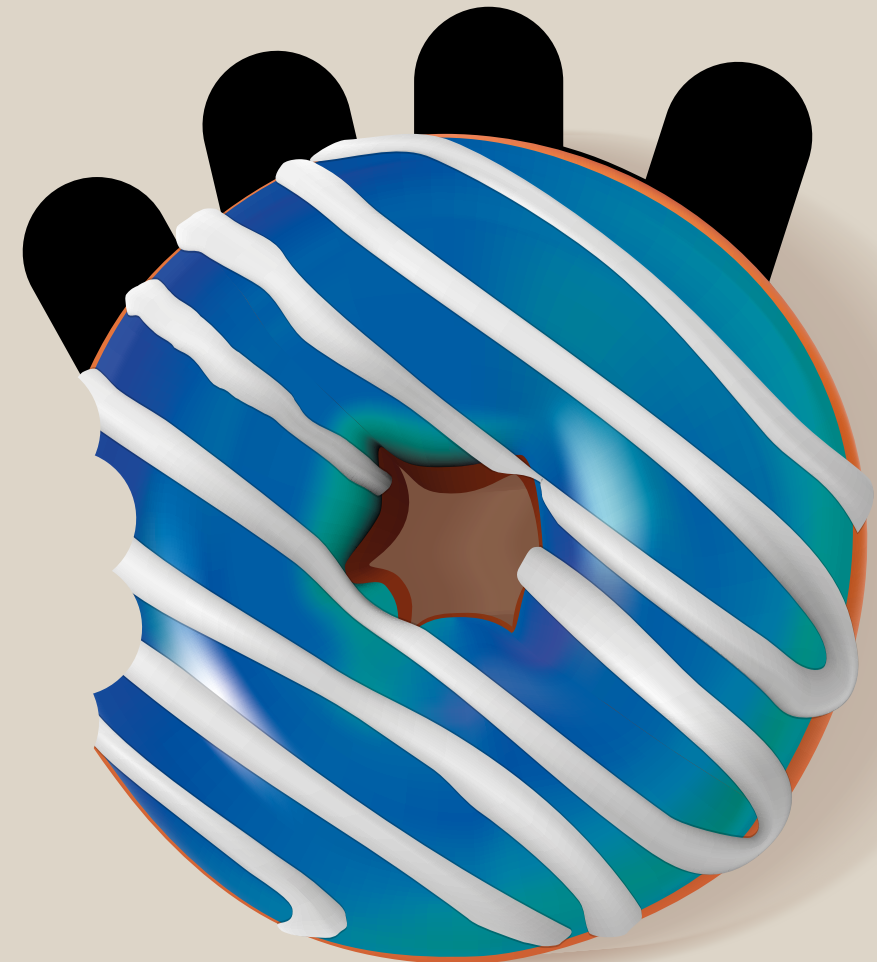
Prima di partire per le vacanze, non dimenticate di organizzare la vostra pubblicità su Commernews.

PER L'ESTATE ABBIAMO RIDOTTO I PREZZI:

- [-]** pagina **intera € 600** invece di € 1.200
- [-]** **mezza pagina € 300** invece di € 600
- [-]** **piedino € 50** invece di € 100.

Affrettatevi a prenotare il vostro spazio.
Al rientro della vacanze, la pubblicità per la vostra attività sarà già pronta!

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



CONTAMINAZIONE CREATIVA
athenaconcept.com

[L'ANGOLO SPORTIVO]

Con il doppio 0-0
nello spareggio per non retrocedere



contro la Virtus Entella, **l'Ascoli ha ottenuto il diritto di giocare anche il prossimo anno in serie B**, per l'esattezza il suo 22° Torneo Cadetto che va a sommarsi alle 16 stagioni in serie A.

Un verdetto arrivato in virtù del quint'ultimo posto in classifica che ha permesso ai ragazzi di Mister Cosmi di poter avere contro i liguri il vantaggio di due risultati utili su tre. Magra consolazione ma per lo meno rappresenta un riscatto; è da tener presente che stiamo parlando di una squadra che è stata per lungo tempo ultima in classifica, che ha avuto il peggior attacco del campionato (con 40 reti è davanti solo al Carpi che ne ha realizzate 32), senza centranti di ruolo il miglior marcatore, Monachello, ha realizzato solo 7 gol) e con una delle peggiori difese del torneo con 60 reti subite. Una squadra nata male, costruita peggio e gestita in maniera dilettantistica da una società assente e assolutamente inadeguata.

