

08

issue
web edition
3/2019

[COMMERNEWS]

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

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



commerfidi
cooperativa di garanzia

[COMMERNEWS]

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

09

NEXT issue
web edition
04/2019



commerfidi
cooperativa di garanzia

Affrettatevi a prenotare il **vostro spazio pubblicitario** su CommerNews, potrete raggiungere più di **16.000 persone**.

[.] pagina intera € 600 invece di € 1.200

[.] mezza pagina € 300 invece di € 600

[.] piedino € 50 invece di € 100.

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

[sommario]

EDITORIALE

4

4 · Una parola per il 2019: COLLABORAZIONE.

INFO & NEWS

6

6 · I conti non tornano.

8 · ART. 20 del D.L. 189/2016.

10 · Un nuovo modello di business per i Confidi.

MERCATI & BORSA

12

12 · La finanza alternativa per le pmi in italia.

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

18

18 · La versatilità del credito fondiario.

22 · gestione economico finanziaria aziendale prima parte.

26 · Sicurezza alimentare.

L'ANGOLO SPORTIVO

30

30 · Ascoli calcio

32 · Sambenedettese calcio

34 · Teramo calcio

35 · Fermana calcio

[EDITORIALE]

Una parola per il 2019: collaborazione

a cura di **Mascia Mancini**

Per il primo numero del 2019 ho pensato di partire dalla parola. Perché dal Paleolitico a oggi, per la conoscenza, la parola è stato sempre lo strumento migliore da cui partire.

La parola è una bussola che ci migliorerà la vita se avremo le giuste conoscenze per saperci orientare.

Le parole sono il pilastro della nostra società, della conoscenza e dell'innovazione.

I ricercatori dell'agenzia Ipsos hanno definito che una delle parole più usate del 2019 sarà *"Collaborazione"*.

Ma cosa vuol dire, cos'è la COLLABORAZIONE?

È una domanda che mi pongo spesso ed è un'idea a cui tanti aspirano in questo mondo così social. Collaborazione è una parola gettonatissima in ogni contesto.

Per avere un'idea di cosa vuol dire Collaborazione, un modo di procedere potrebbe essere affidarsi al web, magari provando a inserire qualche chiave di ricerca nella sezione *"Immagini"* di Google. I risultati che ne ho ricevuto sono poco convincenti: mani che si stringono, diagrammi che raffigurano una molteplicità di elementi che stanno insieme come i nodi di una rete, persone sedute intorno a un tavolo e che, all'occorrenza, parlano, o guardano uno schermo, o contemplano qualcuno che scrive qualcosa su una lavagna.

Ma queste immagini non mi soddisfano.

Di certo le persone sono un elemento fondamentale della collaborazione e, se prendo in considerazione la mia esperienza diretta, posso sostenere di aver collaborato quando mi sono trovata a lavo-

rare insieme agli altri.

Un'azienda che imposti il proprio lavoro sulla collaborazione avrà ben presto una marcia in più rispetto alla concorrenza perché, come sostiene Michael Schrage, *"La collaborazione consiste nel condividere l'azione di creare: due o più persone con caratteristiche proprie interagiscono per creare una comprensione condivisa della materia sulla quale stanno lavorando che nessuno in passato ha avuto o potrà avere in futuro se deciderà di agire da solo"*.

Collaborando, le persone mettono in comune competenze, conoscenze, talento, informazioni e risorse per raggiungere un obiettivo comune. Il risultato di una collaborazione ben riuscita è qualcosa che prima non esisteva: la soluzione di un problema, una nuova idea, prodotti migliori, un miglioramento del know-how.

Secondo una ricerca di Randstad circa il 70% dei dipendenti di grandi aziende intervistati su questo tema dichiara che la propria performance migliora se il lavoro si svolge in team invece che individualmente.

La collaborazione, però, secondo me non è un qualcosa che si improvvisa ma, al contrario, è un processo ben strutturato e focalizzato sui risultati. Lavoriamo con altri, ad esempio, ma non stiamo collaborando se informiamo i nostri colleghi del fatto che un cliente verrà in azienda la prossima settimana. Preparare, invece, un dettaglio del piano di presentazione delle diverse aree aziendali al cliente, questo sì è collaborare.

La collaborazione parte dalla forma mentis delle persone ma per realizzarsi appieno deve trovare anche il giusto ambiente e i giusti processi.

Termino questo breve editoriale con una citazione di Roosevelt: *"Competere è molto utile ma solo fino a un certo punto. Collaborare, invece, è quella cosa che inizia quando finisce la rivalità"*.



I conti non tornano

a cura di **Luca Salvi**

Se aumento il fatturato guadagno di più!

Questo è il pensiero che coglie molti imprenditori nel momento in cui intravedono un'apparente ripresa della loro attività: il fatturato aumenta, le entrate pure e quindi tirano un sospiro di sollievo perché sanno che potranno pagare i fornitori, gli stipendi e tutto quanto avevano lasciato indietro.

Quando però iniziano a mettere mano ai numeri si rendono conto che i saldi dei conti correnti sono in rosso. Ma come è possibile?!

Come ci si può ritrovare in perdita, in periodo di ripresa della propria attività? Appunto impossibile perché è cosa nota a tutti: i numeri non mentono.

Eppure una spiegazione c'è ed è più semplice di quello che si possa immaginare.

L'impresa vende in perdita.

Sembra assurdo ma questo problema riguarda una bella fetta di imprenditori, siano essi competenti, incompetenti o di primo pelo che si sono ritrovati a fare impresa quasi per caso.

Ho conosciuto e conosco imprenditori che perdevano e perdono euro per tot prodotti venduti con volumi consistenti di fatturato e che impiegheranno anni prima di rendersi conto che stanno erodendo lentamente la cassa.

Per capire come e dove la propria azienda stia

andando, dunque, non basta analizzare il bilancio aziendale, in quanto questo trascura molte voci che invece dovrebbero essere prese in seria considerazione prima di giungere a qualsiasi decisione, una ad esempio, è quella di fissare bene il prezzo dei propri prodotti/servizi.

Aggiungo poi che spesso quando si ha la percezione che i conti non tornino la reazione immediata è quella di mettere in atto alcune manovre di marketing per aumentare le vendite.

Niente di più sbagliato perché se il prezzo non viene adeguatamente fissato, all'aumentare delle vendite corrisponderà non un aumento di utili, ma un aumento delle perdite.

Il bilancio aziendale allora non dice il vero? In parte sì e in parte no. Esso tiene conto di elementi con scarsa valenza dal punto di vista finanziario (vedi gli ammortamenti) trascurando, invece, margini di produzione e vendita. Sono dell'avviso che quando si prepara un bilancio si debba tenere conto di tutti gli elementi sia diretti che indiretti della produzione: fissare un prezzo giusto che tenga conto del lavoro, puntare sui prodotti giusti in grado di far aumentare il fatturato, disporre sempre di un minimo di capitale da canalizzare nel marketing per avvicinare nuova clientela.

La maggior parte degli imprenditori, neofiti e non, ingranano subito la quarta. Organizzano campagne di marketing degne di una

multinazionale, affittano capannoni enormi e acquistano i macchinari per iniziare la produzione. Ma poi risparmiano sul controllo di gestione.

La corretta gestione del denaro porta all'aumento del fatturato e dei guadagni; gli utili, se correttamente reinvestiti, permettono di espandere l'attività e di finanziare il marketing.

I conti, dunque, devono sempre tornare.

Come fare? Bilancio alla mano dobbiamo rifarli nuovamente e considerare qualsiasi cosa, dai costi diretti a quelli indiretti, escludendo svalutazioni e ammortamenti che inevitabilmente falsano il bilancio stesso.



ART. 20 del D.L. 189/2016

Bando di finanziamento per le imprese danneggiate dal sisma agosto-ottobre 2016

a cura di **Pierfrancesco Morganti**, Finconsul

La Regione Marche ha pubblicato il bando per la concessione di **Contributi a Fondo Perduto** per il sostegno delle attività produttive nelle aree colpite dagli eventi sismici dell'agosto e ottobre 2016, dando attuazione a una normativa nazionale, nello specifico all'ART. 20 del D.L. 189/2016, convertito con modificazioni nella legge n. 229 del 15 dicembre 2016 e s.m.i.

Sono quattro le regioni interessate all'applicazione di tale normativa: Abruzzo, Marche, Lazio e Umbria. La regione Marche è la capofila in quanto rappresentativa dei comuni che hanno subito i danni maggiori a causa degli eventi sismici, conseguentemente è la principale destinataria dei contributi messi a disposizione dallo Stato. Al momento solo il Lazio e le Marche hanno pubblicato i relativi bandi, mentre le restanti regioni provvederanno nei prossimi mesi.

