

FeditaImprese Piemonte



la Rivista per IMPRENDITORI ROCK INNOVAZIONE NEWS ECONOMIA E FINANZA DIGITAL & STARTUP

rivista e format media registrato presso Tribunale Torino n.18479/2018 del 02.11.2018 RG n. 29130/2018 - € 2,50
anno 1 numero 2 del 31.1.2019



LA PRIMA WEB RADIO & TV
TEMATICA PER IMPRESE & PROFESSIONISTI
www.radiodreamonfly.it - Tel. +39 377 5432760



➤ FISCO FINANZA D'IMPRESA AREA LEGALE
Giovedì ore 15:30

IL PALINSESTO

➤ VERDI BIANCHI e ROSSI di *Matteo Rossi* con i suoi brillanti ospiti, eccellenze italiane, personaggi, tradizioni, storie misteriose, innovazione e startup
tutti i giorni dal lunedì al sabato ore 20

➤ SICUREZZA & PRIVACY / GDPR
Giovedì - ore 16

➤ LILA IS IN THE AIR di *Ilaria Cuoci*, trend moda caratteri lavoro curiosità gossip...al femminile e non
tutti i giorni dal lunedì al venerdì ore 18

➤ L'ANGOLO DEL SOCIO
Giovedì - ore 10

➤ PILLOLE DI DIZIONE: tutti i giorni
dal Lunedì al Sabato ore 9:15 e ore 15:15

➤ OROSCOPO: tutti i giorni dal Lun al Sab ore 9:30 e 15

➤ CINEMANIA: tutti i giorni
dal Lunedì al Sabato
ore 9 e ore 14

➤ Dirette su
➤ PSICOLOGIA
➤ ANIMALI
➤ FITNESS

Mercoledì dalle ore 10

➤ TOP CHART MUSIC tutti i giorni
Lunedì al sabato ore 22

➤ DOMENICA - Musica e
repliche - TOP CHART
tutto il giorno

Inquadra
e scarica
l'APP

per iOS e Android



PARTNER di



IL SITO DELLE VOCI

RADIO DREAM ON FLY

trasmettiamo tutti i giorni H24 7su7

E' con emozione, sacrifici e tanta tanta passione siamo arrivati al terzo numero. Tanta strada abbiamo ancora da fare per crescere e migliorare. Ma questo numero (ricordiamolo; è un mensile!) si arricchisce, con orgoglio, sempre più di nuovi contenuti, di firme importanti e di Sponsor. Abbiamo avuto un grandissimo risultato con i due numeri precedenti. Molto apprezzate non solo le rubriche tecniche che ripropongono nel nostro stile call to action immediate ma anche le nove rubriche di arte, cultura, spettacolo dei nuovi collaboratori Lisa Bernardini, Massimo Simonini ed Ernesto Bodini. Nuova, anche la rubrica del Cav. Pinardi che si occupa di giustizia e legalità e che gestisce tra l'altro il sito Pubblicidipendenti.it.

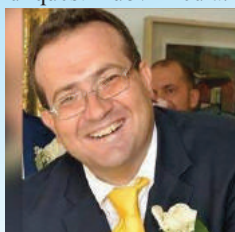
Così come grandi risultati ci sta offrendo l'Associazione FeditaImprese Piemonte. Grazie a tutti i collaboratori e a quanti credono in noi aiutandoci anche nella distribuzione con l'obiettivo mensile di raggiungere 10.000 utenti a target e 90.000 on line.

In pratica non si fa a tempo a completare una distribuzione che si inizia già subito a lavorare al numero successivo. E per una piccola realtà come la nostra questo è un vanto. La foto di copertina in questo numero la dedichiamo al palinsesto della Radio amatoriale che ci supporta con l'Angolo del Socio e con tante rubriche. Anche quello è un grande orgoglio. Tanti programmi e rubriche tematiche intervallati da musica di alta qualità. Sul prossimo numero vi relazioneremo sulla partecipazione

a Sanremo 2019.

Grazie anche ad Ernesto Bodini; giornalista medico-scientifico che da Gennaio segue il nuovo sportello del cittadino (imprese, professionisti e non), "Una Voce in più..." L'idea è che non esistono solo imprenditori, solo giovani, solo condomini, solo automobilisti e solo utenti... Esiste la persona. L'Imprenditore è anche condomino, automobilista ed utente e in quanto tale, per se e per gli altri suoi cari (congiunti, amici e colleghi) può aver bisogno di orientamento senza perdere tempo sia per prenotare una visita medica magari per un suo caro genitore visto per un orientamento per il figlio/a. Una Voce in più è tutto questo. Orientamento, Front End, Assistenza, Consigli, Prenotazioni, Smistamento verso i professionisti competenti. Ma anche per i collaboratori ed i dipendenti degli imprenditori che posso portare al nostro CAF le loro dichiarazioni dei redditi senza perdere tempo altrove.

Dobbiamo facilitare la vita all'imprenditore e aiutarlo a fare business! Questa è la nostra mission, questo il mio credo del quale vado orgoglioso come Segretario regionale e come direttore responsabile di questi nuovi media.



Francesco D'Alessandro
direttore responsabile

I NOSTRI EVENTI

Eventiconcreti, della durata massima di due ore, con apericena o colazione, case history e call to action da mettere in pratica da subito. Presentazione degli Associati e delle Convenzioni. Tempo non limits per sviluppare relazioni da soli, anche senza l'associazione che, invece mette a disposizione i propri uffici e la propria Segreteria. I nostri Associati, oltre a poter utilizzare i ns Servizi Legali, Fiscali, Assicurativi, di Consulenza e il CAF diventano parte attiva e veri operatori business che possono e devono sviluppare relazioni commerciali e trasformare i Contatti in Clienti.

Le date degli eventi sono disponibili sul nostro sito web: www.feditaImpresepiemonte.org



IL PIEMONTE e l'innovazione non pervenuta

Lorenza Morello

I dati della quarta edizione dell'Osservatorio sulle start up innovative, raccontano un Piemonte privo di fermento innovativo. Anzi, lo vedono come un gigante seduto sugli allori frutto del capitalismo del secolo scorso. Il pil piemontese (ultimi dati quelli del 2016) equivale a 131 miliardi di cui il 40% è attribuibile ad imprese nate prima del 1900. Tra le imprese più longeve non si può non citare la Martini & Rossi e Caffarel, gli istituti di credito e le assicurazioni locali, i Fratelli Piacenza insieme ad altri storici lanifici biellesi, senza naturalmente dimenticare la Fiat nata nel 1899. L'ultimo periodo storico di vitalità del tessuto economico piemontese risale al trentennio 1970 - 2000, in cui le imprese neonate contribuiscono per lo 0,9 per cento del pil per ciascuna annata. Tre decenni in cui sono state fondate le basi per produrre quasi un terzo (27%) del pil contemporaneo.

La regione, dal punto di vista dell'innovazione, si rivela dunque un terreno non fertile per giovani imprenditori desiderosi di aprire un'impresa e gettarsi nel mercato. I dati rivelano infatti che, a livello assoluto, il Piemonte risulta la quinta regione italiana per numero di start up: sono 502 imprese innovative iscritte nella sezione speciale del Registro Imprese. Davanti ci sono: Lombardia (2419), Lazio (1065), Emilia Romagna (901), Veneto (876), Campania (751). Una performance ancor peggiore se si tiene conto del rapporto con la popolazione attiva, compresa tra i 23 e i 55 anni, in cui il Piemonte sprofonda in tredicesima posizione con un indice di densità di 1,8 rispetto al 20 del Lazio, al 19 dell'Emilia Romagna e Basilicata e al 15 della Lombardia.

