09
issue
web edition
06/2019

COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

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

commerfidi
cooperativa di garanzia

COMMERNEWS

BIMESTRALE DI INFORMAZIONE ECONOMICA

10

NEXT issue
web edition
09/2019

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

5 · Chi la vuole?

INFO & **NEWS** 6

6 · La valigia dimenticata
7 · 3d4growth: l'Additive Manufacturing
e la stampa 3d per aziende e professionisti
10 · Focus ristorazione

MERCATI & **BORSA** 14

14 · La grande truffa
16 · La via della seta

NORMATIVE & **AGGIORNAMENTI** 18

18 · Formazione e qualità, le azioni strategiche

L'ANGOLO **SPORTIVO** 24

24 · Ascoli calcio
26 · Sambenedettese calcio
28 · Teramo calcio
29 · Fermana calcio

EDITORIALE

Chi la vuole?

Salve a tutti!

In questo numero vorrei semplicemente raccontare una storia.

Un professore mostra una banconota da 500 euro e chiede ai suoi alunni:

"A chi piacerebbe avere questi 500 euro?"

Tutti gli alunni alzano la mano.

Lui la stropiccia la banconota e chiede:

"Chi la desidera ancora?"

Tutte le mani si alzano nuovamente.

Butta a terra la 500 euro e ci salta sopra a piedi uniti e ripete:

"Chi la vorrebbe ancora?"

Tutti gli alunni tornano ad alzare la mano.

A questo punto dice loro:

"Ragazzi miei, avete appena appreso una lezione molto importante!

Poco importa cosa ho fatto a questa banconota da 500,00 euro, tanto la volete sempre perché, qualsiasi cosa gli faccia, il suo valore non cambia. Vale sempre 500 euro.

Molte volte nella vita, verrete offesi, ripudiati dalla gente o scherniti. Crederete di non valere più nulla, ma il vostro valore non sarà cambiato e chi vi conosce saprà trovarlo. Anche quando non siamo nel pieno delle nostre facoltà e sembra che il mondo ci crolli addosso, il nostro VALORE rimarrà sempre lo stesso."

INFO & **NEWS**

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

La valigia dimenticata

a cura di ***Mauro Ristè***

C'è un esercito silenzioso e instancabile di lavoratori che contribuisce a tenere in piedi la nostra economia, che tesse le fila tra chi produce (le imprese) e chi consuma (noi cittadini), che percorre migliaia di chilometri nelle strade del nostro paese: quello degli agenti di commercio, i "rappresentanti" nella accezione popolare.

In Italia ce ne sono circa 250.000, e per le loro mani, o meglio per i loro "copia commissioni", passa il 70% del PIL nazionale. Nella regione Marche sono oltre 8.000 quelli operativi, anche se alcuni di essi sono in realtà "dipendenti mal inquadrati", che lavorano per una sola impresa.

La categoria degli agenti di commercio, per la sua importanza strategica, dovrebbe essere maggiormente riconosciuta, valorizzata, coinvolta, utilizzata per facilitare scambi commerciali in incontri istituzionali, ma così non è. Il contratto nazionale non garantisce elementi minimi di tutela: gli agenti di commercio non hanno diritto a nessun "ammortizzatore sociale" e non esistono soglie minime di reddito. I giovani fanno sempre più fatica a intraprendere la professione di agente, nonostante ce ne sia grande richiesta. La speranza è che le Istituzioni si impegnino a migliorare questa situazione, innanzitutto sostenendo in sede di conferenza Stato-Regioni le due proposte di legge presentate alla Camera dei Deputati dalla nostra Associazione Nazionale.

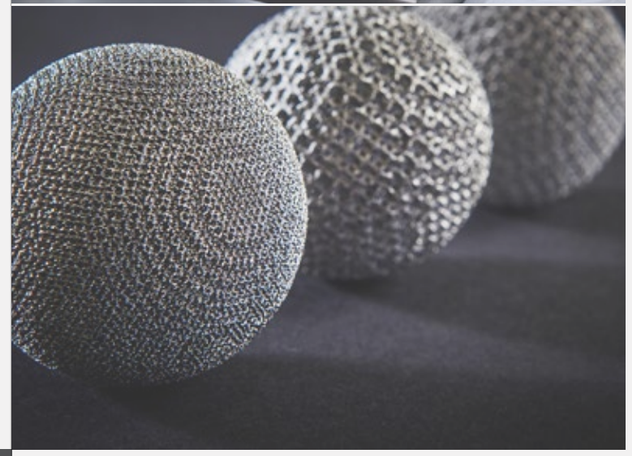
Le due proposte di legge chiedono una maggiore tutela contrattuale (tra cui la limitazione del monomandato) e l'introduzione di una doppia patente di guida (come per tassisti e camionisti), proprio perché gli agenti di commercio sono utilizzatori "speciali" della strada.

Dovremmo cercare di valorizzare lo sviluppo professionale della forza vendita, soprattutto giovanile, con l'accesso a contributi per le aziende che investono in questo settore e per i giovani che iniziano questa attività, cercando di ottenere sgravi presso il sistema sanitario regionale per tutti quegli agenti che hanno in prima persona o propri familiari con problemi di handicap, inoltre dovremmo agevolare i corsi per l'abilitazione professionale rendendoli gratuiti o a bassissimo costo (come già fanno altre regioni). Infine, chi meglio di un agente di commercio può fornire un punto di vista professionale sui problemi legati al commercio, al turismo e persino alla viabilità?

Allora cosa aspettiamo ad alzare la voce verso le nostre Istituzioni Regionali tenendo in considerazione la categoria degli Agenti, magari facendoci coinvolgere in tavoli di discussione nella risoluzione di problemi o nella elaborazione di strategie su questi settori?

3d4growth.com: l'Additive Manufacturing e la stampa 3D per aziende e professionisti

a cura di ***Fabio Di Gaetano***



Perché l'Additive Manufacturing è indispensabile per la crescita della tua azienda

L'Additive Manufacturing e la stampa 3D vengono considerate tecnologie innovative e lontane dalla realtà produttiva, destinate a un utilizzo amatoriale (si veda il fenomeno dei maker) o sperimentale (riservato alle grandi aziende).

Le PMI e gli artigiani trascurano colpevolmente queste tecnologie di prototipazione e produzione in grado sin da ora di essere dei validi alleati per supportare concretamente il proprio business per:

- creare nuovi prodotti;
- risparmiare tempo e denaro;
- immaginare uno sviluppo sostenibile;
- trasformare prodotti e processi;
- utilizzare nuovi materiali;
- vincere sul mercato.

Tale errore di prospettiva costerà molto caro a chi non ha visione e lungimiranza: consapevoli o inconsapevoli ci troviamo nel mezzo della quarta rivoluzione industriale che sta cambiando totalmente il modo di immaginare, disegnare, testare e realizzare i beni e i servizi che accompagnano la nostra esistenza.

INFO & **NEWS**

INFORMATIVE E NEWS PER LA CLIENTELA DI STUDIO

L'innovazione consapevole e la padronanza delle nuove tecnologie di produzione additiva costituiscono il vantaggio competitivo in grado di assicurare un presente e un futuro alla propria azienda e alla propria professione.

Oggi più che mai è necessario conoscere potenzialità e limiti dell'Additive Manufacturing per poterne fare una leva di crescita .