La dotazione finanziaria dell'intervento è pari a **€ 19.530.000,00** ed è rivolta a tutte le imprese con unità operative ubicate nei comuni di cui agli allegati 1 e 2 del D.L. 189/2016 rientranti nella zona cratere. **È possibile presentare la domanda a partire dalle ore 9.00 del 25 marzo 2019 fino alle ore 12.00 del 25 maggio 2019.**

Per le attività dell'agricoltura primaria, della pesca e dell'acquacoltura è destinata una quota di risorse specifica pari a € 2.170.000 per la quale sarà pubblicato un apposito bando di prossima emanazione.

Gli obiettivi dell'intervento che la regione intende realizzare sono: il sostegno alla ripresa e lo sviluppo del tessuto produttivo dell'area colpita dagli eventi sismici, tramite la concessione di aiuti alle imprese che realizzino o abbiano realizzato investimenti produttivi nell'area del cratere sismico a partire dal 24 Agosto 2016.

I beneficiari sono le micro, piccole, medie e grandi imprese di qualsiasi settore iscritte all'apposito Registro, i professionisti, e anche le imprese non residenti nel territorio italiano, purché aventi un'unità locale nell'area del cratere al momento della presentazione della domanda.

L'investimento minimo dev'essere di € 20.000,00 fino a un massimo di € 1.500.000,00.

Gli investimenti devono essere finalizzati alla realizzazione di **nuove unità produttive** ovvero **all'ampliamento** di quelle esistenti.

Sono ammissibili alle agevolazioni investimenti, materiali e immateriali e consulenze (solo per MPMI), che dovranno essere realizzati entro diciotto mesi dalla data di adozione del provvedimento regionale di concessione dell'agevolazione, pena la revoca delle stesse. È prevista la possibilità di una proroga che potrà essere concessa per un periodo non superiore a sei mesi per imprevisti sopraggiunti nella realizzazione del progetto.

Sono ritenute **spese ammissibili**:

- il suolo aziendale e le sue sistemazioni (nel limite del 10% dell'investimento totale);
- le opere murarie e assimilate nonché le infrastrutture specifiche aziendali, inclusi l'acquisto o la realizzazione di nuovi immobili o l'ampliamento di immobili esistenti, purché strettamente funzionali al ciclo produttivo caratteristico dell'impresa (nel limite del **70%** per **attività turistiche** codice ATECO **55, 50%** le altre **attività economiche**);
- i beni materiali ammortizzabili di qualsiasi specie funzionali al ciclo produttivo caratteristico dell'impresa (compresi i contratti di leasing nel limite della quota capitale nel periodo di ammissibilità);
- gli **autoveicoli targati** a uso non promiscuo, in quanto strettamente necessari e funzionali all'attività di impresa;
- i brevetti e gli altri diritti di proprietà industriali funzionali al ciclo produttivo caratteristico dell'impresa;
- i programmi informatici esclusivamente connessi alle esigenze di gestione del ciclo produttivo caratteristico dell'impresa;
- per le sole PMI, i costi relativi all'acquisizione di servizi di consulenza connessi al Progetto di investimento produttivo.

Per i brevetti e i programmi informatici sono ammissibili nel limite cumulativo del 10% sul totale dell'investimento fino a un massimo di € 50.000,00.

Per le spese sostenute il contributo è concesso in conto capitale con percentuali variabili fino al 50% delle spese ammesse ed è possibile optare alternativamente per il regime de minimis ovvero in esenzione qualora più conveniente. Nel caso si siano sostenute spese a partire dal **25 agosto 2016** queste ultime saranno solo riconducibili al de minimis, nello specifico:

- l'intensità di aiuto sarà pari al 50% delle spese ammissibili entro il limite massimo di contributo previsto dal regolamento applicabile al richiedente;

in caso di applicazione dei regolamenti di esenzione

- l'intensità di aiuto varia da un minimo del 10% a un massimo del 50% ed è articolata in relazione al settore di attività, alla tipologia di spese, alle dimensioni dell'impresa e alla localizzazione dell'investimento.

I progetti presentati verranno valutati sulla base dei seguenti **criteri di priorità**:

1. danni diretti subiti per effetto degli eventi sismici del 24 agosto 2016 in relazione alla classe del danno subito (Scheda AeDES);
2. livello occupazionale generato per effetto degli investimenti progressive;
3. rilevanza patrimoniale dell'investimento in rapporto a quelli netti preesistenti;
4. dimensione dell'impresa;
5. possesso del rating di legalità.

La pubblicazione del suddetto bando, tra l'altro molto atteso perché aperto a tutte le attività economiche di qualsiasi dimensione, è un'opportunità per il rilancio dei territori colpiti dagli eventi sismici. L'importante aiuto contribuirà a coniugare l'esigenza delle imprese di ripristinare lo stato dei luoghi danneggiati e quella di mantenere viva l'identità del territorio. Un'ulteriore misura che si somma alle importanti cifre già stanziare per questa porzione di territorio regionale indispensabile al ripristino del livello occupazionale, contribuendo alla ripopolazione delle aree abbandonate, sostenendone la ripresa e lo sviluppo del tessuto produttivo locale.

Un nuovo modello di business per i confidi

a cura di **Luca Salvi**

Aggregazioni, incorporazioni, fusioni tra Confidi, Confidi di grandi dimensioni, Mega-Confidi, vigilati e non: qual è il modello di confidi più adatto alle PMI del territorio?

Secondo alcuni attenti osservatori per affrontare le sfide del mercato attuale il Confidi dovrà conservare la sua mission di supporto alle PMI nella facilitazione di accesso al credito, in modo tale da mantenere il proprio ruolo storico all'interno della catena del valore, nello stesso tempo, però, dovrà dotarsi di un modello di business sostenibile dal punto di vista economico che renda la struttura indipendente dalle pressioni degli stakeholder almeno per quanto riguarda la gestione operativa.

Il raggiungimento di tale obiettivo non è semplice ed è reso ancor più arduo dalla necessità dei confidi, ed in particolare quelli vigilati, di mantenere una massa critica adeguata ad ammortizzare i costi fissi della vigilanza.

Il confidi dovrebbe:

- creare valore;
- essere strutturato;
- essere economicamente sostenibile.

Deve avere un ruolo coerente con la sua mission storica di sostegno alle PMI finalizzato alla facilitazione dell'accesso al credito. Nell'attuale contesto di mercato però la sola garanzia non è

in grado di produrre una marginalità sufficiente ad assicurare la sostenibilità economica del business per cui si rende necessaria un'evoluzione nell'operatività.

Il confidi deve ampliare e innovare la propria offerta estendendola all'introduzione di nuovi servizi di facilitazione dell'accesso al credito.

Oggi il credito si è ridotto, lo dice Banca d'Italia, soprattutto per le microimprese e le imprese più rischiose e fra le cause di tale fenomeno c'è una minore propensione delle banche a finanziare clientela di piccola dimensione a causa della maggiore incidenza dei costi fissi e della difficoltà ad adattare i metodi di valutazione del merito di credito.

Per le banche fare credito alle imprese di piccole dimensioni è diventato costoso in quanto la valutazione di tali imprese è molto complessa e le piccole dimensioni delle operazioni di credito rendono i margini di interesse molto contenuti.

Questo stato di cose potrebbe rappresentare un'opportunità per i confidi, i quali hanno un preciso posizionamento nella catena del valore del credito. Essi potrebbero infatti offrire prodotti e servizi molto diversi dalla garanzia che possano permettere alle PMI l'accesso al credito e determinare, allo stesso tempo, una marginalità positiva per i confidi stessi.

I confidi potrebbero offrire alle banche un

servizio di **valutazione del merito creditizio** per sbloccare operazioni di finanziamento a costi molto più contenuti di quelli che applicherebbe la banca stessa; potrebbero servire le PMI come consulenti d'impresa in tutti quei casi in cui per l'erogazione di un finanziamento è necessaria la presentazione di un progetto di investimento su cui la banca andrà a fare le proprie valutazioni; potrebbero erogare direttamente credito di piccolo importo alle PMI, soprattutto quelle di piccole dimensioni, tenendo conto che questa possibilità è oggi riservata soltanto ai confidi iscritti all'Albo ex art. 106 TUB (confidi vigilati).

Tutti prodotti e servizi caratterizzati da una buona marginalità e al contempo da un rischio di credito basso o quasi nullo, coerenti con la mission di supporto alle PMI finalizzati all'accesso al credito e con costi contenuti.



MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

La finanza alternativa per le PMI in Italia

Estratto da l'Osservatorio Entrepreneurship & Finance del Politecnico di Milano

Il tema dell'accesso al capitale per le PMI è ormai da qualche anno una priorità nell'agenda di tutti, dalla politica alle autorità di mercato, dalle associazioni degli industriali fino alle banche stesse.

Le PMI in Italia rappresentano - secondo l'Annual Report on European SMEs - il 79% dei posti di lavoro nei settori produttivi non finanziari (contro una media UE pari al 67%) e il 68% del valore aggiunto (media UE 57%).