La missione delle start up innovative e tecnologiche è duplice: aumentare la produttività totale delle risorse, che rappresenta un fattore di crescita dell'economia generale, e sostituire, modernizzando, il tessuto delle imprese. In Italia, le start up innovative, dopo sei anni di esistenza dell'elenco speciale, rappresentano lo 0,67% delle società di capitali, il che comporta che allo stato attuale la loro generazione non può assolvere alla funzione sostitutiva del turnover della manifattura e dei servizi, ma ad una funzione integrativa e mista (si consideri, per esempio, che il tasso di mortalità lorda è dell'8,2% in Italia e del 7,8% in Piemonte).

C'è poi un problema legato alla oggettiva difficoltà di crescita. Le start up del Nord Italia hanno ricavi medi di 52mila euro (il Piemonte è inferiore con 38mila) e sono cresciute in due anni di 43mila euro (29mila in Piemonte). Il valore aggiunto lordo è di 58mila (23mila in Piemonte). La posizione finanziaria netta è negativa per -11mila euro, (-9.900 in Piemonte), ma assorbe solo il 12% del patrimonio netto che vale, in termini generali, 86 mila euro. I tre quarti del campione rappresenta un cluster di aziende di dimensioni decisamente piccole, finanziate solo dai fondatori in proporzione a progetti relativamente poco costosi. Nonostante questo, l'indagine mette in luce che il quarto quartile delle start up ha dimensioni maggiori (i ricavi superano i 140 mila euro e sono cresciuti di almeno 110 mila euro negli ultimi due anni). Questa fetta di startup ha già una redditività operativa del capitale positiva (7%) e sono quelle che hanno maggiore possibilità di sopravvivenza a medio termine.

In tutto ciò, il quadro delle start up piemontesi esistenti le vede piccole, finanziate principalmente dai fondatori e dai soci, una su quattro ricorre ad agevolazioni pubbliche. Al contempo, lamentano

manca di liquidità e difficoltà ad approcciare nuovi investitori, fattori determinanti per spiegare la fatica di inserirsi nel mercato nazionale prima ancora che globale. Per quanto riguarda i settori di innovazione, non esiste un tema dominante nelle innovazioni che gli startupper piemontesi vogliono proporre al mercato, anche se i filoni dell'Ict sono piuttosto gettonati. Spicca, piuttosto, l'assenza di alcuni filoni: non vengono quasi sfruttati gli "open data", così come la blockchain, che al di là delle avventurose applicazioni nell'ambito delle quasi monete private potrebbe avere altri sviluppi. Anche l'e-gov non è nel mirino degli startupper, che puntano al mercato privato, con una leggera prevalenza verso il B2B.

Insomma, questo quadro non proprio rassicurante potrebbe spiegare anche perché il dibattito sulla TAV veda l'opera non decollare da tanti anni, al netto dei problemi ulteriori che esulano dal tema presente. Il Piemonte vive ancora di rendita, potendo contare su un glorioso passato, ma di prospettive per il futuro ce ne sono ben poche e questa non può che essere una brutta notizia per un territorio che, forse più di altri, ha bisogno di rilanciare la propria economia.



Dott.ssa Lorenza Morello

Giurista d'Impresa e Consigliere Affari Giuridici Fondazione ITALIA-USA



PUBBLICHE RELAZIONI & COMUNICAZIONI



ARTE - CULTURA - SPETTACOLO - SOCIALE - ABOUT EVENTS AND PEOPLE

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Lisa Bernardini
presidente dell'Associazione Culturale "Occhio all'Arte"

"Musica a mano armata"

A Roma il prossimo 11 febbraio, alla Casa del Cinema (sala De-Luxe) in Largo Marcello Mastroianni nr. 1 Villa Borghese, un evento atteso: l'omaggio al M° Franco Micalizzi, a cura del CSC Cineteca Nazionale in collaborazione con la Casa de Cinema.

Il titolo? "Musica a mano armata".

Si inizierà alle ore 16.00 con la proiezione del film ITALIA A MANO ARMATA (1976) per la regia di Franco Martinelli (Marino Girolami), proseguendo dalle ore 17,45 circa con l'intervista al protagonista, re conclamato della Pulp Music.

"Le immagini in movimento del Cinema sono nate con l'ausilio di una pianola che, in diretta, in sala di proiezione, sottolineava il carattere delle scene sullo schermo e univa il suo racconto musicale al racconto del film. Che si trattasse di esilaranti comiche o di drammatiche sequenze" - così dichiara Micalizzi a pochi giorni dall'appuntamento che celebrerà una carriera lunga e di grande successo anche internazionale.

"Questo per dire che da subito, in modo quasi naturale, il Cinema ha sentito il bisogno dell'ausilio della musica per raccontare le sue storie". Continuando ad esternare cosa pensa del mestiere che gli appartiene, Micalizzi prosegue: "Oggi al posto della pianola c'è una grande o piccola orchestra che in varie sedute in studio di registrazione esegue, in perfetto sincrono con le immagini, le musiche scritte dal compositore che le ha ideate cercando di capire, con l'aiuto del regista, l'essenza della storia da commentare. Il carattere generale, insomma: cosa si vuol dire con questa trama in senso complessivo ma anche più segreto, e farne cosa propria.

E' attraverso i temi musicali che creerà che si riesce a sposare felicemente la musica con le immagini - grandiose o intime, avventurose o tranquille, di grande azione o statiche".

Micalizzi e' convinto: "Generalmente la musica dei titoli di testa già dice molto del film, soprattutto al nostro inconscio di spettatori che pian piano entriamo in sintonia con il racconto sullo schermo".

In conclusione: "Naturalmente non tutti i registi hanno la stessa sensibilità verso la musica e non è sempre facile intendersi, ma io devo dire che sono stato, in genere, molto fortunato e quasi sempre ho trovato l'intesa giusta".

Per questo appuntamento romano, dedicato agli appassionati di Cinema, è da ricordare il coinvolgimento attivo di Enrico Mangini.

L'ingresso sarà libero e modererà Pierpaolo de Sanctis. Molti gli ospiti noti attesi a celebrare uno dei compositori più apprezzati nel nostro Paese e all'estero.

Vinoway Sparkle Selection

A Bari riflettori accesi sullo spumante Made in Italy.

Lo spumante italiano di qualità, capace di trainare l'export italiano con una crescita cinque volte più alta della media mondiale, è stato protagonista della terza edizione di Vinoway Sparkle Selection, presso il Grande Albergo delle Nazioni di Bari. Tre momenti diversi, nell'arco della giornata, per l'appuntamento organizzato



dall'associazione culturale e di promozione Vinoway Italia in collaborazione con il magazine Vinoway.com e patrocinio dell'Assessorato alle Risorse agroalimentari della Regione Puglia, per affrontare il tema delle bollicine italiane. Obiettivo, quindi - spiega Davide Gangi, presidente di Vinoway - "dare la giusta visibilità alle cantine italiane che producono spumante di qualità attraverso un confronto tra le migliori produzioni nazionali, con l'obiettivo di valorizzare la spumantistica nel nostro Paese". Padrino dell'evento Anthony Peth, Ambasciatore del Gusto di "Gustibus" su La7, premiata come "Trasmissione dell'Anno" alla 20° edizione del David di Michelangelo.