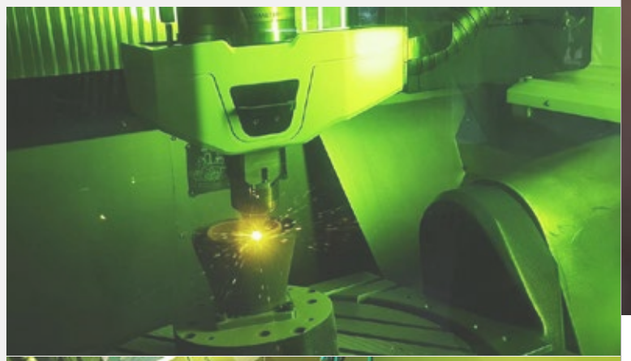
Proprio per favorire la diffusione delle competenze sulle tecnologie di manifattura additiva e sulla stampa 3d professionale nasce 3d4growth.com

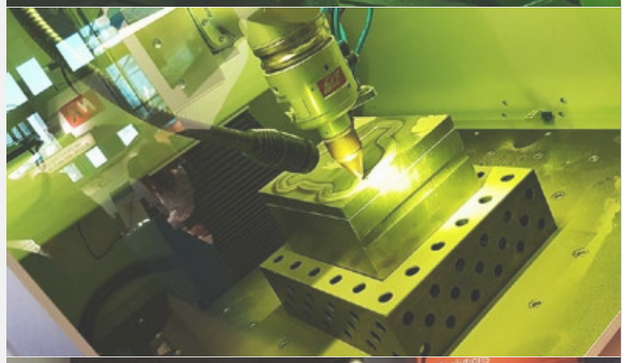
Un hub dedicato a chi vuole approfondire in maniera tecnica:

- applicazioni pratiche;
- tecnologie;
- materiali;
- software.

Oltre all'attività divulgativa i professionisti di 3d4growth.com prestano consulenza alle imprese ed erogano corsi di formazione professionali a chi voglia far crescere la propria azienda o voglia lanciare la propria carriera in un settore in fase di crescita esponenziale.

I professionisti di 3d4growth.com, certificati dal MIT di Boston e con un'esperienza pluriennale alle spalle, terranno in autunno un corso a numero chiuso sull'Additive Manufacturing presso i Laboratori Nazionali del Gran Sasso di Assergi (AQ) – Istituto Nazionale di Fisica Nucleare.





CENTRO FORMAZIONE
WONDERFUL
dal 1975

INCONTRO FORMATIVO

LA LEADERSHIP È UNO STATO DELLA MENTE

PRESENTATO DALLO STAFF DEL PERCORSO SUPERIORE TRAINER MANAGER

Marzo 2017 - Luglio 2018, sono trascorsi in un soffio in un battito di ciglia ma quanto hanno significato…
Un viaggio meravigliosamente straordinario passando per ogni emozione che l'uomo possa provare, alla scoperta di un io libero, veramente libero. Un percorso che non è possibile raccontare ma solo provare!
Grazie Wonderful!
Mascia Mancini

Un altro capolavoro della saga Wonderful. Tutto bello, professionale ed emozionante come sempre ma quello che mi ha toccato maggiormente è stato fare un corso nuovo, inedito insieme ai primi Trainer della storia, che personalmente considero pionieri e che grazie a loro è stato possibile realizzare il sogno Wonderful di cui fieramente faccio parte. Avanti sempre così e puntiamo a raddoppiare le presenze al prossimo corso.
Grazie di cuore.
Alfonso Trevisani

Grande! Mi chiedono amici, persone vicine, cari: è da fare? Me lo consigli? Sono in difficoltà nella risposta…
È come se mi si chiedessero: mi consigli di vivere? Mi consigli di amare? Mi consigli di desiderare? Mi consigli di essere libero? Sì. Sì. Sì. E Sì. Il Trainer Manager è una strada magica, ti insegna il passo e ti porta al tuo obiettivo, che tu lo conosca o no.
E il viaggio è stratosferico! Con stima profonda.
Roberta Vesperini

Il **Centro Formazione Wonderful** forma donne e uomini nell'ambito del lavoro, della vita quotidiana per progettare un futuro per tutti che vede al centro l'essere umano con le sue potenzialità, le sue migliori qualità e la capacità di guardare avanti con fiducia e immaginazione.

Il centro si impegna a porgere a ogni persona gli strumenti che consentano di cogliere la grande opportunità di realizzazione di se stessi, al meglio delle proprie possibilità.

seminario-la-leadership-e-uno-stato-della-mente-giugno-2019

wonderful.it

Focus

1ª puntata **ristorazione**

a cura di ***Mascia Mancini***

A partire da questo numero di CommerNews scriverò una serie di articoli ponendo il Focus sulla Ristorazione. Un settore che conosco bene, che come consulente seguo da oltre 20 anni, ma nel quale vedo aumentare il numero degli errori commessi, che con alcune accortezze potrebbero essere evitati facendo diventare le attività RISTORAZIONE DI SUCCESSO!

IN ITALIA I RISTORANTI CRESCONO DI NUMERO, MA TRE SU QUATTRO CHIUDONO PER FALLIMENTO ENTRO CINQUE ANNI AL MASSIMO.

Dati rielaborati da indagini Unioncamere, Coldiretti e Movimprese dicono che **ogni giorno chiudono 34 ristoranti**. In Italia cresce il numero di bar e ristoranti ma tre su quattro chiudono in cinque anni. Circa il 45% delle attività non supera il terzo anno.

Questo anche se il **2018 è stato l'anno record di consumi degli italiani fuori casa** con 85 miliardi di euro spesi, eppure, il saldo tra nuove aperture e chiusure ha raddoppiato il saldo in negativo dal 2008 (anno di avvio della crisi economica) con circa -12.450 chiusure.

L'analisi delinea un anno buio per la ristorazione italiana e serve più consapevolezza da parte dei ristoratori su quanto la spesa per mangiare fuori casa sia distribuita su un numero sempre minore di locali e quanto molti ristoratori non siano stati in grado di leggere e interpretare i recenti cambiamenti economico-sociali e tecnologici o gli stravolgimenti nelle abitudini alimentari, soprattutto dei più giovani che cucinano sempre meno a casa e, quando esce, vanno spesso alla ricerca di nuovi sapori o di esperienze particolari, complice il proliferare di ristoranti che contaminano e mescolano le tradizioni di diverse aree del mondo e di locali che attorno al cibo, mediamente di alta qualità, hanno saputo costruire una forma di intrattenimento e di coinvolgimento del cliente per stupirlo e fidelizzarlo.

Aprire un ristorante, come ogni attività imprenditoriale, ha molto più a che fare con la capacità di trovare e trattenere nuovi clienti il più a lungo possibile che con la cucina del ristorante stesso.

Esempi famosi sono McDonald, Starbucks e, se ci pensiamo anche per la pizza, l'azienda più importante al mondo Pizza Hut, è in Michigan e propone la pizza con l'ananas. Ma caffè e pizza non sono forse tipici di Napoli? Allora le opportunità che abbiamo noi italiani nel mondo della ristorazione sono ben maggiori di quelle che stiamo cogliendo!

Questo non significa che per aprire un ristorante si debba fare cibo schifoso purché si sappia acquisire clienti.

Come per ogni attività imprenditoriale, aprire un ristorante significa aprire un'azienda vera e propria con tutto quello che questo comporta. Noi italiani invece, quando ci buttiamo nella ristorazione siamo tentati di vedere il ristorante come un'estensione di casa nostra: marito in sala, alla cassa e a gestire gli acquisti, la moglie in cucina e i figli in sala a servire.

La convinzione erronea che "Basta aprire, cucinare bene, fare prezzi onesti e la gente verrà" è probabilmente la causa di fallimento principale, sia per i ristoranti già aperti che quelli di coloro che ne vorranno aprire uno.

Cominciamo da questa puntata, a vedere insieme, come scappare da convinzioni erronee e aprire un ristorante di successo.