L'ultima edizione del Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) pubblicato dalla Commissione Europea rivela un dato importante. Nell'Unione Europea in media il 68% delle PMI si rivela ottimista rispetto alla possibilità di approcciare un istituto bancario e ottenere quanto necessario in termini di risorse finanziarie. Questa percentuale sale al 74% in Francia e al 75% in Germania, ma scende al 58% in Italia. Inoltre, in Europa il 23% delle PMI ritiene di avere buona probabilità di approcciare un investitore nel capitale di rischio e finalizzare un accordo; in Germania e Francia le percentuali sono rispettivamente il 29% e il 18%, mentre in Italia siamo al 9%. L'8% delle PMI italiane, sempre secondo la Survey, considera la ricerca di risorse finanziarie il problema più importante, ancor più che trovare clienti o personale adeguato. Se in Italia il 73% delle PMI ritiene che le banche siano il partner ideale per supportare i progetti di crescita futura, nella media UE la percentuale è il 64%. Il nostro Paese conferma quindi la sua vocazione "banco-centrica" e la minore propensione a diversificare le fonti fi-

nanziarie. C'è molto lavoro da fare, quindi, per incrementare l'offerta di risorse ma anche per superare un gap culturale che in Italia ha frenato le PMI nella ricerca di alleanze e di supporto finanziario dall'esterno attraverso fonti alternative al credito bancario.

Il Politecnico di Milano ha condotto una ricerca sul modo di procedere in tale direzione.

L'obiettivo della ricerca è analizzare il mercato della finanza alternativa al credito bancario per le PMI in Italia. Il tema è di rilevante interesse, in merito al razionamento del credito che molte piccole imprese hanno sofferto in Europa e in Italia soprattutto dopo la crisi finanziaria iniziata nel 2008. Diversi infatti sono stati i provvedimenti legislativi e gli sforzi degli operatori sul mercato per offrire nuovi canali di finanziamento alternativi e potenziare quelli esistenti, con l'obiettivo di incrementare la competitività dell'ecosistema. Le PMI sono definite dalla Raccomandazione 2003/361/CE della Commissione Europea come imprese autonome il cui organico risulta inferiore a 250 persone (requisito necessario) e il cui fatturato non superi € 50 milioni o il cui totale di bilancio annuale non sia superiore a € 43 milioni (basta uno dei due requisiti). Chiaramente non è facile discriminare le fonti di finanziamento delle PMI da quelle di altre imprese, perchè molte di esse sono comuni anche alle grandi imprese. In questa ricerca quindi abbiamo individuato sei ambiti specifici, per i quali cercheremo di discriminare il contributo che hanno dato alla raccolta di risorse finanziarie per le PMI italiane negli ultimi 10 anni:

1) i mini-bond, ovvero il ricorso al mercato mobiliare per il collocamento di titoli di debito come obbligazioni e cambiali finanziarie;

2) il crowdfunding, ovvero l'opportunità di raccogliere capitale su portali Internet, nelle varie forme ammesse (reward, lending, equity);

3) l'invoice trading, ovvero il ricorso a piattaforme web per lo smobilizzo di fatture commerciali;

4) il direct lending, ovvero credito fornito da soggetti non bancari attraverso prestiti diretti;

5) le Initial Coin Offerings (ICOs), ovvero la nuova frontiera del collocamento di token digitali su Internet grazie alla tecnologia emergente della blockchain;

6) il private equity e venture capital, ovvero il finanziamento con capitale di rischio fornito da investitori professionali, a volte prodromico alla quotazione in borsa su listini specifici per le PMI come AIM Italia. Si tratta del segmento che fino a poco tempo fa identificava quasi esclusivamente la finanza alternativa per le PMI nel contesto nazionale.

I mini-bond

L'industria dei mini-bond cresce progressivamente in Italia, fin dal 2013, quando le innovazioni normative avviate dal D.L. "Sviluppo" e da decreti successivi hanno facilitato l'opportunità per le PMI di collocare obbligazioni e cambiali finanziarie sul mercato, sottoscritte da investitori professionali (tipicamente fondi e asset management companies). Le PMI italiane emittenti di mini-bond fino al 30 giugno 2018 sono state 221, fra queste ben 36 si sono affacciate sul mercato per la prima volta nel 2018. Il controvalore collocato è stato pari a € 3.545 miliardi, suddiviso in 335 emissioni; nel 2017 la raccolta è stata pari a € 1.527 miliardi e nel primo semestre del 2018 siamo a € 313 milioni. La cedola media dei mini-bond emessi

La finanza alternativa per le PMI in Italia

da PMI è pari al 5,3% e la maturity media è 4,9 anni. Si tratta di un mercato che a nostro avviso continuerà a crescere nel breve termine, poiché si riscontra un crescente interesse sia da parte delle PMI sia da parte degli investitori, che secondo noi è opportuno continuino a essere soggetti professionali. In tal senso è auspicabile un maggiore impegno da parte di assicurazioni e cassa di previdenza.

Il crowdfunding

Partito in sordina contemporaneamente ai mini-bond, l'equity crowdfunding ha visto un ottimo tasso di crescita negli ultimi mesi, anche grazie all'estensione a tutte le PMI di questa opportunità, inizialmente riservata a startup e PMI innovative. Sono 214 le aziende italiane che hanno provato a raccogliere capitale di rischio sulle piattaforme Internet autorizzate fino al 30 giugno 2018, assicurandosi attraverso 134 campagne chiuse con successo un funding pari a € 33,3 milioni (di cui € 11,6 milioni nel 2017 e € 14,2 milioni nella prima metà del 2018). Si tratta in gran parte di piccole startup, ma ci attendiamo un buon tasso di crescita per il futuro con le operazioni in ambito real estate e le campagne che saranno lanciate da PMI mature. In questo segmento della finanza alternativa occorre agire sull'educazione finanziaria verso i cittadini, affinché conoscano meglio questa opportunità: a oggi gli italiani che hanno sottoscritto una campagna di equity crowdfunding sono lo 0,1% della popolazione. Le piattaforme di lending hanno erogato a titolo di prestito alle PMI italiane € 60,3 milioni fino al 30 giugno 2018, di cui € 53,9 negli ultimi 18 mesi precedenti. Escludendo le ditte individuali, si può stimare che questo canale abbia supportato circa 250 PMI italiane. Anche

questo mercato è destinato a crescere, grazie all'afflusso annunciato di capitali da investitori professionali che si affiancheranno ai piccoli risparmiatori di Internet. Completa il quadro il reward-based crowdfunding; si parla di campagne di piccolo importo (condotte soprattutto su portali USA come Kickstarter e Indiegogo) che imprese italiane in fase di avvio hanno condotto per raccogliere denaro offrendo in cambio prodotti e ricompense non monetarie. Stimiamo in € 7 milioni la raccolta effettuata, senza prospettive di crescita rilevante per il futuro.

Invoice trading

Le piattaforme di invoice trading italiane hanno mobilitato fino al 30 giugno 2018 € 612,2 milioni, di cui € 580,8 milioni negli ultimi 18 mesi. Va però notato che il ciclo di investimento in questo ambito è molto più corto, trattandosi della cessione a investitori professionali di fatture commerciali a scadenza mediamente 3-4 mesi, che vengono spesso utilizzate come sottostante per operazioni di cartolarizzazione. Molte delle risorse conteggiate sono quindi state reinvestite più volte nell'arco del periodo, e le stesse imprese hanno ceduto più fatture nel tempo. Si può stimare che questo canale di finanziamento sia stato utilizzato da 900 PMI italiane, e quindi è lo strumento relativamente più utilizzato fra tutti quelli considerati. Le prospettive per il futuro sono positive; si tratta di uno dei comparti che sta crescendo di più e l'unico nel panorama preso in esame dove l'Italia regge il confronto in Europa.

Direct lending

Si tratta del segmento meno sviluppato al momento, anche perché ha toccato solo margi-

MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

nalmente le PMI. È quello dove è più difficile raccogliere informazioni esaustive, perché non pubblicamente disponibili. Possiamo stimare che al momento siano poche unità le PMI italiane che hanno ottenuto un prestito diretto da fondi specializzati, per un importo intorno a € 20 milioni. Vi è però spazio per una crescita futura, anche se riteniamo che la maggior parte dei capitali andrà a finanziare imprese medio-grandi o cofinanziare operazioni di leveraged buyout.