La manifestazione ricca di appuntamenti importanti, masterclass e dibattiti si è conclusa con la presenza di centinaia di persone che nei banchi d'assaggio presidiati dai sommelier dell'AIS Puglia hanno avuto modo di gustare i palati con le migliori eccellenze italiane.

È abruzzese "Il più Bello d'Italia" 2018: sul podio il modello pescarese Michele Masci

Il modello e attore pescarese Michele Masci è il più bello d'Italia. Il 23enne abruzzese dell'agenzia Venus Entertainment si è aggiudicato il primo posto dello storico concorso di bellezza maschile giunto alla 45ª edizione. La manifestazione si è svolta nello storico Piper di Roma riscuotendo grande successo. Durante la serata è stato assegnato anche il titolo di "Ragazza Protagonista" che è stato attribuito alla modella MARIKA Palladinetti. Il Patron nazionale del concorso Carlo Mighetti si è ritenuto soddisfatto di questa edizione che ogni anno vede calcare circa cento ragazzi provenienti da tutta Italia. A presentare lo spettacolo il conduttore di La7 Anthony Peth e Wladimir Tallini. A decretare i vincitori una giuria competente composta da personaggi dello spettacolo, imprenditori e tecnici. Fra gli altri, l'imprenditore Gianluca Mech, la dott.ssa Tiziana Sarrocco, l'hair stylist della finale del concorso di bellezza maschile Leo Ferretti, l'imprenditore sulmonese Pasquale Di Toro e la dott.ssa Fioralba Casatellano che ha omaggiato il grande poeta latino Ovidio. Partite a Gennaio le selezioni per il tour 2019 che avrà numerose tappe di selezione in ogni regione italiana alla scoperta delle bellezze del nostro Bel Paese.





GIUSTIZIA e DINTORNI

FeditallImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI
rubrica a cura del Cav. Franco Antonio Pinardi, Presidente Nazionale Tribunale Arbitrale ILS
e Segretario Generale Confederazione Giudici di Pace e Giudici Tributari

Quando e come contestare le multe: ecco le istruzioni.

Antonio Pinardi

La strada ha le sue regole e per il bene di tutti è importante seguirle. Ma se avete preso una multa che ritenete ingiusta, ecco un utile vademecum:

QUANDO CONTESTARE:

Prima di procedere al ricorso, conviene innanzitutto assicurarsi che vi siano le condizioni perché si possa contestare la multa.

In particolare, ciò è possibile quando:

- È presente un vizio di forma (ad esempio, è sbagliato il modello del vostro veicolo)
- Il verbale non è completo e/o leggibile e/o redatto da un agente esterno al territorio di competenza
- La multa non riguarda sosta e/o fermata del mezzo ed è redatta da un ausiliario del traffico
- Ricevete due verbali per la stessa violazione
- Ricevete un'altra notifica dello stesso verbale dopo l'avvenuto pagamento
- la notifica viene inviata al vecchio proprietario dopo il passaggio di proprietà del mezzo
- La multa viene notificata dopo 90 giorni dalla data di accertamento
- La violazione è rilevata da apparecchi non omologati
- gli autovelox non sono segnalati
- la segnaletica sul luogo dell'infrazione è mancante

Se vi riconoscete in una di queste situazioni il consiglio è di non pagare. Una recente sentenza della Corte di Cassazione ha infatti stabilito che un automobilista che paga la multa non può poi opporsi ad essa in un secondo momento, nemmeno se emerge che era effettivamente illegittima. Il pagamento della multa equivale a un'ammissione di colpa che preclude qualsiasi possibilità di rimborso.

TERMINI PER CONTESTARE:

I termini per decidere se pagare o fare ricorso sono piuttosto brevi: 60 giorni se si opta per il ricorso al Prefetto e 30 giorni per il Giudice di Pace, decorrenti dalla consegna del verbale o dalla notifica (notifica a mani, o - in caso di notifica postale - dal ritiro dell'atto o comunque decorsi 10 giorni dall'avviso ex art. 8 legge 890/1982 e successive modificazioni). Per computare il termine ultimo si contano materialmente 30 giorni escludendo dal computo il giorno nel quale si è ricevuta la notifica dell'atto.

A tal proposito, è importante ricordare che la regola generale è quella della contestazione immediata della violazione da parte degli agenti accertatori, proprio per consentire al conducente-trasgressore di esercitare il suo diritto di difesa ed esporre le proprie ragioni nell'imminenza del fatto.

Tuttavia, nei casi previsti dall'art. 201 comma 1 bis del Codice della Strada è consentita la contestazione "differita" con motivazione che deve essere oggettiva, completa ed esauriente con riferimento alle specifiche circostanze del caso (altrimenti il verbale sarà impugnabile, ad esempio se l'agente accertatore riferisce di non aver contestato in quanto impegnato in altre occupazioni o in abiti civili). In tali ipotesi è previsto comunque un termine di notifica (90 giorni dall'accertamento della violazione) il cui mancato ri-

spetto rende illegittimo il verbale.

COME CONTESTARE:

1) Ricorso al Prefetto (art. 203 c.d.s.)

È possibile contestare multa ingiusta facendo ricorso al Prefetto entro 60 giorni dalla contravvenzione o dalla notifica del verbale di accertamento, da inviare tramite raccomandata a/r indirizzata direttamente al Prefetto oppure al comando di polizia o all'ufficio dell'organo accertatore indicato sul verbale.

Al ricorso andranno allegati tutti i documenti che utili a dimostrare le proprie ragioni.

L'autorità ha 120 giorni di tempo per accogliere o rigettare il ricorso tramite ordinanza: potrà quindi annullare la multa o ingiungere il pagamento di una determinata somma (la multa originale più le spese), spiegando le motivazioni di tale decisione.

Se entro 120 giorni il Prefetto non emette alcuna ordinanza, per il principio di silenzio-assenso il ricorso si intenderà accolto e la multa si considererà annullata a tutti gli effetti.

Nel caso in cui il Prefetto non accolga il ricorso, l'ingiunzione di pagamento dovrà essere notificata entro 150 giorni e vi saranno 30 giorni di tempo per versare quanto dovuto.

2) Ricorso al Giudice di Pace (art. 204 bis c.d.s.)

Per fare ricorso per una multa al Giudice di Pace si ha tempo 30 giorni dalla contravvenzione o dalla notifica della sanzione al Giudice di Pace competente per l'area in cui è avvenuta l'infrazione.

Scegliendo questa strada si darà avvio a un procedimento civile che, come tale, comporta dei costi a carico del ricorrente: per multe di importo inferiore a 1.100 euro occorre versare in cancelleria del Giudice di Pace al momento della presentazione del ricorso un contributo unificato pari a 43 euro e presentare una marca da bollo da 27 euro.

Accedendo alla nuova piattaforma SIGP (Sistema Informatico Giudici di Pace) <https://gdp.giustizia.it> è possibile presentare il ricorso online e depositarlo presso il Giudice di Pace in modo semplice e in totale autonomia.

Una volta effettuato l'accesso alla pagina principale, per prima cosa occorre selezionare la regione di appartenenza e poi cliccare su "Opposizione a sanzione amministrativa".