Il neo ristoratore esattamente come il ristoratore già attivo, non dovrebbe pensare solo a quale bancone acquistare, se è meglio avere la birra artigianale o quella industriale, quale forno per la pizza sia meglio e così via. Quindi dove trovare i fornitori, o quali sono gli adempimenti di legge da assolvere… È ovvio lì può scegliere Costruire Centro Studi e Formazione e non sbagliare!

Ma prima ancora di pensare a tutto questo, deve ragionare sul come acquisire clienti per la sua azienda! Questo significa che il ristoratore deve essere un imprenditore focalizzato sul marketing, cioè sul saper mettere persone a sedere sulle sedie del suo locale.

Persone che verranno servite da altre persone chiamate camerieri e che riceveranno del cibo

cucinato da cuochi e aiuto cuochi.

Una visione normale se stessimo parlando di imprenditori che vogliono operare nel mondo della ristorazione. Una visione assurda, quasi blasfema per chi vede l'investire tutti i risparmi di famiglia e dei genitori nell'aprire un ristorante, come alternativa alla disoccupazione e nella modalità "estensione della cucina di casa mia".

Ecco quindi una sequenza di ristoranti tutti uguali, che dopo poco si mettono a vendere menu con cibo precotto a pranzo a pochi euro pur di muovere illusoriamente fatturato, perché *«la gente non ha soldi da spendere e sennò non viene».*

Ecco il ristoratore che si rifugia a comprare tutte le offerte compreso quel meraviglioso prosciutto crudo surgelato a 4€ al kg, nell'illusione che la bocca dei propri clienti sia foderata di catrame e non si accorga che gli viene servito cibo di scarto.

Ecco tutti i ristoranti/pizzeria campani tutti ugualmente ammiccanti a Napoli (anche se i titolari sono di Trieste), tutti con le stesse foto di Totò, Maradona e del Vesuvio alle pareti.

Tutti, inevitabilmente, incapaci di attrarre e mantenere nuovi clienti con dei margini interessanti e schiacciati, poco dopo la loro apertura, dalla "battaglia del prezzo" con gli altri ristoranti.

Una delle cose che deve comprendere un imprenditore che si affaccia al mondo della ristorazione è un concetto molto semplice: non ci sono nuovi clienti.

Detto in modo più semplice, il compito di un ristoratore è quello di offrire un qualcosa di:

- diverso,
- particolare,
- unico,
- non già esistente,

in modo da intercettare persone che vanno già al ristorante come abitudine e abbiano voglia di provare anche il suo.

Quindi la ristorazione si traduce nell'atto di rubare clienti alla concorrenza più che nella creazione di nuovi. È un gioco a differenziarsi piuttosto che clonare e abbassare i prezzi (a meno che non si voglia chiudere).

Oggi la moda invece è che quando si apre bisogna fare i misteriosi.

Farsi conoscere non è assolutamente rilevante in un mercato saturo di ristoranti come quello attuale. Infatti nonostante la crisi, in Italia i ristoranti crescono di numero ma tre su quattro chiudono per fallimento entro al massimo cinque anni.

Questo perché senza una strategia ben precisa, ci si limita ad aprire un ristorante clone di altri mille ristoranti già esistenti, a comunicare che esistiamo e come unica leva per attirare clienti si usa: guardare quello che fa la concorrenza e creare dei menu che costino meno.

Per una micro-impresa come un ristorante, usare la leva del prezzo basso come strategia per stare sul mercato è un suicidio. **Non è la crisi a far chiudere i ristoranti. Questa storia della crisi è una balla. I consumi medi degli italiani al ristorante sono tornati quasi identici a quelli pre-crisi 2008.**

Il vero problema è che tranne "ho i prezzi più bassi", chi apre un ristorante non fornisce nessun motivo ai propri potenziali clienti per scegliere lui invece che la concorrenza.

La definizione corretta di marketing per ristoratori infatti non è "farsi conoscere", bensì:

"Spiegare ai clienti perché scegliere di mangiare da noi, invece che dalla concorrenza, o rimanere a casa."

E la risposta non può essere in nessun modo: "Perché ti serviamo precotti di merda a qualche centesimo in meno della concorrenza".

Altrimenti si finisce a mettersi in fila con quei tre su quattro che ogni anno portano i libri in tribunale e danno la colpa alla crisi.

MERCATI & BORSA

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI GLOBALI

La grande truffa

a cura di ***Luca Salvi***

A che punto siamo con il rimborso ai "truffati delle banche"?

La notizia di alcuni giorni fa è che il decreto del Governo ha previsto che il rimborso sarà automatico per chi ha una ricchezza mobiliare inferiore a 200mila euro, mentre per i più benestanti ci sarà un arbitrato.

Manca però la ratifica del Parlamento e una pronuncia non impugnativa della Commissione Europea.

Le risorse stanziate per gli indennizzi previsti dalla legge di bilancio 2019 ammontano a 525Mln di euro annui per il triennio 2019-2021 e riguardano tutti i risparmiatori vittime della liquidazione forzata attuata dalle Banche in crisi nel periodo compreso tra novembre 2015 e gennaio 2018.

Finalmente! Era ora! Possiamo dirlo a voce alta.

Una riflessione, però, sorge spontanea. È mai possibile che in un paese che stanzia un miliardo e mezzo di euro per rimborsare il popolo dei "truffati" non vi sia ancora un solo, e dico uno, condannato per truffa?

È curioso come, tra i pochissimi vertici bancari indagati, i reati contestati sono per lo più inerenti a "ostacolo alla vigilanza" e "falsa rappresentazione in prospetto". D'accordo, sono pur sempre reati ma decisamente difficili da accertare e, da profano, ritengo che richiederanno anni e anni per la ricerca di prove.

A pensar male spesso ci si azzecca: vuoi vedere che la prescrizione arriverà puntuale come un orologio svizzero e cancellerà tutte le immonde vicende così tanto faticosamente raccolte in migliaia e migliaia di pagine?

Quello che stupisce maggiormente, poi, è che gli unici imputati per truffa sono i "poveri" dipendenti degli istituti di credito coinvolti. Spesso inconsapevoli dei rischi? Costretti a piazzare i titoli spazzatura ad altrettanti inconsapevoli risparmiatori? Per la maggior parte di loro propenderei per un sì anche se risulta veramente poco credibile che persone dedite alla consulenza su credito e risparmio non fossero in grado di capire o intuire quale fosse il reale stato di salute della propria azienda.

Se pensiamo solo un minuto all'efficientissima attività di intelligence che la banca svolge quando presentiamo una richiesta per un piccolo fido o per il rilascio di una carta di credito (storicità del cliente che viene vivisezionata fino a secoli indietro, centrale rischi con accesso a immense banche dati, informazioni su vita familiare e non, visure catastali su prima casa seconde case ecc.) come possiamo non pensare al fatto che le stesse banche avrebbero benissimo potuto indagare su comportamenti lesivi dei propri dipendenti o addirittura verificare caso per caso le posizioni dei propri clienti.

Agli Istituti di credito sarebbero sicuramente bastati pochi giorni per accertare sia eventuali comportamenti colposi dei propri dipendenti sia le generalità degli incauti investitori o degli avidi speculatori, il tutto senza andare a intaccare le finanze pubbliche (le nostre appunto).

Ecco, forse, spiegato il velo di silenzio sull'intera faccenda.

Via della seta:
Grande Progetto di Sviluppo Economico o Colonizzazione Cinese?

a cura di ***Luca Salvi***

Chi ancora pensa che la Nuova Via della Seta sia un nostalgico revival delle antiche avventure eurasiatiche di Marco Polo rimarrà deluso.