ICOs e token offerings

Il grande interesse cresciuto nel 2017 e nel 2018 attorno alle criptovalute e alla tecnologia blockchain ha spinto diversi imprenditori a lanciarsi nel mercato delle Initial Coin Offerings (ICOs) raccogliendo capitali su Internet offrendo in sottoscrizione token digitali e disintermediando completamente piattaforme terze e circuiti di pagamento tradizionali. I token con-

sentono ai sottoscrittori di accedere a prodotti e servizi, a volte di partecipare attivamente al progetto imprenditoriale. Sono spesso scambiati su piattaforme specializzate e questo rende labile il confine fra le ICOs e la sottoscrizione di investimenti finanziari. Sicuramente la normativa dovrà provvedere al più presto a definire un quadro di riferimento per consentire lo sviluppo 'sano' di questa prassi, potenzialmente molto interessante per le PMI, e industrializzarne i processi. Abbiamo individuato 16 ICOs fino alla data del 30 giugno 2018 promosse da team costituiti per più del 50% da italiani, che hanno raccolto circa \$ 150 milioni. Poiché la raccolta può avvenire anche in assenza di un veicolo societario già costituito (oltretutto non è detto che venga poi costituito in Italia) e visto lo stato embrionale del mercato, non ci sentiamo oggi di contabilizzare tutti i capitali raccolti nel conto della finanza alternativa per le PMI. D'altro canto il fenomeno non può essere igno-





La finanza alternativa per le PMI in Italia

re capital è ancora sotto-dimensionato rispetto alla situazione di Regno Unito, Germania e Francia. Con riferimento alle statistiche periodiche pubblicate dall'associazione di riferimento AIFI, limiteremo l'attenzione alle sole operazioni di early stage ed expansion, dove tipicamente l'investimento viene effettuato con un aumento di capitale e con l'apporto quindi di nuove risorse. Al contrario le operazioni di buyout riguardano più che altro cessioni di partecipazioni ad altri investitori. Ipotizzando che tutte le operazioni nei due sotto-comparti riguardino PMI (il che non è affatto scontato), dal 2008 al primo semestre 2018 sono state mobilitate risorse in Italia per € 970 milioni nell'early stage e € 6,5 miliardi nell'expansion. Se limitiamo l'attenzione agli ultimi diciotto mesi, abbiamo un flusso di € 229 milioni per l'early stage (su 213 progetti) e di € 568 milioni per l'expansion (per 69 aziende). Consideriamo nell'analisi riportata nel Capitolo 6 anche le operazioni di turnaround, perchè più spesso comportano l'apporto di risorse liquide per le imprese in fase di ristrutturazione, ma prudenzialmente non le associamo alle PMI. Riteniamo che il mercato del capitale di rischio 'privato' per le PMI possa crescere leggermente nel breve termine, più che altro grazie alle nuove risorse messe a disposizione da soggetti pubblici come la Cassa Depositi e Prestiti. Infine mostriamo che le 102 società quotate alla data del 30 giugno 2018 su AIM Italia, lo SME Growth Market di Borsa Italiana, avevano raccolto capitale in OPS al momento della quotazione per un importo di € 670 milioni (escludendo la raccolta delle SPAC), più altri € 126 milioni da aumenti di capitale successivi. In totale il flusso è di € 796 milioni (di cui € 188 milioni fra 2017 e primo semestre 2018).

rato, perchè – come andremo a documentare – le risorse raccolte sono abbastanza consistenti. Prudenzialmente, attribuiamo a questo segmento solo le operazioni riconducibili chiaramente a PMI italiane già esistenti o di nuova costituzione, per un importo pari a € 80 milioni.

Private equity e venture capital

Completano il quadro gli investimenti effettuati da soggetti professionali nel campo del private equity e del venture capital, sottoscrivendo capitale di rischio di imprese non quotate, con l'ambizione di contribuire attivamente alla crescita dell'impresa in modo attivo, per poi ottenere una plusvalenza al momento dell'exit (ovvero la dismissione della partecipazione con la cessione a terzi o con la quotazione in Borsa). Questi investitori negoziano contratti e patti complessi con gli imprenditori, cosa che non accade ad esempio nell'equity crowdfunding, dove il potere contrattuale dei sottoscrittori è molto basso. Benchè attivo da tempo, il mercato italiano del private equity e del ventu-

Corso SAB E COMMERCIO ALIMENTARE

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


costruire
scuola di formazione
dal 1993

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

[NORMATIVE & AGGIORNAMENTI]

La versatilità del credito fondiario

a cura dell'avv. **Raffaele Petrone**

Nell'attuale panorama economico emerge, sempre più a chiare lettere, la difficoltà da parte degli imprenditori nel far fronte a pregresse esposizioni debitorie, nonché a eventuali e improvvisi oneri finanziari a causa delle difficoltà del mercato interno, o della contrattura di quello estero, che vede una situazione negativa generalizzata a livello europeo e, in alcuni casi, anche per nazioni extraeuropee che sino a oggi avevano una importante crescita del PIL.

Dette difficoltà economiche sfociano in aumenti nell'utilizzo di "fidi", nella richiesta di nuovi finanziamenti e in altre forme di ausilio volti a soddisfare le esigenze del momento particolarmente sfavorevole.

Nel corso degli anni di attività professionale si è avuto modo di notare come sovente l'imprenditore abbia fatto ricorso alla richiesta di un mutuo non solo per l'acquisto di strutture ove svolgere l'attività, di macchinari, etc. ma anche al fine di definire posizioni debitorie.

Spesso l'erogazione di un mutuo viene richiesta dall'imprenditore per estinguere il c.d. "scoperto di conto" e cristallizzare il debito, consentendogli di farvi fronte in un periodo di tempo prestabilito, con una rata mensile e con interessi inferiori.

Nel novero dei mutui emerge il mutuo fondiario. Disciplinato dall'art. 38 della legge 385/1993, Testo Unico Bancario, il quale esattamente

dispone: *"1. Il credito fondiario ha per oggetto la concessione, da parte di banche, di finanziamenti a medio e lungo termine garantiti da ipoteca di primo grado su immobili. 2. La Banca d'Italia, in conformità delle deliberazioni del CICR, determina l'ammontare massimo dei finanziamenti, individuandolo in rapporto al valore dei beni ipotecati o al costo delle opere da eseguire sugli stessi, nonché le ipotesi in cui la presenza di precedenti iscrizioni ipotecarie non impedisce la concessione dei finanziamenti"*.

Premesso quanto sopra, ciò che a prima vista appare di facile comprensione è il medio lungo termine del mutuo fondiario, la garanzia ipotecaria di primo grado e, nel secondo comma, il rapporto con il valore dei beni gravati dal vincolo ipotecario.

Letto in tal modo questa particolare tipologia di mutuo sembrerebbe escludere quanto rilevato in premessa, ma nella realtà il mutuo fondiario rappresenta una soluzione sempre più "adottata" dagli imprenditori e dagli istituti di credito, oltre che per quella che potrebbe essere considerata la sua naturale funzione, anche per il ripianamento delle esposizioni debitorie.

Ci si potrebbe chiedere: quali differenze intercorrono tra il mutuo ipotecario e il fondiario?

Il mutuo fondiario prevede: l'erogazione di un importo sino all'80% del valore del bene; la durata del rimborso in un periodo compreso tra i diciotto mesi e i trenta anni e l'applicazione di un tasso di interessi inferiore. Oltre a tali vantaggi del credito fondiario vi sono anche delle spese notarili inferiori alla media di mercato e un regime fiscale agevolato. Ulteriori distinguo di natura tecnica sono contenuti nel seguente art. 39 del T.U.B., ma non rilevanti in questa sede. Nel mutuo ipotecario solitamente la durata è inferiore, l'importo erogato – oggi – non

raggiunge quella percentuale e gli interessi hanno un tasso maggiore. Bisogna anche premettere che la percentuale dell'80% sopra indicata può raggiungere il 100%, in alcuni casi particolari, attraverso la sottoscrizione di polizze assicurative oppure di fidejussioni bancarie e in questo caso, possono assumere un ruolo determinante i c.d. Confidi, consorzi di garanzia anch'essi regolamentati dal T.U.B. agli art. 106 e seguenti.

Ora, da un punto di vista dialettico e cercando di evitare eccessivi "tecnicismi", l'applicazione concreta dei concetti alle reali esigenze di un imprenditore, premettendo che quanto affermato rappresenta l'attuale orientamento della Suprema Corte.

È possibile, come si diceva innanzi, che un imprenditore si trovi in difficoltà nel far fronte ai propri debiti, da intendersi quali scoperti di conto e altri affidamenti, e intenda razionalizzare gli stessi in un medio-lungo periodo, avendo delle scadenze programmate e una rata costante.

Questa realtà dei fatti deve confrontarsi col disposto del richiamato art. 38 T.U.B., che non pone alcun vincolo alla concessione del mutuo fondiario, eccezion fatta per l'iscrizione dell'ipoteca di 1° grado.

Da un'attenta lettura del testo emerge a chiare lettere come l'articolo in esame non indichi in alcun modo quale debba essere il motivo del finanziamento, qualunque sia lo scopo non entra nella causa del contratto, che è data dalla immediata disponibilità di denaro.

Però, già tale condizione (l'ipoteca di 1° grado), potrebbe spaventare quell'imprenditore il cui



NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

unico bene risulta gravato da un precedente vincolo ipotecario, ma anche in questo caso, così come valutato da parte di alcuni Giudici di merito, può essere concesso il mutuo fondiario al nostro imprenditore, purché venga rispettata la percentuale dell'80%. Ciò significa che l'importo erogato con il fondiario può essere garantito da un'ipoteca di secondo grado, a condizione che la somma erogata, unitamente al capitale residuo del mutuo garantito dall'ipoteca di 1° grado, non superi la soglia dell'ormai noto 80%.

Ecco quindi che il mutuo fondiario può assolvere alle esigenze dell'imprenditore, anche in presenza di una precedente ipoteca.