Basterà poi seguire le istruzioni e compilare correttamente tutti i campi richiesti.

ATTENZIONE però: questa procedura di pre-iscrizione web NON sostituisce l'iscrizione a ruolo che per legge deve avvenire in forma cartacea stampando il ricorso compilato on-line con la sua nota di iscrizione a ruolo telematica, e presentandoli all'Ufficio nei termini di legge. Una volta terminata la compilazione on line, il ricorso andrà comunque stampato e spedito tramite raccomandata a/r o consegnato di persona presso l'ufficio del Giudice di Pace competente, allegando tutta la documentazione utile (Pena l'irricevibilità, al ricorso deve sempre allegarsi l'atto impugnato).

In caso di mancata formalizzazione dell'iscrizione a ruolo presso la Cancelleria, la pre-iscrizione web non riveste alcun valore giuridico e sarà cancellata dal si-

stema dopo 6 mesi.

È irricevibile il ricorso inviato via PEC, per e-mail o a mezzo fax.

Visionati gli atti, il Giudice di Pace fisserà una udienza per la comparizione delle parti e potrà ordinare il ricorso inammissibile, convalidare la sanzione tramite un'ordinanza se il ricorrente non fosse presente, annullare la multa in parte o in toto, rigettare il ricorso e sanzionare il ricorrente al pagamento di una somma compresa tra il minimo e il massimo delle previsioni edittali. Il tempo per il pagamento della sanzione a seguito della sentenza è di 30 giorni dalla notifica.

Si ricorda che il ricorso non sospende l'esecuzione del provvedimento impugnato salvo pronuncia di accoglimento della sospensiva richiesta al giudice che vi provvede nell'ordinanza di fissazione dell'udienza. La eventuale sospensione va quindi richiesta e motivata nel ricorso e può essere discussa anche in una apposita udienza preliminare.

ASSISTENZA LEGALE:

Nel caso di opposizione a sanzione amministrativa il ricorrente può stare in giudizio anche senza il patrocinio di un legale, anche se ciò sia consigliabile al fine di una più completa e corretta redazione del ricorso nonché per seguire tutto l'iter procedurale e compiere tutti gli adempimenti necessari, dall'iscrizione a ruolo della causa, alla presenza in udienza dinanzi al Giudice, agli accessi in cancelleria per le copie degli atti e dei verbali, ecc.

L'assistenza di un avvocato diventa però indispensabile se il Giudice di Pace rigetta il ricorso. In questo caso, infatti, ci si può ancora rivolgere al tribunale dinanzi al quale l'assistenza legale è d'obbligo.

DIFFERENZE TRA LE DUE ALTERNATIVE:

Per fare ricorso dunque le strade sono due: rivolgersi al prefetto del luogo in cui è avvenuta l'infrazione, oppure al giudice di pace competente per territorio.

I tempi di risposta variano tra un organo e l'altro: per il prefetto sono fissi, mentre per il giudice di pace dipendono da quando viene fissata l'udienza.

Altra differenza sostanziale tra i due sistemi è rappresentata dai costi: il ricorso al Prefetto implica soltanto le spese della raccomandata A/R mentre per il Giudice di Pace occorre comunque provvedere al versamento del contributo unificato e della marca da bollo e inoltre l'automobilista che contesta la multa deve presentarsi di persona all'udienza.

Se la multa è di scarsa entità o la città dove è avvenuta l'infrazione contestata è lontana da quella di residenza, il ricorso al giudice di pace potrebbe non essere conveniente: le spese fisse e di viaggio renderebbero il procedimento piuttosto costoso. A favore di questa via però c'è il fatto che il giudice di pace, anche nel caso in cui non accolga in pieno il ricorso, ha la facoltà di diminuire l'ammontare della multa.

Al contrario se il Prefetto respinge la contestazione, la multa da pagare sarà almeno doppia rispetto a quella iniziale. È chiaro quindi che non vale la pena rischiare questa strada se non si è più che certi di avere ragione.

Cav. Dr. Franco Antonio Pinardi



Guida Sicura Supercar



**Speciale Sconto 20% per gli associati
di FEDERCALITALIA**



CORSO DI GUIDA SICURA

CON USO DELLE FERRARI IN PISTA

TEORIA IN AULA:

- Pneumatici e aderenza
- Dinamiche dell'auto
- Postura di guida
- Traiettorie e curve con controllo auto in sbandamento
- Distribuzione dei carichi
- Controllo su pioggia, neve e ghiaccio. Il fenomeno dell'aquaplaning
- Sovrasterzo e sottosterzo
- Frenata d'emergenza con e senza ABS, con evitamento dell'ostacolo, frenata modulata
- Il Viaggio sicuro: controlli preventivi, manutenzione e pianificazione tempi e pause



ESERCITAZIONI PRATICHE GUIDANDO LE FERRARI IN PISTA CON ESERCIZI DI:

- Slalom
- Traiettorie e Curve
- Frenata d'Emergenza con evitamento dell'ostacolo

Gli esercizi del corso di guida sicura saranno eseguiti con le Ferrari.

E' un vero e proprio Corso Completo di Guida Sicura con rilascio di attestato valido per gli usi di Legge e per la Sicurezza Aziendale D.M. 388/03 e D.lgs. 81/08

CORSI RICONOSCIUTI

TeamFORZA

INFO E PRENOTAZIONI

+39 347.7913763

**www.guidasicurasupercar.it
info@guidasicurasupercar.it**



LA LEGGE FINANZIARIA 2018: SALDO E STRALCIO CARTELLE ESATTORIALI

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Fabrizio Milanesio (Studio FASI)

Fabrizio Milanesio

Cominciamo l'esposizione delle novità della nuova finanziaria, dedicando un articolo ad una misura attesa da molti contribuenti, che solo alla fine dell'anno ha trovato la sua definitiva approvazione.

versati, richiesti al singolo socio quale coobbligato solidale.

Non rientra nemmeno tutto ciò che non è tributo (ad esempio le multe stradali ed imposte locali)



Ci riferiamo nello specifico al comma 184 e successivi dell'articolo 1 della L.145/18, definizione dei ruoli da omesso versamento, anche detto saldo e stralcio delle cartelle esattoriali.

Vediamo molto sinteticamente e per punti in che cosa consiste questa misura:

Ambito soggettivo: la misura si riferisce alle sole persone fisiche, sono quindi escluse le società, e tutti gli enti in genere non essendo chiaramente persone fisiche.

Ambito applicativo: la legge si riferisce agli omessi versamenti di imposte e contributi previdenziali derivanti dalla dichiarazioni dei redditi (IVA, IRAP, IRPEF ed imposte sostitutive, contributi INPS artigiani e commercianti, gestione separata, casse previdenziali professionali).

Sono escluse le imposte derivanti da accertamenti, e recuperi di crediti di imposta, così come da controlli ex articolo 36 - ter (controllo formale sui dati delle dichiarazioni, quali oneri detraibili e deducibili)

Tuttavia sono definibili i redditi dichiarati dalle persone fisiche quali partecipazioni in società di persone (quadro H modello UNICO SP).

Potrebbero rientrare, ma non è ancora sicuro, i tributi delle società di persone, dichiarati ma non

rientrare nella definizione attestando il proprio stato di bisogno ed allegando il modello ISEE (dal 15 gennaio di ogni anno occorre predisporre il nuovo modello ISEE).