La Belt and Road Initiative (BRI) di cui si parla da anni, è il più colossale piano economico-diplomatico di sempre.

Si tratta del programma, risalente all'anno 2013, del Governo Cinese per finanziare, con 1.000 miliardi di dollari, investimenti infrastrutturali in tutti gli angoli del pianeta: dall'Africa alla Russia, dall'Europa all'India.

Un piano partito da tempo come rileva un report del Center for Strategic and International Studies (CSIS) secondo il quale alla fine del 2018 erano già stati finanziati 173 grandi progetti in ben 45 Paesi.

Come ad esempio l'acquisizione da parte della cinese Cosco del 51% della società che gestisce il porto del Pireo; uno dei principali sbocchi sul mediterraneo, dunque, è già controllato dal Governo Cinese. Roba da mettere i brividi.

Esistono tre rotte terrestri che creano sei corridoi della BRI. La prima parte dal nord est della Cina e arriva all'Europa continentale e al Baltico passando dall'Asia centrale e dalla Russia. La seconda parte dal nord ovest della Cina e arriva al Golfo Persico e al Mar Mediterraneo passando per l'Asia centrale e occidentale. La terza parte dal sud ovest dalla Cina e arriva all'oceano Indiano passando per l'Indocina.

Ci sono poi due rotte marittime. La prima che dal mar Cinese meridionale arriva nel sud del Pacifico. La seconda che invece si dirige verso l'Africa e l'Europa attraverso lo stretto di Malacca. Il nostro paese è coinvolto nella tratta marittima, che percorrendo l'Oceano indiano avrebbe proprio nel nostro paese il suo ultimo porto di approdo prima della movimentazione delle merci via terra. I flussi di dollari riguarderanno anche il Triveneto dove saranno finanziati grandi progetti in opere stradali e ferroviarie. Saranno, inoltre, potenziate le infrastrutture aeroportuali e i finanziamenti coinvolgeranno anche progetti per lo sviluppo, la produzione e la distribuzione di energia.

C'è poi il progetto di creare una terza rotta marittima, quella artica, che potrebbe svilupparsi nei prossimi anni grazie allo scioglimento dei ghiacci.

Fortemente voluto dal Presidente della Cina questo insieme di progetti mira, dunque, a realizzare infrastrutture commerciali (strade, aeroporti, ponti) e impianti per la produzione di energia e sistemi di comunicazione con, a detta del Governo Cinese, il solo scopo di incentivare gli scambi tra la Cina e il resto del mondo (la c.d. Cooperazione Globale).

L'Italia è stato il primo Paese del G7 ad aderire ufficialmente alla Belt and Road Initiative e ciò è avvenuto durante la recente visita in Italia del Presidente cinese Xi Jinping, tra il 21 e il 23 marzo, con cui il Premier Conte ha firmato un memorandum d'intesa.

Se dal fronte internazionale Stati Uniti, Giappone e Regno Unito non hanno mai esultato per questo piano anzi più volte e a più riprese hanno fatto sapere, tramite i rispettivi rappresentanti, di essere contrari alla BRI, dall'Unione Europea sono giunte richieste specifiche all'Italia alla prudenza nel valutare bene gli accordi che intende e intenderà sottoscrivere.

Negli intenti della Cina, infatti, c'è la volontà di finanziare attività in Europa, anche sotto forma di prestiti, per lo sviluppo sia di porti che di collegamenti ferroviari efficienti e moderni, oppure immettendo soldi per acquistare oppure per accedere nella compartecipazione della gestione di aziende statali europee.

Prudenza che deriva dal rischio di veder spostare il baricentro economico del nostro Paese e con esso dell'Intera Europa verso l'asse orientale e che la Cina arrivi ad acquisire il controllo di importanti e strategiche aree di influenza in settori che potrebbero mettere in crisi non solo la nostra economia ma anche la sicurezza nazionale.

La Lega, tramite il suo leader Salvini, ha ripetuto che "bisogna stare molto, molto attenti al rischio di mettere a disposizione di investitori stranieri infrastrutture vitali per l'Italia, penso ai dati, alle reti, ai porti, agli aeroporti. Aprire nuovi mercati alle imprese italiane e agli imprenditori italiani è fondamentale, però bisogna tutelare l'interesse nazionale e la sicurezza nazionale. L'auspicio è che l'accordo non preveda investimenti cinesi in settori strategici nazionali".

Il premier Conte ha, tranquillizzato tutti, ribadendo la massima attenzione e che "quale sia l'accordo non sarà nulla di vincolante".

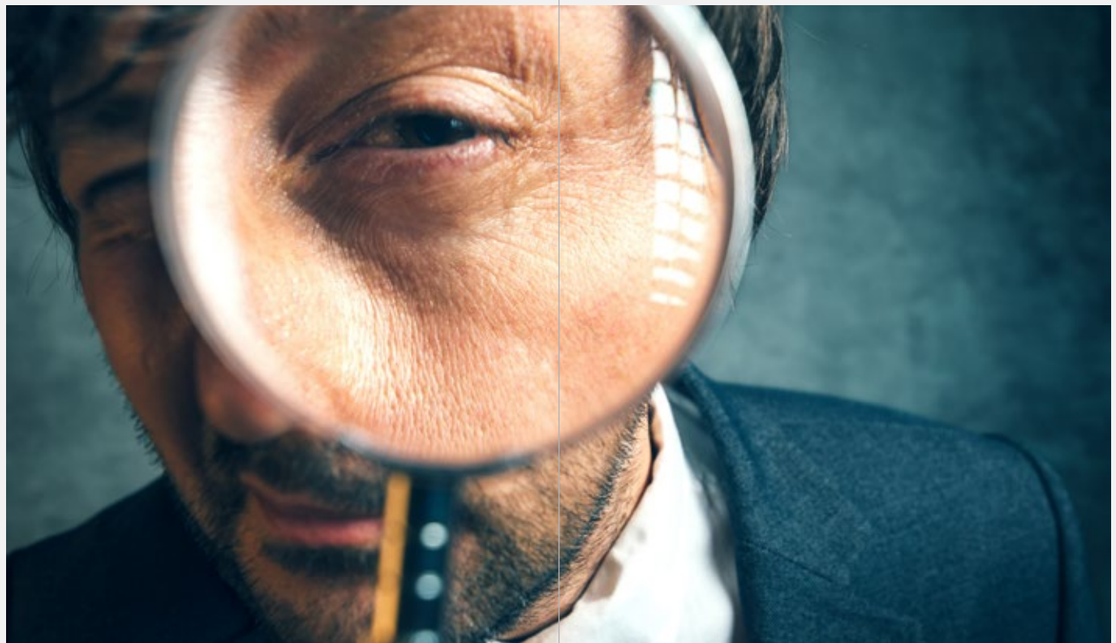
Formazione e qualità,
le azioni strategiche

a cura del Dott. ***Gianluigi Marchionni***

Bisogna dire che il primo pensiero di chi è seduto al tavolo di un ristorante o di chi è davanti al banco di un negozio di alimentari va sicuramente al sapore del piatto che sta ordinando o del cibo che sta acquistando. I più attenti alla loro silhouette si mettono a ragionare sul valore calorico dei cibi o se quel determinato tipo di alimento è consentito nella loro dieta. Ma perché si possa continuare a preoccuparsi prevalentemente del gusto o di aspetti prettamente nutrizionali devono essere rispettate una serie di regole per assicurare la salubrità dei cibi, regole che riguardano il produttore, chi deve controllarlo e anche il consumatore stesso. Queste regole sono state in massima parte fissate dall'Unione Europea e sono vincolanti per tutti gli Stati membri e anche per i Paesi terzi che vogliono esportate i loro prodotti nell'Unione. Traendo esperienza dai passati scandali alimentari – **morbo della "mucca pazza" e diossina in testa** – l'Unione ha rivisto il proprio quadro normativo sulla sicurezza alimentare, facendo chiarezza su aspetti lacunosi come ad esempio la responsabilità per ogni fase produttiva della filiera alimentare, introducendo concetti di valutazione del rischio e istituendo l'Agenzia europea per la sicurezza alimentare con sede in Parma.