Una volta che le condizioni per l'erogazione siano esistenti, dobbiamo precisare che l'Istituto mutuante non ha alcun obbligo di verificare l'utilizzazione che il mutuatario fa della somma erogata, in quanto il mutuo fondiario – come sopra detto – non può essere identificato come "di scopo".

L'imprenditore quindi non sarà costretto a dichiarare – almeno nella forma – quale utilizzo intenda fare della somma erogata e una delle possibili finalità dell'operazione di credito fondiario può consistere nell'estinzione di un debito precedente, già in essere verso un terzo o verso la stessa banca concedente il finanziamento fondiario (Bonfatti).

Anche la Corte di Cassazione tranquillizza il nostro ipotetico imprenditore, il quale se decidesse di percorrere la strada del mutuo fondiario per ripianare i debiti contratti, saprebbe che infatti è *"lecito il contratto di mutuo fondiario stipulato dal mutuatario, ai sensi dell'art. 38 T.U.B. per sanare debiti pregressi verso la banca*

mutuante" (Cass. Civ. 19282/14).

Tali decisivi interventi hanno fatto sì che la figura del mutuo fondiario assumesse un ruolo determinante anche nella soluzione di crisi aziendali, consentendo all'imprenditore di razionalizzare i propri debiti.

Accade spesso che il mutuo fondiario sia considerato come finanziamento di opere relative a immobili (acquisto di fondi, di fabbricati o ristrutturazione degli stessi), ma ciò non risponde al vero e, dall'esperienza, si ricava come una parte degli imprenditori sia nella convinzione che il fondiario non possa costituire uno strumento risolutore dei propri problemi.

Le condizioni di erogazione e la disponibilità di un bene immobile su cui costituire la garanzia per la Banca mutuante sono sì elementi imprescindibili, ma ciò che interessava era tentare di chiarire la possibilità di utilizzo del credito fondiario quale strumento di consolidamento del debito.



DIRIGERE, DELEGARE, MOTIVARE WORKSHOP

IL SUCCESSO È IL RISULTATO DI UNA PROGRESSIVA EVOLUZIONE

VI TROVATE IN UNA DI QUESTE SITUAZIONI?

- Dovete guidare altre persone e saper prendere decisioni anche quando hai pochi elementi.
- Sentite la necessità di responsabilizzare chi lavora con voi e avete bisogno di crearvi un sostituto.
- Dovete fare in modo che chi collabora con voi dia il massimo di sé.
- Le deleghe date non sono rispettate e/o efficaci.

DOVRESTE PARTECIPARE PERCHÉ

- Per creare chiarezza e armonia all'interno dell'azienda, dove spesso c'è bisogno di scindere tra ambito professionale e personale.
- Per valorizzare le diverse caratteristiche di ognuno e orientarle verso l'obiettivo comune.
- Per rendere semplice e valorizzante ogni delega.
- Per scoprire che la motivazione può essere uno strumento di crescita collettiva.

VILLA PICENA
21
MARZO

Commerfidi
Tel. 0735.757259
info@commerfidi.it

Giovedì 21.03.2019 ore 16:30

LOCATION
Villa Picena a Colli del Tronto (AP)

PER INFO
Costruire – Centro Studi e Formazione
Tel. 0735.757244
info@centrostudieformazione.it

IL WORKSHOP È ORGANIZZATO DAL CENTRO FORMAZIONE WONDERFUL

wonderful.it

La costruzione della posizione finanziaria netta nelle valutazioni d'azienda

a cura di **Luigi Troli**

La posizione finanziaria netta è una grandezza significativa nelle valutazioni effettuate con molteplici criteri quando vengono applicati secondo un approccio *Asset side*. Non sempre però il valutare presta la necessaria attenzione a costruire correttamente la PFN che dovrebbe includere tutto il debito finanziario contratto dall'azienda. Tale debito dovrebbe essere rappresentato non dal valore di bilancio ma da quello corrente.

Il presente lavoro si propone di fare ordine su questo, riassumendo le differenti tipologie di debiti da includere nella PFN e delineando le metodologie da seguire per esprimerli correttamente.

La rilevanza della posizione finanziaria netta nelle valutazioni d'azienda

Il fine ultimo di ogni valutazione d'azienda è la stima del valore del capitale economico, ovvero l'espressione a valori correnti di mercato del patrimonio netto contabile, o se si preferisce dell'investimento compiuto dalla proprietà a prescindere dalla forma giuridica attraverso la quale viene esercitata l'attività d'impresa.

Il percorso che porta al risultato finale non è univoco.

La teoria riconosce, infatti, due approcci diversi:

1. l'approccio *Equity side* determina direttamente il valore del capitale economico (*Equity Value*);
2. l'approccio *Asset side* determina preliminarmente il valore dell'impresa (*Asset Value*) e,

successivamente, per sottrazione della Posizione Finanziaria Netta (PFN) previene l'*Equity Value*.

La differenza tra i due approcci è più sensibile nell'applicazione di alcuni metodi valutativi rispetto agli altri.

Il metodo patrimoniale è praticamente indifferente alla scelta, posto che per tutte le voci di stato patrimoniale – attività e passività – si dovrà procedere al riallineamento ai valori correnti. L'eventuale evidenziazione dell'*Asset Value* è solamente un risultato intermedio, ma non un diverso approccio metodologico.

Considerazioni differenti valgono per il metodo Dcf. I misti patrimoniali reddituali e le valutazioni comparative per le quali, invece, la scelta tra un approccio e l'altro non è indifferente sul risultato finale, modificandosi i parametri e le ipotesi sottostanti la valutazione.

L'adozione di un approccio *Asset Side* impone l'attualizzazione dei flussi *unlevered*, ovvero della gestione operativa (Fcf), che non includono le uscite finanziarie per interessi, dividendi e rimborsi di capitale e le entrate da finanziamenti ricevuti da un tasso di attualizzazione (Wacc) che considera il costo del debito e del capitale proprio. Il valore che si ottiene è un *Asset Value* dal quale, sottraendo la PFN si ottiene l'*Equity Value*.

Al contrario l'approccio *Equity side* richiede che vengano attualizzati i flussi netti a disposizione della proprietà (flussi *levered*, FCFE) ad un tasso espressivo del solo costo del capitale proprio. In

questo caso si otterrà direttamente l'*Equity Value*.

Riflessioni analoghe valgono per le valutazioni comparative di mercato (multipli) e per i metodi misti (ad esempio, il metodo Eva è di tipo *Asset side* mentre il metodo cosiddetto UEC è di tipo *Equity side*).

La scelta dell'approccio conduce ai medesimi risultati sotto ipotesi teoriche molto restrittive difficili da riscontrare nella realtà (*perpetuity* del debito e dei flussi attesi). Quanto accade è, invece, che l'*Equity Value* stimato con un approccio *Asset side* diverga da quello risultante da un approccio *Equity side* a causa delle ipotesi formulate con riferimento al debito finanziario attuale e previsto.

Il contenimento di tali divergenze è anche funzione dell'attenzione con la quale è stata costruita la Pfn, per cui un approfondimento circa le più corrette modalità di calcolo di quest'ultima trova sicuramente giustificazione nell'intento di costituire un corretto impianto valutativo.

La Pfn: metodologie di calcolo

La Pfn è pari alla somma di tutte le passività di natura finanziaria dell'impresa da valutare al netto delle disponibilità liquide e delle attività ad esse assimilabili (*cash equivalent* nell'accezione anglosassone). Ne deriva che la PFN è, in prima istanza, il risultato di una riclassificazione dello stato patrimoniale secondo il criterio della pertinenza gestionale che distingue:

1. attività e passività di natura operativa che costituiscono il capitale investito operativo dell'impresa;
2. passività e attività di natura finanziaria che formano la PFN;
3. patrimonio netto che sommato alla PFN costituisce le fonti di finanziamento del capitale investito.

Le passività da includere nella PFN sono pertanto tutti i debiti nei confronti del mercato finanziario (finanziamenti bancari e prestiti obbligazionari quotati sui mercati regolamentati) e altri finanziatori, quali a esempio i soci.

Non è rilevante il criterio della scadenza per cui figurano nella PFN tutti i debiti finanziari, sia a breve sia a medio e lungo termine.

Al fine di comprendere meglio le criticità implicite nella costruzione della PFN, le diverse voci sono raggruppate nel seguente modo:

1. debiti finanziari risultanti in bilancio;
2. debiti finanziari non risultanti in bilancio che devono essere ricostruiti dal valutatore;
3. debiti originariamente di natura operativa che possono diventare finanziari e quindi essere inclusi nella PFN;
4. debiti verso i soci per i quali l'inclusione nella PFN deve essere valutata caso per caso.

I debiti finanziari risultanti in bilancio

Figurano all'interno di questa categoria, in primo luogo, i mutui e i finanziamenti a medio e lungo termine erogati dall'impresa dal sistema bancario.