Entro il 31.10.2019 L'Agente per la Riscossione comunica la liquidazione degli importi dovuti o il diniego qualora i carichi non possano rientrare nello stralcio.

Se si allega un ISEE scaduto o non si indicano tutti dati richiesti, la domanda si trasforma in rottamazione ter delle cartelle. Anche qualora le imposte indicate nei ruoli non possano essere, a seguito di verifiche dell'Agente della riscossione, stralciate, le cartelle sono automaticamente incluse nella rottamazione dei ruoli; non è chiaro se il contribuente possa rinunciare alla rottamazione dei ruoli medesimi.

Sono espressamente previsti controlli sulla veridicità dei dati indicati negli ISEE.

d) Versamenti: sono ammesse due tipologie di versamenti;

- unica soluzione entro il 30.11.19

- rateale in 3 anni, con l'importo dovuto come determinato al punto b), frazionato in 5 momenti, ciascuno dei quali con le seguenti percentuali: il 35% del dovuto entro il 30.11.19, il 20% entro il 31.03.20, il 15% entro il 31.07.20, il 10% entro il 31.03.21 e il 10% entro il 31.07.21.

Il mancato, tardivo, od insufficiente versamento comporta la revoca del diritto allo stralcio con riemersione del debito residuo a titolo di imposta sanzioni ed interessi di mora.

Un ritardo di 5 giorni non ha effetti pregiudizievoli.

a) Ruoli definibili: sono stralciabili i ruoli consegnati ad Agenzia delle Entrate - riscossione (ex Equitalia) tra il 2000 e il 2017. Occorre quindi far riferimento non alla data di notifica della cartella ma a quando il ruolo, precedentemente, è stato consegnato dall'AdE all'esattore. Sono quindi esclusi gli avvisi bonari che alla data del 31.12.2017 non erano ancora stati trasformati in ruoli esecutivi.

La legge fa riferimento espresso all'AdE Riscossione, quindi difficilmente si potranno stralciare i tributi di altri esattori (Soris ad esempio).

b) Entità del saldo e stralcio: lo stralcio si applica a chi ha un ISEE del nucleo familiare inferiore a 20.000,00 e consente di pagare la cartella, con stralcio delle sanzioni ed interessi per intero, nelle seguenti misure:

- 16% dell'imposta ed altri interessi se ISEE inferiore 8.500,00;
- 20% dell'imposta ed altri interessi se ISEE è compreso tra 8.500,00 e 12.500,00;
- 35% dell'imposta ed altri interessi se ISEE è compreso tra 12.500 e 20.000,00.

c) Termini ed adempimenti: le domande di adesione vanno presentate entro il 30.04.19. Nella domanda si indica i carichi che potrebbero



PIÙ SICUREZZA

La protezione totale per il tuo mondo

UNISCITI AI NOSTRI
1000 + CLIENTI

PROVA IN MODO GRATUITO PER 3 GIORNI LE
POTENZIALITÀ DEL SISTEMA ANTINTRUSIONE

CHIAMA IL



800 96 70 78

RESTA SEMPRE AGGIORNATO SULLE ULTIME
NOVITÀ NEL CAMPO DELLA SICUREZZA



INFO@PIUSICUREZZA.COM



WWW.PIUSICUREZZA.COM

SISTEMI DI: **ANTINTRUSIONE -**
VIDEOSORVEGLIANZA - ANTIFURTO
NEBBIOGENO - RILEVAZIONE INCENDIO





BANDO ISI 2018

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Fabrizio Milanesio (Studio FASI)

Fabrizio Milanesio

Fondi a disposizione

Con l'Avviso pubblico Isi 2018 Inail mette a disposizione **Euro 369.726.206,00** suddivisi in 5 Assi di finanziamento, differenziati in base ai destinatari

• **Asse 1** (Isi Generalista) euro 182.308.344,00 ripartiti in:

• **Asse 1.1** euro 180.308.344,00 per i progetti di investimento

• **Asse 1.2** euro 2.000.000,00 per i progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale;

• **Asse 2** (Isi Tematica) euro 45.000.000,00 per i progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale di carichi (MMC);

• **Asse 3** (Isi Amianto) euro 97.417.862,00 per i progetti di bonifica da materiali contenenti amianto;

• **Asse 4** (Isi Micro e Piccole Imprese) euro 10.000.000,00 per i progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività (Ateco 2007 A03.1, C13, C14, C15);

• **Asse 5** (Isi Agricoltura) euro 35.000.000,00 per i progetti per le micro e piccole imprese operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli, così suddivisi:

• **Asse 5.1** euro 30.000.000,00: per la generalità delle imprese agricole

• **Asse 5.2** euro 5.000.000,00: riservato ai giovani agricoltori, organizzati anche in forma societaria.

I finanziamenti sono a fondo perduto e vengono assegnati fino a esaurimento delle risorse finanziarie, secondo l'ordine cronologico di ricezione delle domande.

Relativamente agli Assi 1 (sub Assi 1.1. e 1.2.), 2, 3 è concesso un finanziamento in conto capitale nella misura del 65% calcolato sull'importo delle spese ritenute ammissibili. Il finanziamento massimo erogabile è pari a 130.000,00 Euro e il finanziamento minimo ammissibile è pari a 5.000,00 Euro. Per le imprese fino a 50 dipendenti che presentano progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale (sub Asse 1.2.) non è fissato il limite minimo di finanziamento.

Relativamente all'Asse 4 è concesso un finanziamento in conto capitale nella misura del 65% calcolato sull'importo delle spese ritenute ammissibili. Il finanziamento massimo erogabile è pari a 50.000,00 Euro ed il finanziamento minimo ammissibile è pari a 2.000,00 Euro.

Relativamente all'Asse 5 (Asse 5.1 ed Asse 5.2) è concesso un finanziamento in conto capitale nella misura del:

• **40%** per i soggetti destinatari dell'Asse 5.1 (generalità delle imprese agricole);

• **50%** per i soggetti destinatari dell'Asse 5.2 (giovani agricoltori);

calcolato sull'importo delle spese ritenute ammissibili, comunque non superiore a Euro 60.000,00 non inferiore a Euro 1.000,00.

L'Avviso pubblico Isi 2018 ha l'obiettivo:

• **di incentivare** le imprese a realizzare progetti per il miglioramento documentato delle condizioni di salute e di sicurezza dei lavoratori;

• **di incentivare** le microimprese e le piccole imprese operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli per l'acquisto di nuovi macchinari ed attrezzature di lavoro caratterizzati da soluzioni innovative per abbattere in misura significativa le emissioni inquinanti, ridurre il livello di rumorosità o del rischio infortunistico o di quello derivante dallo svolgimento di operazioni manuali, ciò al fine di soddisfare l'obiettivo del miglioramento del rendimento e della sostenibilità globali dell'azienda agricola mediante una riduzione dei costi di produzione o il miglioramento e la riconversione della produzione assicurando, al contempo, un miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza dei lavoratori.

Soggetti destinatari

Asse 1 (sub Assi 1.1 e 1.2):

Per i progetti di investimento e per i progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale i soggetti destinatari dei finanziamenti sono esclusivamente le imprese, anche individuali, ubicate su tutto il territorio nazionale iscritte al registro delle imprese o all'albo delle imprese artigiane, in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018.