Inutile ricordare le epurazioni onerose di Giorgi, pagato per trasferirsi a La Spezia, di Cacia, a Cesena, di Perez e Bianchi, poi reintegrati.

L'arrivo di Mister Cosmi ha mantenuto accesa la fiammella della speranza di un miracolo sportivo. È arrivato il 7 dicembre, dopo la sconfitta di Perugia. L'Ascoli era ultimo in classifica con 14 punti, frutto di 3 vittorie, 5 pareggi e 9 sconfitte. Davanti c'erano Pro Vercelli e Ternana a quota 17, Foggia e Cesena a 18, Virtus Entella a 20. La salvezza era a soli 6 punti. C'era bisogno, quindi, di una grande impresa sportiva. Basti solo pensare che il Novara, poi retrocesso, a quel punto della stagione era 10° con 22 punti.

Alla fine, l'Ascoli di Cosmi ha ottenuto 32 punti in 25 partite, con una media di 1,28 punti a gara e ha avuto anche la sua chance salvezza nell'ultima giornata contro il Brescia. La vittoria, in quell'occasione, avrebbe significato la salvezza matematica ma, purtroppo, non è andato oltre lo 0-0 contro le "rondinelle" a cui serviva un punto per evitare i play-out. Gli spareggi, quindi, hanno visto impegnati l'Ascoli e il Virtus Entella mentre Novara, Ternana e Pro Vercelli sono retrocessi in Lega Pro. Il resto è storia recente con gli 11.000 spettatori in maglia bianconera che giovedì 31 maggio, allo stadio Del Duca, hanno trascinato la squadra al secondo 0-0 consecutivo contro i liguri: confermata la permanenza in B. Un salvezza che profuma di miracolo; subito dopo, il presidente Francesco Bellini ha annunciato il suo addio. La sua travagliata esperienza alla guida dell'Ascoli Picchio sembra finita: non resta che aspettare di conoscere il suo successore.



Continua la maledizione della diretta tv: La semifinale non arriva



a cura di **Alberto De Angelis**

Dopo la brutta battuta d'arresto in terra veneta, la Samb reagisce al Riviera schiantando il Teramo dell'ex giocatore e mister rossoblu Ottavio Palladini, con le reti di Rapisarda e Stanco. Nella trasferta friulana con il Pordenone si mettono in evidenza tutti i difetti della formazione di Capuano che incappa nella peggior sconfitta del campionato perdendo 4 a 0. La pessima prestazione fa infuriare Patron Fedeli che non risparmia nessuno, in particolare il mister.

Nella penultima di campionato arriva l'Albinoleffe ma la Samb, ancora frastornata dalla pesante sconfitta in terra friulana, si arrende senza combattere. L'ennesimo KO interno causa l'esonero di Mister Capuano e il ritorno in panchina di Moriero. Ora tocca a lui tentare di vincere a Trieste e sperare nel secondo posto. Allo stadio Nereo Rocco, Samb e Triestina si affrontano

senza paura e giocano una bellissima partita che vede la Triestina andare in vantaggio con un dubbio calcio di rigore; la Samb, dopo diverse occasioni fallite, pareggia al 75' con Miceli. Alla fine della partita un netto rigore assegnato agli alabardi viene neutralizzato da Perina, pareggio che posiziona la Samb al terzo posto e può accedere agli ottavi di finale dei Playoff nazionali.

Al Garilli di Piacenza domenica 20 Maggio 2018 la Samb di Mister Moriero si porta in vantaggio con Miracoli al 21' ma i biancorossi con Silva al 29' e Bini al 35' ribaltano il risultato. Il ritorno è mercoledì 23 al Riviera: la Samb con un vittoria per uno a zero può accedere ai quarti di finale.

La città di San Benedetto risponde alla grande: al Riviera 8.000 spettatori, coreografia da serie A. I rossoblu distruggono letteralmente il Piacenza. La Samb accede ai quarti di finale come testa di serie e dovrà incontrare il Cosenza.