In bilancio è rappresentato il valore residuo del finanziamento, che nel caso di strutture di rimborso ad ammortamento sarà normalmente inferiore al capitale preso a prestito, mentre nelle strutture *bullet* (ovvero con rimborso integrale a scadenza) viene a coincidere.

Sono ugualmente da considerare i debiti bancari a breve termine che tipicamente sono riconducibili:

1. alle anticipazioni a breve termine (si ricorda

che il sistema bancario considera a breve termine il debito scadente entro diciotto mesi e non dodici) che riguardano tipicamente (anche se non solo) il finanziamento del capitale circolante;

2. alle aperture di credito in conto corrente.

È importante notare che il valore da assumere è quello alla data di riferimento della stima, per cui il valore di bilancio può essere utilizzato solo in coincidenza di date; in caso contrario è necessario che il valutatore richieda un aggiornamento dei valori.

In presenza di forte stagionalità delle vendite, può accadere che la data di riferimento della valutazione possa essere fuorviante in quanto il debito a breve risulta eccessivamente ridotto o elevato.

La soluzione non infrequente nella prassi, di considerare un valore medio annuo (ad esempio calcolando il valore medio dei saldi di fine mese) può essere ritenuta accettabile, ma deve risultare chiaramente che le oscillazioni dipendono da condizioni fisiologiche e non sono effetto di disequilibri aziendali.

Ulteriore categoria è quella dei prestiti obbligazionari che, analogamente ai casi precedenti, dovranno essere considerati per l'importo residuo alla data di riferimento della stima.

Alcune criticità sorgono quando il titolo obbligazionario è un "ibrido", ovvero unisce allo strumento di debito anche altri prodotti finanziari. Il caso tipico è quello delle obbligazioni convertibili che sono un pacchetto venduto congiuntamente di due strumenti diversi, l'obbligazione pura e una opzione call sulle azioni della società emittente.

Un approccio molto rigoroso al trattamento di questa posta richiederebbe la stima del valore separato di entrambe le componenti, ma l'approccio più seguito nella prassi e ritenuto accettabile è quello della "fully dilution".

Se l'obbligazione è convenientemente convertibile (ovvero il prezzo corrente dell'azione è superiore a quello di conversione) allora l'intero valore residuo del prestito viene escluso dalla PFN e considerato nell'*Equity Value*; al contrario se l'obbligazione non è convenientemente convertibile è parte della PFN.

Il limite di questo procedimento è che al momento della stima potrebbe non essere possibile la conversione che è rinviata a una finestra temporale successiva quando potrebbero essersi modificati i prezzi di mercato.

Infine, rimane da considerare un aspetto comune a gran parte degli strumenti riportati. L'obiettivo della stima è quello di ricostruire i valori di mercato sia dell'attivo (*Asset Value*) sia del passivo (PFN) per cui quest'ultima dovrebbe riflettere valori correnti e non storici.

È frequente che nei *report* di valutazione sia indicato che si assume che il valore di mercato della Pfn coincida con quello di bilancio. Tale assunzione deve essere verificata nel caso di debiti a medio/lungo termine a tasso fisso.

Si supponga il caso di un finanziamento con scadenza tra tre anni per 100.000 euro, con cedola annuale contrattualmente determinata pari al 3%. Se è noto che sul mercato il tasso corrente per tale tipologia di debito è, in accordo con la struttura a termine dei tassi, pari al 5%, un'opportuna modalità di valorizzazione del debito dovrebbe

La costruzione della posizione finanziaria netta nelle valutazioni d'azienda

utilizzare quest'informazione definendo il debito come il risultato della seguente equazione:

$$V_d = \frac{3.000}{(1+5\%)} + \frac{3.000}{(1+5\%)^2} + \frac{3.000}{(1+5\%)^3} = 94.554$$

V_d ovvero il valore di mercato del debito è pari al valore attuale dei flussi di pagamenti previsti nei prossimi tre anni che equivalgono al pagamento degli interessi per 3.000 euro e al rimborso a termine del capitale per € 100.000. Ne deriva che poiché il tasso corrente di mercato (5%) è superiore a quello nominale del finanziamento (3%), l'impresa beneficia di un vantaggio, pagando il debito meno di quello che dovrebbe rinegoziando oggi il debito. La differenza tra il valore da rimborsare a termine (€ 100.000) e il valore corrente (€ 94.554) è parte dell'*Equity Value* sicché nella PFN verrà iscritto il finanziamento solamente per € 94.554.

L'evoluzione della nozione di "sicurezza alimentare": dalla normativa italiana a quella comunitaria

A cura del Dott. **Gianluigi Marchionni**

Fin dall'antichità si è sentita l'esigenza di emanare norme che disciplinassero le filiere agroalimentari dalla produzione primaria alla commercializzazione dei prodotti finiti. Già nell'antica Babilonia venivano poste le prime basi scritte per tutelare i consumatori dalle frodi alimentari e quindi per garantire loro la qualità dei prodotti, sottolineando in tal senso la responsabilità del produttore e del venditore.

Le sanzioni erano molto severe e prevedevano, in certi casi, la condanna a morte come per chi era colto ad annacquare la birra.

Fra i primi anni '60 e la metà degli anni '80, però, l'aspetto igienico non era avvertito ancora come una necessità primaria, prevaleva infatti l'urgenza della quantità sulla qualità, intesa come salubrità, e l'attività di tutela della salute dei cittadini era affidata ai singoli stati membri che si dedicavano soprattutto a stabilire una normativa relativa agli aspetti tecnici delle produzioni alimentari con le cosiddette "leggi ricetta" che spesso si dimostrarono essere un ostacolo, piuttosto che una facilitazione, alla libera circolazione delle derrate alimentari per la diversità delle disposizioni nazionali in materia.

Nel nostro paese i concetti di autorizzazione e di controllo delle produzioni alimentari trovarono una prima organica sistemazione giuridica con la legge n. 283 del 30 aprile 1962 che fu di fondamentale importanza per la tutela della sicurezza degli alimenti, così come il suo regolamento di attuazione emanato con ben

diciotto anni di ritardo ovvero il DPR 327/80. Questo si presentava sì come un testo normativo alquanto complesso di carattere amministrativo, con importanti inserti di carattere penale, come tutta la normativa dell'epoca, destinato a regolare l'intero ciclo merceologico del prodotto alimentare, dalla preparazione alla distribuzione. Fino a oggi è rimasta, se pur modificata in parte dalla legge 441/63, uno dei punti di riferimento, non solo storico, per la legislazione alimentare di carattere nazionale.

Questa legge modificava e disciplinava l'igiene della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande.

Lo sviluppo della produzione industriale, l'inarrestabile urbanizzazione, nonché la crescita del potere d'acquisto di ampi strati della popolazione furono fattori determinanti una sempre maggiore complessità nella produzione e nel commercio degli alimenti e al contempo elevate massificazioni e standardizzazioni nei consumi.

Questo sviluppo economico-sociale, che interessò l'intero territorio europeo, portò due conseguenze fondamentali: la prima dovuta al fatto che l'eventuale nocività di una partita di alimenti era oramai in grado di produrre effetti diretti su un numero di consumatori sempre più ampio; la seconda dovuta alla crescente carenza di informazioni possedute dal consumatore, all'interno di un mercato che oramai superava i confini nazionali, riguardo alla sicurezza, alle

tecniche di produzione e al luogo di provenienza del prodotto alimentare.

A quanto detto si sommavano poi i maggiori rischi derivanti dalle nuove tecniche di lavorazione dei prodotti, dal crescente utilizzo di sostanze chimiche sia nella produzione primaria, come per esempio gli antiparassitari, che nella successiva fase della trasformazione, basti pensare agli additivi alimentari.

Negli anni Sessanta, infatti, l'ampio uso di queste sostanze iniziò a creare qualche dubbio su una eventuale scarsa sicurezza e si ritenne necessario un controllo legislativo. Gli additivi vennero menzionati per la prima volta nel 1962 proprio nella legge n. 283 dove si stabilì che il loro uso da parte delle industrie doveva essere preventivamente approvato dal Ministero della Salute.

Dal presentarsi di tali novità nel settore produttivo alimentare maturarono le premure del legislatore, il cui primo obiettivo in materia si identificò esclusivamente con l'assicurare la salubrità e l'igiene dei prodotti destinati all'alimentazione umana.

Per mezzo secolo la legge ebbe quindi un ruolo fondamentale nella tutela dell'igiene dei prodotti alimentari, poi perse parte della sua importanza a causa di interventi legislativi abrogativi e sostitutivi: dichiarazioni della Corte Costituzionale relative alla legittimità delle singole parti, introduzione di norme regionali, interventi di depenalizzazione di cui alla legge n.689/1981 e al D.lgs. n.507/1999, entrata in vigore della normativa comunitaria prima di carattere verticale (si ricordi il 93/43/CEE, recepita col D.lgs. n.155/97) e poi orizzontale con il Pacchetto Igiene del 2004. Si è giunti all'emanazione di

questo "pacchetto igiene" anche a seguito del verificarsi di tanti eventi negativi come il vino al metanolo, Chernobyl, la mucca pazza, tutto questo per tutelare il consumatore.