Sono escluse:

• le micro e piccole imprese anche individuali, operanti nei settori Pesca (codice Ateco 2007 A03.1) e Tessile-Confezione-Articoli in pelle e calzature (codici Ateco 2007 C13, C14 e C15);

• le micro e piccole imprese, comprese quelle individuali, operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli.

Asse 2:

Per i progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale dei carichi i soggetti destinatari dei finanziamenti sono:

• le imprese, anche individuali, ubicate su tutto il territorio nazionale iscritte al Registro delle Imprese o all'albo delle imprese artigiane, in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018;

• gli Enti del terzo settore in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018.

Non sono destinatarie dei finanziamenti per i progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale dei carichi:

• le micro e piccole imprese anche individuali, operanti nei settori Pesca (codice Ateco 2007 A03.1) e Tessile-Confezione-Articoli in pelle e calzature (codici Ateco 2007 C13, C14 e C15);

• le micro e piccole imprese, comprese quelle individuali, operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli.

Asse 3:

Per i progetti di bonifica da materiali contenenti amianto i soggetti destinatari dei finanziamenti sono esclusivamente le imprese, anche individuali, ubicate su tutto il territorio nazionale iscritte al registro delle imprese o all'albo delle imprese artigiane, in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018.

Non sono destinatarie dei finanziamenti per i progetti di bonifica da materiali contenenti amianto:

- le micro e piccole imprese, comprese quelle individuali, operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli.

Asse 4:

Per i progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività i soggetti destinatari dei finanziamenti sono esclusivamente le micro e piccole imprese, anche individuali, ubicate su tutto il territorio nazionale iscritte alla Camera di commercio industria, artigianato e agricoltura, in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018 operanti nei settori Pesca (codice Ateco 2007 A03.1) e Tessile-Confezione-Articoli in pelle e calzature (codici Ateco 2007 C13, C14 e C15).

Asse 5:

Per i progetti per le micro e piccole imprese operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli i soggetti destinatari dei finanziamenti sono esclusivamente le micro e piccole imprese, operanti nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli, iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese o all'Albo delle società cooperative di lavoro agricolo, in possesso dei requisiti di cui all'Avviso pubblico ISI 2018 nonché della qualifica di imprenditore agricolo di cui all'articolo 2135 del codice civile e titolari di partita IVA in campo agricolo, qualificate come:

- Impresa individuale,
- Società agricola,
- Società cooperativa.

Le imprese destinatarie dell'Asse 5.2 (giovani agricoltori) devono inoltre avere al loro interno la presenza di giovani agricoltori come indicato dall'Avviso pubblico ISI 2018.

Accesso alla procedura online

Le domande devono essere presentate in modalità telematica, secondo le seguenti 3 fasi successive:

1. accesso alla procedura online e compilazione della domanda (sito internet www.inail.it) da effettuarsi con i tempi e le modalità indicati dall'Avviso pubblico ISI 2018;

2. invio della domanda online da effettuarsi con i tempi e le modalità indicati dall'Avviso pubblico ISI 2018;

3. conferma della domanda on line tramite l'invio della documentazione a completamento da effettuarsi nei tempi e con le modalità indicati dall'Avviso pubblico ISI 2018.

BONUS PUBBLICITA'

Rif. DL 50/2017 art. 57 bis e DL 148/2017 art. 4 comma 1 lettera b



Valido per:

- Aziende
- Lavoratori Autonomi
- Liberi Professionisti

Promuoversi
con **RESULTSADV** conviene.
Arriva un contributo Fiscale Per
Imprese e Professionisti
che investono in campagne pubblicitarie
Stampa e Online.



ZERO INCOMBENZE

GESTIAMO NOI TUTTA
LA PROCEDURA BUROCRATICA


ResultsADV
...beyond excellence

INFO FRANCHISING

www.resultsadv.it info@resultsadv.it 333.3008006 P.iva10170191000

INTERNAZIONALIZZAZIONE

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Fabrizio Milanese (Studio FASI)

Fabrizio Milanese

La Regione Piemonte, con Determinazione Dirigenziale n. 289 del 30 novembre 2018, ha approvato il Bando relativo alla Misura a) "Strumento finanziario a sostegno dell'internazionalizzazione delle PMI piemontesi - Empowerment internazionale".

Possono accedere alla Misura le Micro, Piccole e Medie imprese (anche startup purché costituite tramite conferimento di ramo d'azienda o con almeno il 51% del capitale sociale detenuto da imprese consolidate); cooperative di produzione e lavoro e consorzi di produzione, con unità locale interessata dall'intervento attiva e operativa in Piemonte.

In particolare, sono finanziabili gli investimenti superiori a 50.000 euro che permettano all'impresa di proporsi sui mercati esteri con un'offerta ed una presenza più competitive, di conferire maggior valore aggiunto ai prodotti e ai servizi, di strutturarsi ed acquisire esperienza sui mercati esteri, tramite le seguenti fasi di sviluppo: preparazione al processo di internazionalizzazione, ingresso su nuovi mercati, radicamento dell'impresa sui mercati esteri.

L'agevolazione consiste in un prestito agevolato di importo fino al 100% delle spese ritenute ammissibili e con le seguenti caratteristiche:
70% fondi pubblici, a tasso zero (con un limite massimo di € 700.000);
30% fondi bancari, alle condizioni previste da apposite convenzioni stipulate dagli istituti bancari con Finpiemonte.

Le domande possono essere inviate via Internet, a partire dalle ore 9.00 del 27/12/2018, compilando il modulo telematico reperibile sul sito: <http://www.sistemapiemonte.it/cms/privati/attivita-economico-produttive/servizi/861-%20bandi-2014-2020-finanziamenti-domande>, presentando obbligatoriamente i seguenti documenti:

- a) lettera di disponibilità della banca sulla base del Modulo riassuntivo presentato in banca o, se disponibile, delibera bancaria;
- b) copia della delega che conferisce il potere di firma, qualora il modulo di domanda sia firmato da un soggetto delegato dall'impresa;
- c) relazione tecnico-economica dell'intervento sottoscritta digitalmente dal legale rappresentante o dal soggetto delegato;
- d) dichiarazione de minimis, previa apposizione della firma digitale del legale rappresentante dell'impresa o soggetto delegato.

centri e progetti di ricerca e sviluppo preordinati o connessi all'insediamento stesso.

Possono accedere agli incentivi i seguenti beneficiari:

PMI non ancora attive in Piemonte, che intendono realizzare un investimento in Piemonte;
PMI piemontesi che hanno delocalizzato la produzione all'estero ma che intendono reinsediarsi sul territorio regionale;
PMI già presenti in Piemonte che intendono rea-

lizzare un investimento funzionalmente diverso da quello esistente.

L'agevolazione sulla LINEA B consiste in un contributo di importo massimo di € 20.000 per ogni nuovo occupato, nel rispetto dei limiti previsti dal Regolamento «de minimis», e comunque non superiore al 50% dell'ammontare totale del finanziamento ricevuto sulla LINEA A.