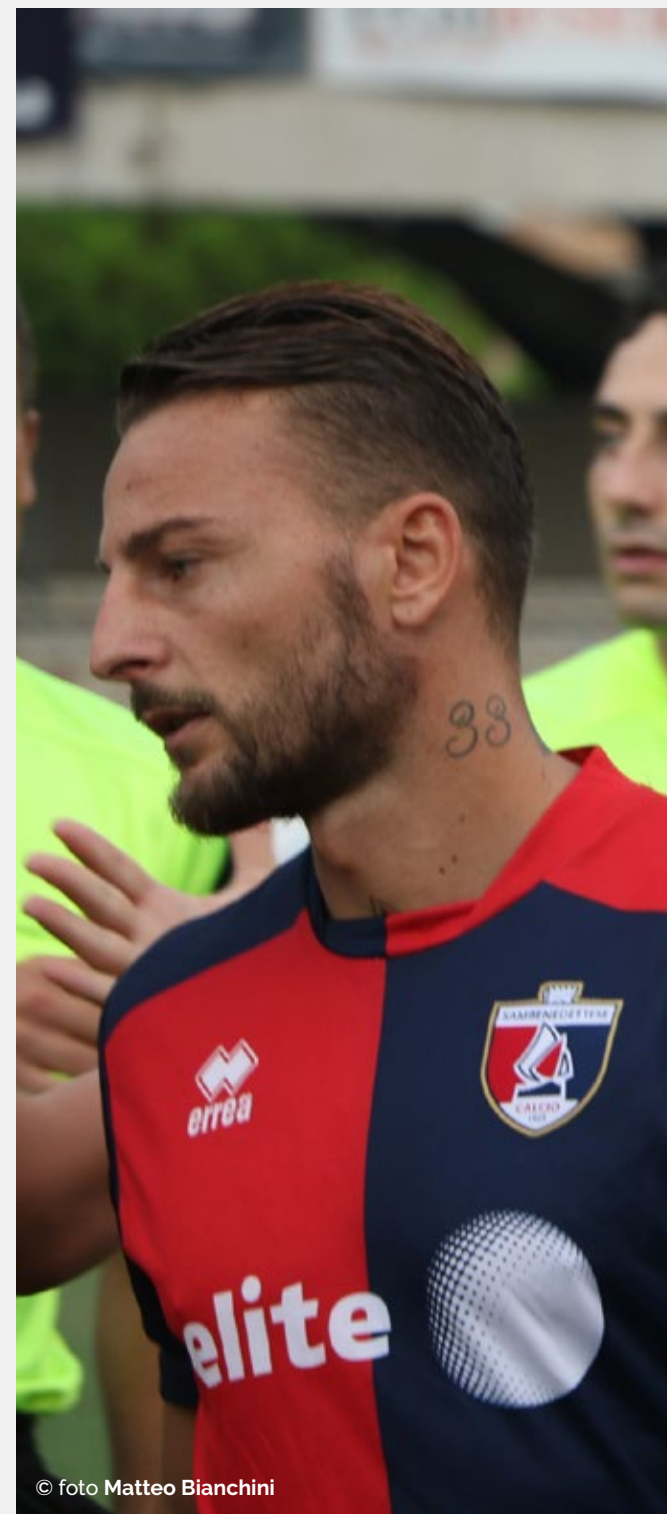
In terra silana, al San Vito di Cosenza, alla presenza di 10.000 spettatori di cui 300 sono eroici tifosi rivieraschi, il cosentino Bruccini, con un tiro da fuori area, sblocca la partita. Nel secondo tempo, grazie al funambolico Bellomo, Marchi pareggia; il Cosenza, dopo un interminabile assedio nella porta rossoblu difesa da Perina, Baclet, in zona Cesarini, segna il 2-1. Al ritorno la Samb, vincendo 1-0 può accedere alla semifinale.

Brutta notizia: la partita viene trasmessa in diretta tv su Rai Sport, che non porta decisamente

L'ANGOLO SPORTIVO

fortuna alla Samb. La città si unisce alla squadra: 10.250 biglietti venduti, praticamente ogni famiglia sambenedettese è allo stadio. Da Sila arrivano 700 tifosi. All'inizio della partita la coreografia presente è invidiabile, il Riviera è gremitissimo e pronto a portare i rossoblu alla vittoria. Purtroppo sul campo è tutta un'altra storia. Una Samb timida e pasticciona permette a Mungo di trafiggere Perina con un contropiede sicuramente evitabile; la partita è incolore e non ci sono occasioni da rete. Solo al 77' un calcio di rigore infrange il sogno della Samb di provare a tornare nella serie cadetta che manca da 29 anni nella città delle Palme.