Cosa molto importante è quella dell'organizzazione del controllo ufficiale nel settore della sicurezza alimentare e della salute e benessere animale che prevede una funzione di indirizzo, programmazione, coordinamento e verifica svolta dall'Assessorato Regionale alla Sanità, attraverso il Servizio Veterinario e Igiene degli alimenti. La realizzazione degli interventi di controllo è affidata alle Aziende Sanitarie Locali (Asl) attraverso i Servizi di Igiene degli Alimenti e della Nutrizione e le Aree Dipartimentali di Sanità Pubblica Veterinaria (strutture operative territoriali del Dipartimento di sanità pubblica). Rientrano in tale organizzazione dei controlli ufficiali anche le attività di analisi dei campioni e di affiancamento sul campo delle Asl, svolte da Arpam e Istituto Zooprofilattico.

Per far si che questa azione di controllo sia efficace necessita mettere in atto una massiva attività di formazione degli operatori addetti al controllo e gli "auditor".



Il personale così formato sarà in grado di eseguire con competenza audit sugli operatori del settore alimentare, garantendo al contempo un migliore livello di efficienza ed efficacia nell'esecuzione dei controlli e uno standard operativo omogeneo sul territorio regionale.

In qualche regione per dare seguito a quanto disposto dal regolamento CE sulle modalità di esecuzione del controllo ufficiale – e più precisamente al punto in cui si stabilisce che il controllo ufficiale deve essere eseguito periodicamente e con frequenza appropriata al rischio dell'impresa alimentare – uno specifico gruppo di lavoro ha individuato una griglia per la categorizzazione del rischio di ogni operatore del settore alimentare. Lo strumento di lavoro è attualmente in fase di sperimentazione e, una volta utilizzato con regolarità, consentirà di definire classi di rischio per i differenti settori produttivi regionali.

Il sistema informativo integrato Regione, Asl e laboratori pubblici partendo dal presupposto che senza un adeguato sistema informativo regionale fosse difficile svolgere una programmazione idonea delle attività e una puntuale verifica dello stato di avanzamento dei piani di lavoro e del livello di raggiungimento degli obiettivi fissati, si è lavorato per integrare i sistemi informativo-informatici esistenti in Asl e nei laboratori ufficiali di Arpa e Istituto Zooprofilattico per ridurre i tempi e gli errori nell'accettazione dei campioni e nella refertazione degli esiti di laboratorio. Si è anche operato per migliorare la qualità del dato stabilendo un sistema omogeneo di registrazione dell'attività di controllo eseguita e delle non conformità riscontrate, oltre a un unico verbale di campionamento.

Secondo la dottrina la «sicurezza alimentare» presenta un duplice significato e cioè quello di «sicurezza alimentare quantitativa», con l'obiettivo di risolvere il problema della fame e delle forme di sperequazione alimentare, e quello di «sicurezza alimentare qualitativa», che risponde a esigenze di commercializzazione e di tutela della salute. Secondo tale orientamento dottrinario, nelle società meno evolute è prevalente il problema della quantità alimentare, mentre nelle società avanzate sussiste la questione relativa alla qualità alimentare. In riferimento a quest'ultimo profilo, gli alimenti presentano numerosi rischi per la salute delle persone, a seguito della globalizzazione dei mercati e del continuo progresso tecnologico, che perseguono lo scopo di ottenere al minore costo alimenti «non convenzionali», sostitutivi di quelli tradizionali.

In tale ambito, le nuove conoscenze e le innovazioni tecnologiche hanno diversificato i prodotti alimentari, ed al contempo hanno aumentato il rischio derivante dal consumo dei prodotti alimentari. Inoltre, nei Paesi industriali si assiste ad

uno sfruttamento delle risorse naturali e ad una situazione di incertezza nei mezzi di ricerca e di controllo, in quanto non è possibile prevedere, né verificare, né quantificare, le conseguenze derivanti dall'utilizzo di tali tecnologie nella produzione alimentare. Inoltre, la presenza sul territorio di aree a elevato impatto ambientale e la presenza di contaminanti può determinare un ulteriore rischio per i consumatori. Gli effetti nocivi dell'utilizzazione delle moderne tecnologie si possono manifestare a distanza di tempo, a seguito di continue esposizioni a sostanze o ingestione di alimenti, in modo che minime dosi potrebbero ledere la salute a seguito di un periodo di latenza.

A tale stregua, negli ultimi anni si è affermata una dimensione etica dell'alimentazione, che ha portato a una maggiore attenzione alle modalità di produzione e di consumo del cibo, nel rispetto della tutela della salute, della qualità degli alimenti e delle dinamiche commerciali europee e internazionali. Dal lato dei consumatori si è diffusa una coscienza di acquistare prodotti che riducano al minimo i danni alla salute e un forte timore nei confronti delle nuove forme di intervento dello sviluppo tecnologico in tale settore. Dal lato dei produttori alimentari è stata avvertita una maggiore attenzione nella cura dell'intero percorso dell'alimento, dalla produzione secondo «Buone Pratiche Agricole», alle modalità di approvvigionamento, di lavorazione nelle fasi di condizionamento, fino alla conservazione, trasformazione e alla distribuzione attraverso la «tracciabilità di filiera». Tale obiettivo ha portato a un incremento dell'impegno nella vigilanza, nella valutazione dei rischi e nella revisione delle sostanze utilizzate.

Dopo tali precisazioni, è necessario esaminare l'iter di individuazione del rischio.

Nella prima fase il rischio è individuato attraverso la valutazione della probabilità e della gravità dell'effetto nocivo dell'alimento o del mangime sulla salute, derivante dalla presenza di un pericolo. Tale individuazione del risk assessment è effettuata attraverso una procedura su base scientifica, che valuta l'esposizione al pericolo e al rischio, la probabilità e la gravità dell'effetto nocivo per la salute. Tale controllo è effettuato dall'Autorità europea per la sicurezza alimentare, ove convergono le comunicazioni degli Stati membri o delle Autorità nazionali, dei consumatori, delle imprese alimentari, della comunità accademica e degli interessati alla sicurezza alimentare.

A seguito della valutazione del rischio, la Commissione Europea gestisce il rischio (risk management) secondo il principio di precauzione e la valutazione delle informazioni disponibili e dei possibili effetti dannosi alla salute, attraverso l'analisi tra le alternative d'intervento e l'adozione di misure restrittive e di appropriate scelte preventive e di controllo a tutela della salute.