Sono ammesse le spese per il personale, calcolate a costi reali

sulle ore ordinarie lavorate e rendicontate, ai sensi della "Guida unica alla rendicontazione dei costi ammissibili POR Piemonte FESR 2014/2020", sostenuti dalla data di assunzione fino al raggiungimento della soglia di spesa massima rendicontabile (Sono sempre escluse le spese per il personale impiegato nel progetto di ricerca e già rendicontate nella Linea A)

Il Bando e la documentazione dettagliata per la presentazione delle domande sulle due LINEE sono consultabili ai link:

LINEA B:
www.finpiemonte.it/bandi/dettaglio-bando/por-fesr-14-20-azione-iii.3c.1.2-attrazione-di-investimenti-linea-b

LINEA A:
www.finpiemonte.it/bandi/dettaglio-bando/por-fesr-14-20-azione-3.3c.1.2-attrazione-investimenti-piemonte



CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO PER "NUOVI OCCUPATI"

La Regione Piemonte, con Determinazione Dirigenziale n. 611 del 10 dicembre 2018 ha fissato al 7 gennaio 2019 la data di apertura dello sportello per la presentazione delle domande sulla Misura POR FESR 2014/2020 Azione III.3c.1.2. "Attrazione di investimenti mediante sostegno finanziario, in grado di assicurare una ricaduta sulle PMI a livello territoriale" LINEA B

La LINEA B prevede l'erogazione di un contributo a fondo perduto, commisurato alle ricadute occupazionali generate dagli investimenti finanziati dalla Misura POR FESR 2014/2020 Azione III.3c.1.2. "Attrazione di investimenti mediante sostegno finanziario, in grado di assicurare una ricaduta sulle PMI a livello territoriale" LINEA A, che supporta tramite un finanziamento agevolato la realizzazione di nuovi impianti di produzione di beni o servizi, centri direzionali,



Noleggio Premium Italia

Mobilità Low Cost

Pronti, partenza e via.

Pronte consegne e stock con sconti fino al 42%

Seguici su



yellostudio.it

Noleggio a lungo termine di auto
e furgoni (da 12 a 60 mesi)

Gestione e permuta del vs. usato
fino ad un max di 10 anni

Gestione sinistri e
recupero fermo tecnico

Auto sostitutive
per carrozzerie e officine



Ref. Fabio D'Alessandro
(+39) 366.4886011

Sede Commerciale e Operativa:
Via Luigi Einaudi, 29 - 10024 Moncalieri (TO)

info@noleggiopremiumitalia.com
www.noleggiopremiumitalia.com



Manunet III: approvato il Bando regionale 2019

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITÀ - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Fabrizio Milanese (Studio FASI)

Fabrizio Milanese

La Regione Piemonte ha approvato il **Bando regionale 2019** "POR F.E.S.R. 2014/2020 Azione I.1.b.1.2 Agevolazioni per progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale nell'ambito manifatturiero - **Manunet III**", contributi a fondo perduto per progetti transnazionali congiunti a sostegno di attività collaborative di R&S nel settore **manifatturiero** promossi da **micro, piccole e medie imprese** ed **organismi di ricerca**, in partenariato con altri soggetti delle regioni europee partecipanti alla rete MANUNET III, coerenti con le 6 aree di innovazione identificate nella strategia di specializzazione intelligente regionale (aerospazio, automotive, chimica verde e clean technology, made in Piemonte – Agroalimentare e tessile, meccatronica e scienze della vita). Il **contributo a fondo perduto** non può essere superiore a **300.000 euro per progetto** e viene concesso con le seguenti intensità massime:

- per le **Micro e Piccole imprese** fino al 60%;
- **Medie Imprese** fino al 50%;
- **ODR** fino al 60%

Per facilitare la **ricerca di partner per la presentazione di progetti nell'ambito della rete Manunet III**, la Regione Piemonte ha attivato alcuni **canali di ricerca**, tra cui Finpiemonte, tramite la compilazione del form "**Partner search-offer**", che possono essere utilizzati anche cumulativamente.

Il procedimento di presentazione dei progetti si articola in 2 fasi:

1. Presentazione "**pre proposal**" **obbligatoriamente in lingua inglese ed esclusivamente dal coordinatore del progetto entro le ore 12:00 (CET) del 21 marzo 2019** tramite l'applicativo web di MANUNET: <https://www.manunet.net>. Successivamente all'invio della pre proposal, ogni partecipante piemontese, sia esso coordinatore o partner di progetto, deve presentare domanda telematica su <http://www.sistemapiemonte.it/cms/privati/attivita-economico-produttive/servizi/861-bandi-2014-2020-finanziamenti-domande> ed inoltrare entro il 21 marzo 2019 tramite PEC a Finpiemonte all'indirizzo PEC

finanziamenti.finpiemonte@legalmail.it il file di testo della domanda, messo a disposizione dal sistema a conclusione della compilazione on line, **insieme agli allegati obbligatori previa apposizione sul modulo di domanda della firma digitale del legale rappresentante o del soggetto delegato interno all'azienda con poteri di firma.**

2. I soggetti che hanno superato positivamente la prima fase sono invitati a presentare la proposta progettuale definitiva e dettagliata "**full proposal**". La **full proposal** dev'essere presentata, **pena la non ricevibilità della stessa, obbligatoriamente in lingua inglese ed esclusivamente dal coordinatore di progetto tramite l'applicativo web di MANUNET sopra citato, entro le ore 12:00 (CET) del 11 luglio 2019.**

Maggiori informazioni sono disponibili nelle Guidelines e nella pagina dedicata al bando regionale.

Nuovo Strumento Finanziario Agevolato

Dal 25 gennaio 2019 è attivo il Nuovo Fondo PMI, attivo dal 25 gennaio 2019, a sostegno di progetti ed investimenti per l'innovazione, la sostenibilità ambientale, l'efficienza energetica e la sicurezza nei luoghi di lavoro realizzati da Micro, Piccole e Medie Imprese. Sono ammessi gli investimenti avviati dopo la presentazione della domanda telematica, relativi a:

1. acquisto di impianti, macchinari e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo e l'acquisto

in proprietà di software, strumentali al progetto di innovazione;

2. installazione e posa in opera degli impianti (a titolo di esempio le opere elettriche ed idrauliche), incluse le opere murarie, di esclusivo asservimento degli impianti/macchinari oggetto di finanziamento, nel limite del 20% degli investimenti ammessi di cui al precedente punto 1;

3. servizi di consulenza gestionale, di assistenza tecnologica, di trasferimento di tecnologie, consulenza in materia di acquisizione, protezione e commercializzazione dei diritti di proprietà intellettuale e di accordi di licenza, consulenza sull'applicazione delle norme, nel limite del 20% del totale delle spese ammissibili;

4. acquisto di licenze, brevetti, know-how o di conoscenze tecniche non brevettate strumentali

al progetto di innovazione (nel limite del 10% dell'importo totale ammesso).

Tra le principali novità, rispetto al Bando precedente, si segnala l'incremento dell'agevolazione, con le seguenti modalità:

- incremento dal 50% al 60% (con un limite massimo di 850.000 euro) della percentuale di finanziamento agevolato erogato con risorse POR FESR, incrementabile fino al 75% a seguito del conseguimento di determinate premialità;

- una agevolazione aggiuntiva nella forma di un contributo in forma di abbuoni parziali di interessi, calcolati in base agli interessi passivi, previsti dal piano di ammortamento redatto dalla banca cofinanziatrice.