Ecco che entra in gioco la sicurezza alimentare che rappresenta un prerequisito per somministrare alimenti salubri e graditi ai consumatori di ogni età, con particolare riguardo ai "consumatori fragili" quali bambini, pazienti ospedalieri, anziani.

A partire dal 2000, il tema della sicurezza alimentare, inasprito anche da nuove e complesse emergenze sanitarie sopra menzionate, ha sollecitato la UE proprio nella messa a punto del Regolamento CE 178/02 e dei nuovi Regolamenti CE 2004 definiti "Pacchetto Igiene".

Entrano in gioco in questa atmosfera gli OSA (Operatori del Settore Alimentare), secondo i propri ruoli di responsabilità nella filiera alimentare (produzione, trasformazione, distribuzione, vendita, somministrazione), che vengono chiamati a possedere sensibilità, conoscenze e competenze approfondite, al fine di applicare procedure efficaci per tutelare la salute dei consumatori. Ecco l'importanza della formazione.

La formazione professionale è infatti da qualche tempo ritenuta uno dei fattori prioritari e fondamentali per una ristorazione evoluta, di classe e soddisfacente per gli avventori delle nostre tavole. Se tale elementare concetto era vero per ieri, lo è ancora di più oggi con un mondo che muta ed evolve alla massima velocità.

La necessità di un'indispensabile formazione professionale specifica e di un aggiornamento continuo al passo con i tempi è un problema sentito da tutti gli operatori, poiché è lo specifico settore che lo richiede, ma dove è ampio il

NORMATIVE & AGGIORNAMENTI

consenso di principio è più difficile il tradurlo in pratica. Le esigenze dei vari attori sono diverse: da un lato c'è chi è giovane e deve essere inserito nel mondo del lavoro e dall'altro chi è rimasto indietro o, peggio ancora, confinato in uno spazio professionale poco in linea con quanto il mercato richiede. Inoltre se da una parte il mondo del lavoro richiede lavoratori competenti, addestrati e responsabili, dall'altro, coloro che sono in attesa di occupazione, purtroppo, non sono adeguatamente preparati per ciò che il mercato offre.

Stimoli e indicazioni sulle attività da svolgere ci vengono rapportate anche dall'estero, in quanto ormai non ci si confronta più con la sola realtà circoscritta entro i confini nazionali, bensì con il resto del mondo

Il fenomeno tipico di questi ultimi decenni definito globalizzazione, comporta orizzonti sempre più vasti che favoriscono la possibilità di entrare in contatto con tutto il pianeta, anche attraverso collaborazioni internazionali: di questo si deve tener conto nel programmare una moderna tematica didattica.

Inoltre, si deve considerare che l'Europa si sta pian piano trasformando in una società multirazziale, in quanto culture diverse si confrontano, si mischiano e a loro volta provano a integrarsi nella società presente. Importantissimo e determinante è assumere atteggiamenti di rispetto e interesse nei confronti delle civiltà diverse dalla nostra. Ne consegue che anche la formazione professionale dovrà essere adeguatamente competitiva e migliorarsi continuamente attraverso un confronto reale, continuo e porsi attivamente in discussione, controllare la validità degli obiettivi raggiunti e inseguire quelli che si sono prefissi per non vanificare inutilmente le risorse.

Non occorre andare a cercare tanto lontano gli essenziali stimoli, in quanto sono largamente presenti nel nostro territorio. Ciò vale per l'Italia più che altrove, poiché la complessità geografica del paese e le differenze culturali rappresentano una grandissima ricchezza intrinseca anche se non sempre semplice da recepire per la storica diversità. Indispensabile sarebbe instaurare rapporti di collaborazione con il mondo produttivo professionale attraverso una migliore corrispondenza tra le risorse umane richieste dal mercato del lavoro e le risorse disponibili. Imparare a conoscere il territorio è il primo fondamentale passo onde poter capire al meglio come rapportarsi con esso e cosa poter ottenere senza interferire col suo equilibrio.

Il concetto stesso della ristorazione è oggi profondamente mutato. Dall'antica esigenza di rifocillare il viandante al costume diffuso di mangiare fuori casa per gustare piatti che non sempre si preparano nell'ambito familiare, per non affaticarsi ai fornelli, per il piacere di un attimo conviviale e al bisogno di alimentarsi per sfamarsi, all'esigenza moderna di nutrirsi con limitate quantità ma rigorosamente di alta qualità e questa qualità non può che venire solo da una costante formazione.

BE CREATIVE



ATHENA
creativa
CONTAMINAZIONE



[L'ANGOLO SPORTIVO]

Superata la mini-crisi è ora di tornare a vincere al Del Duca



a cura di **Valerio Rosa**

Con la bella vittoria esterna a Cremona l'Ascoli di mister Vincenzo Vivarini a chiuso la mini-crisi di risultati che aveva mandato in fumo i sognati playoff e aperto la prima ondata di critiche alla gestione tecnica e societaria. Critiche sicuramente ingiuste al patron Pulcinelli, al presidente Tosti, forse più giustificate nei confronti di mister Vincenzo Vivarini, del Ds Antonio Tesoro e della squadra.

I tre punti a Cremona hanno allontanato i fantasmi dei play-out, mandato in crisi un'avversaria che di certo farà fatica a salvarsi e soprattutto sono serviti a riportare entusiasmo in città. L'ascolano si sa passa da momenti di eccessiva esaltazione a momenti di ingiustificato scoramento e, se lo diceva un tecnico navigato come Vujadin Boskov più di trent'anni fa, il detto è attuale, oggi più che mai.

Adesso, dopo due pareggi contro Foggia e Carpi è ora di tornare a vincere anche al Del Duca. L'Ascoli ospiterà il Livorno per cercare di vendicare

quella incredibile sconfitta del girone di andata quando si lasciò travolgere dall'avversario ultimo in classifica, poi si recherà a Verona per affrontare l'Hellas, recupererà il match di Lecce interrotto per la capocciata tra Beretta e Scavone che costrinse il calciatore salentino ad una veloce corsa in Ospedale, e infine chiuderà il mese di marzo ospitando il Benevento attualmente quarto in classifica.

Un calendario non facile! Servirà mantenere i nervi saldi e cercare di portare a casa più punti possibili per agguantare la salvezza con un certo anticipo. Gli attuali 30 punti, conquistati in 26 partite, sono un bottino soddisfacente, che però non mette ancora al riparo i bianconeri da brutte sorprese finali anche perché Foggia, Crotone, Venezia e la stessa Cremonese non hanno alcuna voglia di rassegnarsi al peggio.

Le buone notizie però non mancano. Tra un paio di settimane mister Vivarini riavrà a disposizione l'attaccante Matteo Ardemagni reduce da un lungo infortunio, e nel frattempo sono andati a segno tutti e quattro i bomber di riserva: Beretta, Rosseti, Ngombo e Ganz. Proprio quest'ultimo però, a Carpi si è macchiato della terza espulsione consecutiva e forse ha chiuso in anticipo la sua avventura all'Ascoli nonostante gli altri due anni di contratto. E dire che tutti gli addetti ai lavori erano sicuri che con Vivarini in panchina Ganz si sarebbe esaltato. Invece ha collezionato più cartellini rossi che goal, ed è stata una delle più grandi delusioni bianconere degli ultimi anni.



Resurrezione Samb:

il terzo o il quarto posto potrebbe essere una realtà.



a cura di **Alberto De Angelis**

Al Riviera delle Palme, dopo la prima vittoria esterna dei rossoblù, a Verona arriva l'Alto Adige, Alessio Di Massimo firma la vittoria siglando il primo goal stagionale 1-0 risultato finale.

Nel turno infrasettimanale a Bergamo, la Sambenedettese incontra l'Albinoleffe, pareggio a reti inviolate con pochissime emozioni. Arriva il Rimini, sodalizio gemellato con la Samb, una brutta e freddissima partita con un lampo nel finale grazie a un rigore siglato da Calderini al 86'.

Nell'antivigilia di Natale la Samb si reca in terra umbra a Gubbio, anche quindi difesa rossoblù inviolata e pareggio meritato.

Il giorno di Santo Stefano, i cugini fermani vengono al Riviera delle Palme, e i rossoblù fanno un regalo di Natale ai loro tifosi, risultato 2-0. Il match si risolve nel primo tempo, calcio di rigore siglato dal solito Calderini al 22' e un

bellissimo goal di Alessio Di Massimo al 30'.

Due giorni prima di San Silvestro i rossoblù si recano a Meda, in Brianza, e incontrano il Renate, dopo circa due mesi Pegorin deve arrendersi e subisce il suo primo goal, grazie a Piscopo al 12' ma il neo esordiente De Paoli al 78' riesce a pareggiare.

Prima della sosta abbiamo una Samb in zona playoff, una difesa targata Roselli che ha preso solo 4 goal e una partita in meno. Da recuperare Ternana-Samb con un mercato di riparazione importante la Samb potrebbe dire la sua in questo campionato, nonostante un Pordenone che sembra invincibile.