Infine, vi è la fase della comunicazione del rischio, attraverso lo scambio di informazioni e di pareri tra i responsabili della gestione, i consumatori, le imprese alimentari ed altri interessati, relativi agli elementi di pericolo e ai rischi rilevati. Al fine di favorire la coordinazione tra le imprese e le autorità competenti degli Stati membri, il sistema di sorveglianza «Rapex» favorisce l'intervento delle autorità di controllo in situazioni urgenti di rischio per la salute del consumatore. Le comunicazioni rapide costituiscono un ulteriore strumento di valutazione di eventuali rischi. Al fine di notificare in tempo reale i rischi diretti o indiretti per la salute derivanti dal consumo

di alimenti o mangimi è stato istituito il sistema rapido di allerta comunitario (RASFF), una forma di rete a cui partecipano la Commissione Europea, l'EFSA (Autorità per la sicurezza alimentare) e gli Stati membri dell'Unione. Il sistema di allerta comunitario ha fondamento nella Direttiva 92/59/CEE del Consiglio europeo recepita con il decreto legislativo n. 115/1995, relativa alla sicurezza generale dei prodotti, e nel regolamento CE 178/2002, che stabilisce i principi ed i requisiti della legislazione alimentare, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare e fissa le procedure relative alla sicurezza alimentare. Il flusso delle «allerte» deve essere completo e tempestivo, attraverso notifiche comunicate e condivise tra gli Stati membri in rete e in tempo reale. L'attività del sistema di allerta prevede il ritiro di prodotti pericolosi per la salute umana o animale.

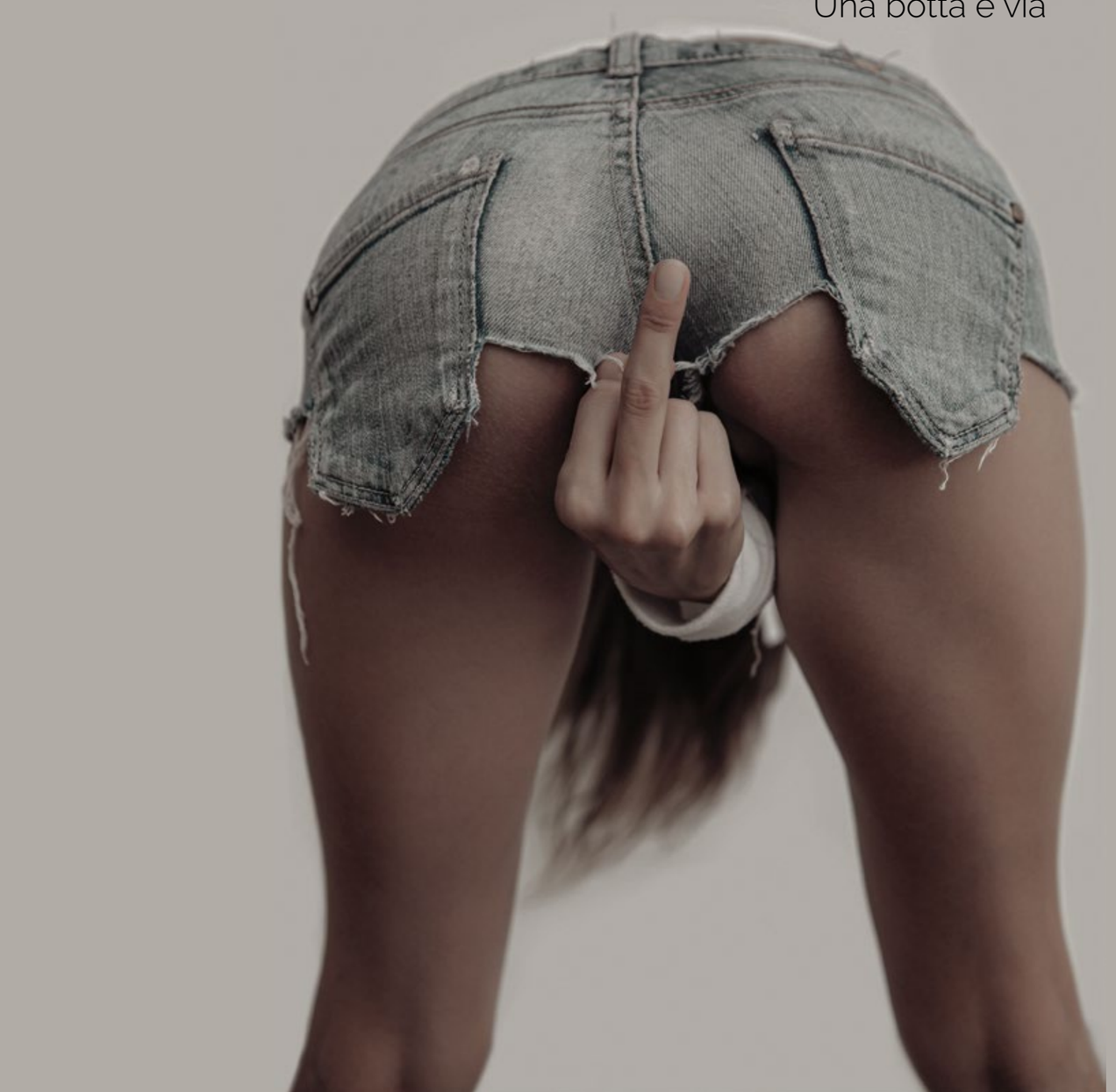
A livello nazionale, il Ministero della salute svolge delle funzioni di programmazione, di indirizzo e di coordinamento nell'ambito del controllo degli alimenti. Al riguardo è effettuata una relazione annuale, a oggetto le informazioni relative alle attività svolte nell'ambito del Piano Nazionale Integrato dei Controlli, in applicazione del Regolamento (CE) 882/2004, ed i controlli a tutela della salute dei consumatori, del benessere degli animali e delle piante ed a garanzia delle pratiche commerciali leali per i mangimi e gli alimenti.

Il regolamento n. 178 del 2002 prevede ulteriori obblighi di sicurezza, quali l'obbligo di «rintracciabilità», introdotto, per il comparto delle carni bovine, a seguito della «crisi della mucca pazza» (regolamento n. 1760/2000/CE). Il regolamento n. 178/2002 ha previsto tale obbligo della rintracciabilità per gli operatori professionali del settore, come strumento di sicurezza alimentare, al fine di procedere a «ritiri» mirati ad informare i consumatori o i responsabili dei controlli. Secondo l'approccio «un anello a monte e un anello a valle» (one step back, one step forward) è necessaria la predisposizione dei sistemi e delle procedure di controllo al fine di individuare «chi abbia loro fornito cosa» e le imprese a cui sono stati forniti i prodotti. La rintracciabilità prevista nel regolamento n. 178/2002 riguarda il flusso di materie prime e le componenti all'interno del processo produttivo di una singola impresa alimentare. A tale stregua, questa normativa agevola l'individuazione dell'operatore tenuto all'osservanza delle disposizioni regolamentari a tutela della sicurezza del prodotto alimentare e dell'obbligo di comunicare l'eventuale situazione di pericolo ai consumatori o a chi spetta di ritirarlo dal mercato. In particolare, il sistema di rintracciabilità previsto dalla normativa in esame consente di individuare il responsabile del pericolo prodotto e del danno cagionato e, in riferimento agli alimenti importati dai Paesi terzi, prevede la possibilità di adottare, a tutela della salute pubblica, della salute degli animali e dell'ambiente, appropriate misure d'emergenza a livello dell'Unione per gli alimenti e i mangimi importati da un Paese terzo, qualora il rischio non possa essere adeguatamente affrontato con misure adottate dagli Stati membri.

Da quanto esposto emerge l'intento del legislatore di coordinare gli interessi dei produttori di alimenti con l'interesse dei consumatori a un'alimentazione sana e sicura, attraverso la disciplina delle singole fasi di produzione e dei comportamenti dei singoli operatori in tale settore e la previsione di meccanismi di controllo e di una rete d'informazione in grado di coinvolgere i singoli Stati membri nell'attuazione di tale sicurezza alimentare.

Set it and forget it

Una botta e via



L'automazione digitale è la rivoluzione del XXI secolo: questa estrema semplificazione del lavoro è quasi diventata uno state of mind, e, di fatti, ogni giorno diventiamo più pigri e pretenziosi. Vogliamo tutto, lo vogliamo subito e non vogliamo fare niente per ottenerlo.