Al termine della gara, la sconfitta è resa meno amara da un incessante applauso dei 10.000 del Riviera.



© foto Matteo Bianchini

Teramo Calcio

Stagione sportiva da dimenticare in fretta



a cura di **Rino Tancredi**

Finalmente è finita! Come tutti i tifosi e gli appassionati del diavolo speravano, la tanto agognata salvezza è stato un vero e proprio coup de theatre da far invidia ad Alfred Hitchcock. Il Teramo, in questa stagione sportiva da archiviare e da dimenticare in fretta, non si è fatto mancare proprio nulla. Esoneri a ripetizione di allenatori, contestazioni, silenzi stampa, presidente che minacciava l'abbandono, e di tutto di più hanno portato tensioni, affanni e patemi d'animo tra società, squadra e tifoseria; il risultato è stata una serenità minata e una tranquillità a rischio per poter lavorare in tranquillità. Poi si è schiuso l'orizzonte con la permanenza in categoria, dovuta soprattutto alla penalizzazione comminata al Santarcangelo che ha permesso al Teramo di evitare la lotteria dei playout e afferrare la salvezza diretta. Un'annata che sicuramente farà riflettere e non poco la proprietà a partire dal presidente Campitelli, che dovrà pensare e gestire in modo oculato e ponderato senza farsi travolgere da facili entusiasmi e che dovrà circondarsi di persone competenti e all'altezza

dei ruoli da svolgere.

Siamo certi che continuare a "vivacchiare" in questo modo possa essere deleterio e quindi c'è bisogno di nuova linfa, di un nuovo entusiasmo soprattutto alla fantastica tifoseria. Intanto si riparte per una nuova avventura con Zichella alla guida tecnica, salvo sorprese dell'ultimo minuto, e con Campityelli al timone della società e di altri imprenditori locali che, per fortuna, si stanno avvicinando e prendendo a cuore la causa del Teramo calcio, a partire da Luigi Di Battista. Le premesse sono buone e non ci rimane altro che fidarci, sperando di rinverdire gli antichi fasti.

Alè Teramo, ad majora!

Fermana Calcio

Il traguardo è stato, messo in tasca



a cura di **Paolo Gaudenzio**

"Bicchiero strapieno", questo il pensiero espresso da Capitan Marco Comotto, difensore centrale fresco di rinnovo in gialloblu, nella sala stampa del Bruno Recchioni al termine della gara persa contro il Fano nell'ultima giornata del calendario. L'esternazione, come ovvio, non si riferiva allo stop giunto al cospetto dell'avversario amaranto, affamato di punti salvezza e, quindi, aggrappato all'ultimo vagone del treno in marcia lontano dai playout ma all'intera stagione.

Obiettivo permanenza in categoria era, e tale traguardo è stato, messo in tasca con la vittoria domestica sul Gubbio grazie alla rete di Sperotto al 38° del secondo tempo.

Alla vigilia del campionato ormai concluso, erano ben pochi gli addetti ai lavori pronti a scommettere su una salvezza "agevole" del team canarino. Nove su undici i mattoncini allestiti in campo da Mister Destro e provenienti dalla serie D, tra conferme dalla vittoria del campionato e prelievi dalla Vis Pesaro. Corsa, fame, lotta e sano agonismo le armi messe in testa, sviluppate nel cuore e concretizzate nelle

gambe dai protagonisti di una salvezza meritata e passata anche per quello spirito di gruppo già cementificato lo scorso torneo e usato contro gli avversari come un implacabile rasoio affilato. Un esempio su tutti: Andrea Petrucci, esterno offensivo esordiente in categoria, emblema di questa Fermana, gregaria e proletaria, spesso vittoriosa contro avversari da curriculum di caratura e collettivi costruiti con ben altri budget. Il tutto, come già detto, plasmato dalla mano sapiente di Flavio Destro, timoniere che in tre anni ha, dapprima, trasformato una situazione a ridosso dei playout in concreti spareggi promozione e, successivamente, ha sbaragliato la concorrenza per salutare da primatista la serie D e aver meritato, senza soffi al cuore, di rimanere anzitempo nella terza serie calcistica nazionale. Lungimiranti, a Fermo, nell'averlo confermato il 7 giugno 2017, legandolo ai piedi del Girafalco con un contratto biennale, fatti salvi clamorosi colpi di scena.



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