Purtroppo la società rossoblù non apporta nessuna modifica allo staff quindi anche quest'anno le speranze della città di tornare per la quarta volta dopo 30 anni di purgatorio nella serie cadetta sono ridotte al lumicino.

Dopo la lunga sosta a Riviera arriva il Teramo, con oltre 300 tifosi al seguito. I biancorossi cercano di fare lo sgambetto con De Grazia che al 69' segna la rete del vantaggio, ma il pubblico e Stanco riescono a ristabilire la parità 84', un goal da favola in rovesciata di Miceli al 89' regalano al meraviglioso pubblico del Riviera la vittoria.

Ennesimo turno infrasettimanale i rossoblù sono ospiti del Benelli di Pesaro, anche questa volta la difesa subisce un goal con Guidone al 65', ma Calderini dopo solo 6 minuti rimette in parità il match.

Segnali preoccupanti per la difesa, nel 2019

L'ANGOLO SPORTIVO

ha sempre subito un goal, permane però l'imbattibilità.

A Riviera arriva la Giana Erminio, il sodalizio di Gorgonzola nonostante la brutta posizione di classifica cerca di fare lo sgambetto, Jeffe al 51' porta i lombardi in vantaggio ma Miceli anche questa volta corre in aiuto all'attacco rossoblù e pareggia a tre minuti dalla fine.

I rossoblù fanno visita al Monza, sodalizio di proprietà della Fininvest di Silvio Berlusconi. Partita bella ed entusiasmante con cinque gol, Calderini su rigore al 17' risponde al Brighenti 15', Stanco 72' risponde a Marchi 52', ma nulla si può fare all'euro goal Anastasio realizzato al termine del sesto minuto di recupero.

Dopo le numerose polemiche per il mega recupero concesso dall'arbitro e le paure per la prima sconfitta della squadra di Roselli, il Ravenna al Riviera condanna la Samb alla seconda sconfitta consecutiva, con Galuppini al 68'. Samb decisamente sotto tono e fischiata dal pubblico.

A Imola, sempre durante la settimana, i rossoblù impattano 0-0 poi al Riviera con il Fano. La peggiore partita in termini di gioco della Samb, definita da un furibondo Fedeli, l'anticalcio, una bruttissima e incolore partita terminata 0 a 0 con bordate di fischi dalla curva.

Secondo turno in casa per la Samb che ospita la blasonata Ternana, retrocessa dalla serie B. Una cinica Samb fa gioire la curva, Ilari al 7' e Calderini al 95' su calcio di rigore regalano al patron Fedeli una netta vittoria 2-0 ritorna la porta inviolata

ora difesa dalla partita di Imola da Sala e i risultati positivi. Ora la Samb è al settimo posto, a tredici punti dal secondo posto della Triestina, a venti dal Pordenone primo in classifica ormai virtualmente in serie B, con una partita da recuperare, se si conferma il nuovo trend, il terzo o il quarto posto potrebbe essere una realtà.



Teramo Calcio

Fluctuat nec mergitur!



a cura di **Rino Tancredi**

Quando sembra che tutto sia finito, che i giganteschi flutti ti possono ingoiare e affondare, il Teramo rimane a galla. L'orgoglio del vecchio diavolo biancorosso, la forza di Caidi e compagni, il voler con tutte le proprie energie, raggiungere un posto al sole, è specchio fedele di questo momento, non più nebuloso, ma che si staglia limpido e lucente. È questo il Teramo che ci piace, che piace alla gente, ai tifosi. Dopo l'inopinata débâcle in terra di Fano, campo notoriamente ostico, che aveva lasciato strascichi polemici e nervi a fior di pelle, il pareggio strameritato, ottenuto contro la corazzata Monza e il blitz (1-3) in quel di Ravenna hanno dato alla squadra ossigeno, puro ossigeno, un respiro a pieni polmoni. Una classifica che adesso fa meno paura. Oltre a quella personalità e carattere che sono elementi fondanti di chi vuole competere per la salvezza. Dopo tante critiche che sono piovute sulla testa del tecnico Maurizi e del

patron Campitelli anche con parole e linguaggio piuttosto colorito e pesante, ora possono godersi una sana e tranquilla felicità. Il blitz di Ravenna, dicevamo, è stato frutto di una gara giocata in modo quasi perfetto, grazie soprattutto agli innesti del mercato cosiddetto di riparazione, che piano piano stanno acquisendo tenuta fisica e apprendimento dei meccanismi di gioco. In maniera particolare la coppia offensiva Infantino-Sparacello inizia a decollare e a far vedere il suo valore e le sue qualità realizzative. Soprattutto Saveriano Infantino autentico mattatore al Benelli, con la sua tripletta, giunto alla sua quinta marcatura in appena quattro gare giocate, ha spazzato via la compagine Emiliana. Un bel bottino, non c'è che dire. Ma tutta la squadra ora comincia a girare, consapevole dei propri mezzi e doti, riesce a trasmettere un gioco apprezzabile, convincente che fa ben sperare per il proseguo. Logico e financo scontato che il percorso da qui sino a maggio è al presente, abbastanza lungo e lastricato di insidie.

Guai ad abbassare la guardia, sarebbe deleterio e oltremodo, andrebbe a vanificare tutto quanto di buono si sta intraprendendo. Bisogna battere il ferro finché è caldo, dice un vecchio adagio. Si deve necessariamente approfittare e sfruttare il momento propizio e le circostanze favorevoli, evitando di perdere delle ottime occasioni. Insomma per citare Orazio è il momento del carpe diem. Dalla tempesta che stava investendo la barca biancorossa, il comandante Maurizi e i suoi marinai, ne sono usciti con nervi saldi e barra a dritta. Con il vento amico di bonaccia che sorride fatuo e leggero.

Fermana Calcio

I gialloblù fanno i conti



a cura di **Paolo Gaudenzi**

Tre gare a secco di punti, e quindi soddisfazioni, rispettivamente contro Ravenna, Südtirol e Gubbio prima del tonico pareggio maturato in quel di Vicenza, valso un pari dal peso specifico non indifferente. Queste le premesse al match andato in scena sabato scorso, sul fondo del Bruno Recchioni, al cospetto della semi-monopolista di campionato Pordenone. Eh sì, perché i neroverdi di mister Attilio Tesser hanno pressoché uniformato la testa della classifica del girone eccezion fatta, guarda caso, solo per il passaggio al comando delle operazioni rivendicato dai canarini di Flavio Destro nei mesi iniziali di torneo. Ad avallare il primato pregresso con merito, ecco nel passaggio d'andata il metaforico timbro sulla pratica di alta classifica rappresentato dai punti prelevati proprio dal campo friulano. Al fischio d'inizio delle 16.30 sembrava così svanito il recente periodo di appannamento, in termini di risultati, con picco di minima rappresentato però dalla grigia prestazione mandata in onda al cospetto del Gubbio. Tutto cancellato dalla profondità offensiva regalata ai presenti, da scambi rapidi sulla trequarti, senza dimenticare le chiusure alle fonti di gioco del quotatissimo ospite del nord est. Elementi tattici che hanno quindi reso giustizia, sotto l'ottica

della performance, alla Fermana vista all'opera davanti al forte undici del centravanti Germinale. Tutto ciò, però, fino alla coda del match, quando una palla danzante pericolosamente al limite dell'area gialloblù (e non adeguatamente ricacciata verso il mittente) ha creato le premesse per il fallo di lotti sul subentrato Ciurria, per un rigore trasformato dal dischetto in tre punti dal siluro di Burrai. "Paghiamo caro e oltre i nostri demeriti gli episodi, questo è un periodo particolarmente sfortunato – ha esordito a ragione il timoniere canarino Flavio Destro in sala stampa nel dopo gara. – È un vero peccato, perché a conti fatti, abbiamo giocato alla pari al cospetto della prima forza della graduatoria, producendo diverse occasioni dalle parti del portiere ospite". Per capitano Comotto & soci la salvezza (obiettivo primario e da sempre dichiarato come unico dalle relative stanze dei bottoni) è comunque più che a portata di mano, e sbrigata in tempi rapidi la pratica permanenza in categoria nei confronti della matematica, potrebbe in automatico aprirsi una succulenta e auspicabile coda di stagione, magari dai contorni sportivi a richiamare le buone rese di classifica prenatalizie. Perché no? Sperando anche nella rapida amalgama dei nuovi arrivi nel reparto avanzato, su tutti quelli di Malcore e Van Der Heijden, a compensare la cessione di Cognigni e il saluto alla stagione di Cremona, operato al ginocchio. Attaccanti dotati di centimetri e massa che dovranno miscelarsi al meglio con la rapidità e la tecnica dei brevilinei Lupoli e Zerbo, al momento coppia offensiva che nelle scelte di Flavio Destro va per la maggiore, e un tantino forzata anche per la recente visita clinica che riporterà D'Angelo nuovamente sotto ai ferri per un'ulteriore pulizia al ginocchio operato di recente.



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