Peccato che nessuna relazione duratura e soddisfacente, che sia tra brand e consumatori come tra amanti, possa scaturire da un "set it and forget it", ovvero una botta e via!

Questa strategia è risultata vincente nel settore in cui è nata, la cucina: il girarrosto è talmente automatizzato che, una volta impostato (set it), puoi tranquillamente dimenticartene (forget it)!

Ma, e qui, caro businessman, apri bene le orecchie, sicuramente non per il marketing!

Chi, ahimè, cade nella fascinosa tentazione della botta e via, rischia di finire nelle seguenti trappole:

- **Marketing in default settings**: ricorda, l'approccio one-size-fits-all sta morendo, in maniera lenta e dolorosa, per mano della personalizzazione.

- **Superficialità**: per evitare che il sito, l'account social, lo spot in tv, ecc, diventino un fallimento e uno spreco di denaro, la parola d'ordine è monitorare prima, dopo e durante, così da poter aggiustare il tiro. Del resto, secondo il New York Times, il data scientist è il lavoro più sexy del secolo!

- **Scarso coinvolgimento**: per costruire un rapporto con i clienti, o meglio persone, bisogna conoscerle e intrattenerle. Interagisci con loro, crea contenuti pertinenti e capitalizza sui trend del momento. Li avrai in pugno!

Rinuncia al mordi e fuggi, altrimenti beh, chi è causa del suo mal pianga se stesso!

CONTAMINAZIONE creativa ATHENA

L'ANGOLO **SPORTIVO**

Verso il 23mo campionato di serie B

*a cura di **Valerio Rosa***

Con la grande festa all'Ascoli Point di via Cairoli, la squadra ha salutato i tifosi e ha dato appuntamento a inizio luglio per il raduno e il via alla prossima stagione. Sarà il ventitreesimo campionato di serie B dei bianconeri, che si sommerà ai sedici di serie A, per un totale di trentanove stagioni vissute nei massimi campionati nazionali. In questi ultimi quarantasette anni passati dal debutto in Cadetteria nel 1972 con mister Carletto Mazzone in panchina e il Presidentissimo Costantino Rozzi dietro la scrivania.

Il bilancio della prima annata con la nuova società, guidata dal presidente Giuliano Tosti e dal patron Massimo Pulcinelli, è più che positivo. Considerato il ritardo con cui si è partiti e gli oltre cinquantaquattro calciatori cambiati da luglio 2018 a maggio 2019, l'aver agguantato la salvezza con netto anticipo è stato un bel traguardo. Certo, si poteva fare di più e magari conquistare un posto nei playoff, ma in tutta la stagione e nel momento in cui c'è stata la possibilità di fare il grande salto, la squadra ha sempre fallito. Insomma, non era proprio l'anno dei sogni e anche il patron Pulcinelli ottimista di natura, alla fine ha dovuto arrendersi alla realtà.

L'assalto ai playoff si tenterà il prossimo anno con mister Vincenzo Vivarini ancora in panchina e una rosa modellata secondo il suo credo calcistico. Il Presidente Tosti proprio in conclusione della stagione ha confermato che il telaio della squadra rimarrà inalterato e arriveranno quattro o cinque rinforzi di qualità per accontentare la richiesta del tecnico di una rosa più competitiva per traguardi diversi dalla sola salvezza.

Vivarini, che ha un altro anno di contratto, non correrebbe insomma particolari rischi, anche se una parte della piazza gli rimprovera una scarsa attenzione alla fase difensiva. Le quindici rimonte subite e soprattutto i cinquantasei gol incassati che hanno inserito l'Ascoli al terzultimo posto nella classifica delle peggiori difese.

"Per quanto mi riguarda – ha confermato patron Pulcinelli – la cosa certa è che ripartiremo da Vivarini. Non lo abbiamo cambiato dopo il 7-0 di Lecce e non lo cambieremo certo adesso. Questa squadra si è sempre salvata alla fine mentre quest'anno siamo sempre stati fuori dalla lotta retrocessione. Credo che il mister meriti di rimanere sulla panchina dell'Ascoli". Insomma nessun dubbio, nessuna perplessità anzi, piena fiducia al tecnico.

Proprio l'allenatore ha ribadito: "Alla società, sicuramente chiederò tanto perché questa città, questi tifosi meritano molto di più e una squadra che lotti per il vertice. Chiederò investimenti, qualità, cura dei particolari e una squadra che sappia applicare i miei dettami. Se sarà così rimarrò con piacere".

Insomma ci sono tutte le premesse perché l'avventura di Vivarini sulla panchina dell'Ascoli prosegua anche il prossimo anno e di tempo per fare una buona squadra stavolta ce ne è tantissimo.

Samb fuori dai play off:
finisce l'era fedeli

*a cura di **Alberto De Angelis***

Dopo la vittoria al Riviera con la Ternana al Liberati di Terni, turo infrasettimanale, i rossoblu affrontano nuovamente i rossoverdi umbri il risultato è 0 a 0, ora i rossoblu sono di scena allo Stadio Ottavio Bottecchia di Pordenone, a casa della capolista, al 15 Gavazzi porta in vantaggio la squadra neroverde ma dopo solo dieci minuti Fissore ristabilisce la parità, il risultato non cambia. Ottimo risultato della squadra di Roselli.

Scivolone Samb al Riviera il Vicenza del patron Franco Rosso infligge ai rossoblu una pesante sconfitta 4 a 1 Dopo un giusto rigore trasformato da Giacomelli, i rossoblu con Ilari pareggiano al 40' dopo solo sette minuti, ma nel secondo tempo il Vicenza dilaga, doppietta di Bianchi e quarto gol di Bovio al 82'.

Allo stadio Lino Turnia nel cuore del lago di Garda il Feralpi Salò va in vantaggio con Scarsella la Samb salva il risultato al 92' con Fissore.

Seconda trasferta dei rossoblu a Trieste, non c'è storia gli alabardati vincono 4 a 0, doppietta di Granoche, Costantino e Petrella, tutti nella ripresa.

Esonerato Roselli, torna mister Magi ma la musica non cambia al Rivera il Vecomp Verona pareggia, Ilari illude i rossoblu ma Danti al 56' pareggia.

Al Druso di Bolzano la Samb perde l'ennesima partita in trasferta, Morosini sigla il gol della vittoria al 74'.

La Samb risorge con l'Albinoleffe grazie alla doppietta di Stanco e a un rigore realizzato da Russotto, prima della partita viene osservato un minuto di silenzio per ricordare la morte dell'Ing. Pietro Guidi Massi, presidente della Sambenedettese dei primi anni '70, esponente di spicco dell'imprenditoria sambenedettese, editore, industriale e per anni membro del consiglio di amministrazione della Banca Popolare Abruzzese e Marchigiana.

Al Romeo Neri, in un clima pasquale, la Samb regala la vittoria al Rimini, 3 a 1 risultato finale, Ferrari per i biancorossi al 7', Ilari pareggia con uno splendido gol al 33', ma nel secondo tempo la Samb non è pervenuta e quindi Volpe e Candido su rigore chiudono la partita.

Al Riviera arrivano gli eugubini, i rossoblu si impongono per 3 a 1 Di Massimo su rigore, Ilari e Stanco sono i marcatori rivieraschi, gol della bandiera per i lupi di De Silvestro.

L'ultima di campionato vede la Samb corsara al Recchioni di Fermo, Stanco Caccetta e Cecchini ammutoliscono la tifoseria canarina, presenti oltre mille tifosi rossoblù, Malcore segna al 93' il gol della bandiera.

La Sambenedettese si qualificata ai play off, avendo conseguito la nona posizione, peggior piazzamento dell'era Fedeli in serie C, ma alla prima partita dei play off, al Druso di Bolzano un Samb assente, con un unico risultato utile , la vittoria, perde 1 a 0 grazie ad un calcio di rigore di Morosini.

Samb fuori dai playoff, il patron Franco Fedeli dichiara di voler cedere la Sambenedettese , la sua avventura in Riviera e' finita.

La decisone del patron e' stata accolta con gioia dai social, ma molti tifosi rossoblu sono molto preoccupati per il futuro societario della loro squadra, Franco Fedeli , criticabilissimo per moltissimi aspetti, ha dato per quattro anni quella serenita' economica ma conosciuta in citta'.

Teramo Calcio

IN ALTO I CALICI!!!

a cura di ***Rino Tancredi***

In alto i calici. Nunc est bibendum! Il Teramo può brindare e festeggiare, con un turno di anticipo, l'obiettivo che si era prefissato la società a inizio campionato, la permanenza nella terza serie nazionale. Per onestà intellettuale non è stato un cammino semplice, anzi in alcuni passaggi si era temuto quasi il peggio. La svolta di questa annata, come dicevamo terminata a lieto fine, è stato senza dubbio in primis, l'aver nella finestra di mercato di gennaio, rinforzata la squadra con innesti mirati e ponderati. Uno su tutti l'ingaggio del bomber Infantino, il quale con le sue dieci reti in tredici gare, ha dato un contributo senz'altro determinante alla causa. Così come da par loro gli innesti di Sparacello e Celli, che hanno recato equilibrio e stabilità, senza poi dimenticare, la crescita esponenziale della rosa rivolta soprattutto nella valorizzazione dei giovani, su tutti Alessandro Fiordaliso, un classe '99 in prestito dal Torino, risultato come migliore giovane di tutta la serie C. Ma meriti vanno anche condivisi sia con il tecnico subentrato Maurizi, in grado di portare con sé uomini di fiducia partecipando attivamente nel consigliare acquisti e, artefice nell'assemblare e compattare il gruppo nei momenti difficili e, verso la società con il patron Campitelli che ancora una volta si è rimboccato le maniche mettendo sul piatto euro freschi per riorganizzare l'organico della squadra. Momenti difficili dicevamo che il Teramo li ha attraversati con la sconfitta interna con la Virtus Verona, che aveva ricacciato il diavolo, a soli due punti dal baratro e a sei giornate dal termine. Da lì, la svolta numero due, il bis di vittorie sui campi dell'Albinoleffe e del Giana corroborati, con il pareggio sul campo del Renate, dirette concorrenti, che hanno spianato la strada e, dato un impulso importante al campionato e, la vittoria con la Vis Pesaro ha praticamente chiuso ogni discorso aprendo le porte del paradiso. È stato, quindi per il Teramo un finale di campionato in crescendo senza rischiare più di tanto e approdare nel porto sicuro. Ora la palla è nelle mani del presidente. Intanto hanno salutato sia il Direttore Generale Emilio Capaldi che il vice, nonché cugino del patron Ercole Cimini. Come sempre spetta al massimo dirigente scoprire le carte in tavola e pronunciarsi sul futuro della società. Ci sarà ancora Campitelli? Ci saranno nuovi ingressi (Quntiliani)? Domande a cui può rispondere solo lui. Notizie imminenti non ve ne sono. Il dato certo da ultime dichiarazioni, è che Campitelli rimarrà con le quote di maggioranza e la volontà espressa è quella di allargare la base societaria a imprenditori abruzzesi. A suo dire solo con personaggi locali, che hanno a cuore le proprie origini, è più semplice fare calcio e amare, come fa lui, la propria città e la propria squadra. Come dargli torto? Che stia fiutando qualcosa nell'aria? Staremo a vedere. Notizie e novità, verranno al più presto rese note.

Fermana Calcio

Chiusura di stagione

a cura di Paolo Gaudenzi

Con il 2-0 patito a Monza, firmato Marchi – Reginaldo, si è chiusa la stagione 2018/19 della Fermana Football Club. Certo, facendo partire l'analisi dalla sconfitta giunta in Lombardia nel primo turno playoff, dunque con l'amarezza a farla da padrona, il bicchiere analitico complessivo appare del tutto mezzo vuoto. Le proporzioni si ribaltano di netto, però, allargando la panoramica all'intero torneo appena consegnato agli archivi che, inevitabilmente, è ancora una volta nel segno di mister Flavio Destro. Il tecnico infatti, nonostante una rosa additata da molti addetti ai lavori come indebolita allo start delle danze di fine estate (rispetto alla consorella precedente), non solo ha centrato nuovamente l'obiettivo assoluto caricato sul computer di bordo gialloblù, naturalmente combaciante con la salvezza, ma ha dalla sua migliorato un cammino costantemente puntato verso l'altro da quattro anni a questa parte, approdando niente meno che alla prima fase degli spareggi nazionali per salire in cadetteria. L'ex terzino dell'Ascoli nei decenni alle spalle, ricapitolando l'interno percorso, ha infatti dapprima trasformato la posizione playout in playoff (persi poi a Fano tra mille polemiche) al suo arrivo all'ombra del Girfalco, per vincere di netto la categoria nella stagione successiva. Al ritorno dei Canarini nel salotto buono nel calcio nazionale (professionismo di terza serie) dopo ben undici anni di assenza, Destro ha quindi dapprima traghettato verso lidi sicuri la Fermana recente e, per quanto appena affermato, facendo ancora meglio in corso d'opera. Cosa succederà ora? Presto per ipotizzare una rotta operativa sicura, certamente in seno alla stanza dei bottoni gialloblù sarà oggetto di trattazione la permanenza del timoniere di origini piemontesi, ma con quali obiettivi futuri? Continuando sui binari appena identificati le aspettative per il campionato 2019/20 sarebbero dunque diverse, più nobili, rispetto all'attualità. Da verificare, quindi, l'eventuale avallo societario in tal senso, con l'immancabile ok nel merito del principale volano della proprietà: Maurizio Vecchiola. In caso contrario si aprirebbe la pagina del dopo Flavio Destro. Tra i papabili, ma a basarsi univocamente sulle canoniche voci di corridoio momentanee, ecco spuntare all'orizzonte l'ex difensore centrale prof Massimo Paci, reduce dall'esperienza biennale con il Montegiorgio, dove prima ha conquistato con una marcia regolare di vertice il circuito regionale dell'Eccellenza e, poche settimane indietro, ha chiuso con gli stessi colori serenamente da matricola la stagione di Serie D, novità del sodalizio fermano, centrando una salvezza più che tranquilla. Al suo fianco, con il medesimo profilo di "giovane tecnico emergente", un altro difensore che, seppur a non vantare i palcoscenici sportivi dell'ex, tra le altre, di Siena e Parma, compensa il tutto con confortanti precedenti in canarino tra la crema del dilettantismo: Ruben Dario Bolzan, noto al calcio tricolore per l'esperienza sulla panchina del Parma Primavera dodici mesi or sono, a intervallare nella sua breve ma vincente esperienza di tecnico, oltre al successo dell'Eccellenza con la Folgore Falerone Montegranaro, salvezze in D che hanno letteralmente del miracoloso, seduto tra le panchine del Castelfidardo e del Real Giulianova.

Commerfidi Società Cooperativa | Iscrizione Ufficio Italiano Cambi n° 27528 | Numero R.E.A. 106764 | Iscr. Albo Società Cooperative n° A141129 | Cod. Fisc. e Partita IVA 01014780447

commerfidi
cooperativa di garanzia

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