L'ESPERIENZA CHE CREA RISULTATI



ResultsAdv.it è il brand di Greengo Srl, azienda leader nella comunicazione aziendale integrata, nell'editoria e nelle soluzioni web. La rete è la vera forza di ResultsAdv. Alla base del suo lavoro ci sono un **Network** di siti in costante crescita, in grado di raccogliere milioni di utenti altamente profilati e qualificati, e la forza delle **Relazioni**. In aggiunta, ResultsAdv ci mette l'**Esperienza**: in passato i soci di ResultsAdv.it sono stati fondatori di portali web di successo e collaboratori di note aziende di advertising. Il suo motto è "Cerchiamo clienti per i nostri clienti! E lo facciamo attraverso il **mix marketing**".

PRODOTTI E SERVIZI

- Sviluppo siti web
- e-Commerce
- Seo & Sem
- Sviluppo e posizionamento App Android e iOS
- Display Adv
- Programmatic Adv
- Dem
- Retargeting
- Pre-Targeting
- Sms
- Grafica
- Social Media Marketing
- Mobile
- Concorsi online
- Ufficio Stampa
- Crm e Formazione reti vendita
- Organizzazione eventi
- Cartellonistica e Wrapping
- Riprese e Produzione / Post Produzione foto e video
- Concessionaria di spazi online e offline

CLIENTI

Principali agenzie, concessionarie e clienti diretti PMI per l'organizzazione di concorsi on-offline. Tra gli altri, ResultsAdv ha sviluppato campagne per FCA, Alfa Romeo, Toyota, Ikea, Mobylines, Vodafone, TIM, Alpitour, Danone, Genialloyd, Lidl, Redbull, Kraft, Barilla, Bulgari e molti altri, incluse Banche e aziende attive nel settore Trading/Forex.

PUNTI DI FORZA

ResultsAdv è il primo cliente di se stesso. Facendo parte di un Gruppo di società e di una holding, l'agenzia ha ben chiari gli obiettivi perseguiti dai clienti, gli stessi cercati anche al suo interno: Lead e Fatturato.



**FRANCESCO
D'ALESSANDRO,
FONDATORE
E CEO**

44 anni, marito, padre di tre bimbi di 11, 10 e 7 anni, imprenditore seriale, business angel. Esperto in comunicazione e marketing digitale, fondatore e Ceo di Resultsadv.it, Agente diplomatico e Segretario Regionale di Fedital Imprese Piemonte. Agli inizi degli anni 2000 fonda insieme ad altri soci Bazarweb.info e Radio Bazar co-editi con RAI Eri e La Stampa. Da giornalista pubblicista ne cura i contenuti economici e creativi e poi si specializza sempre più nella raccolta pubblicitaria on e offline, nella targettizzazione dei profili e nell'analisi comportamentale. Ha collaborato con diverse grandi realtà. È stato co-fondatore di RivaBanca BCC, Monterosa Terme, Guida Sicura Supercar, Drone World, della Clinica Promea e di quella che ritiene la sua holding, con il brand ResultsAdv.it, Greengo Srl, alla quale ha voluto imprimere una personalità forte e uno spirito consulenziale sempre dalla parte del cliente nell'ottica del miglioramento dei suoi risultati attraverso la viralizzazione della comunicazione. Tra le nuove sfide che si è posto per la sua azienda, c'è l'approfondimento della tematica comportamentale nell'ottica dei Big Data.

CONTATTI

email: info@resultsadv.it

tel: **+39 377 5432760**

sito: www.resultsadv.it

**"repost da Engage 2018
la prima rivista e Media di riferimento
di settore dello IAB e del WebMarketing"**





Dal Marketing Strategico al Marketing Operativo - Il Funnel Marketing

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

rubrica a cura di: **di Francesco D'Alessandro Founder & CEO ResultsAdv.it**

Direttore Responsabile Media (rivista e web-Radio / TV)

e Segretario Regionale FeditalImprese Piemonte

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

Francesco D'Alessandro

La **Lead Generation** è un'azione specifica di **webmarketing** che ci consente di generare una lista di possibili clienti (lead) potenzialmente interessati ai prodotti e/o servizi di un'azienda. Chiariamo bene i concetti. **Lead** = potenzialmente interessato;

Prospect = maggiormente interessato perché positivo ad un primo contatto/incontro e da rivedere per contrattualizzare.

La Lead Generation ci consente di "generare" clienti potenzialmente interessati. E come facciamo a sapere che sono potenzialmente interessati? Perché rispondono positivamente ad un nostro stimolo dato attraverso i social o delle campagne di webmarketing e magari (ma non sempre) fornisco immediatamente anche il loro contatto per farsi richiamare. In questo modo generiamo un database che sarà utilizzato dal reparto commerciale per le operazioni di "cura" o "nurturing" / cioè nutrimento e cura costante di quel lead. Dobbiamo continuare non solo a tenerlo come lead "caldo" e interessato ma anche a nutrirlo costantemente di informazioni importanti ed utili senza invadere la sua privacy ma solo "nutrendo" le sue emozioni. Per generare nuovi contatti, di futuri clienti, possono essere utilizzate tutte le varie strategie di marketing, da quelle più tradizionali come pubblicità o telemarketing/postalizzazione alle più innovative come i social, il direct marketing in genere od altre strategie come Programmatic e Retargeting etc...

A completamento di informazione diciamo pure che è importante per ogni imprenditore distinguere tra **MARKETING STRATEGICO** (Brand/personal Brand, Mercato/Posizionamento/Target/Geo etc) e **MARKETING OPERATIVO** che è ciò in cui si declina il marketing strategico e che poi porta alla scelta degli elementi di pubblicità.

A proposito di Marketing Strategico ricordiamoci sempre la regola delle **4P** o delle **7P** o delle **8P**: **Prodotto, Prezzo, Posizionamento, Promozione + Processi** (Funnel appunto), **Physical Evidence** (cioè differenziazione in un contesto, Evidenza fisica...devo spiccare!!!), **Persone** + l'ottava P di **PARTNERS**

Sia chiaro: per generare costantemente Clienti realmente interessati e nutrirli e generare così attività automatiche o semi automatiche di webmarketing/lead generation - con una solida strategia alle spalle - ci vogliono **SOLDI** e **TEMPO**. Quindi inutile fare investimenti in pubblicità a caso o dove costa meno. Genererete forse 2

clienti ma poi sarete punto e a capo con l'ansia costante del fatturato.

Il pregio di una strategia di lead generation è quello di generare una lista di possibili clienti interessati e quindi con forte propensione all'acquisto del prodotto o servizio offerto, ciò avviene attraverso una "selezione" a monte; questo significa che il messaggio di vendita viene effettivamente veicolato soltanto ad alcuni consumatori, profilati grazie agli strumenti del marketing strategico. Bisogna immaginare questo processo come un imbuto (appunto **FUNNEL**). Da tanti potenziali clienti (lead) che vengono a contatto con un brand a pochi quelli che diventano prospect e, di questi, ancora meno quelli che arrivano a terminare il processo d'acquisto. Lo scopo di una lead generation efficace è quindi quello di generare il **MIGLIOR** e maggior numero di lead e successivamente convertirne il più possibile in clienti. A tal riguardo, una delle strategie più importanti è definita **lead nurturing**, e consiste nel "coltivare" la propria lista lead (dall'inglese *to nurture* cioè coltivare) fornendo loro nel tempo le informazioni e i contenuti utili ad educare ed istruire sulla tematica di interesse nonché sul prodotto o servizio offerto dall'azienda.

La lead generation, oltre ad aumentare il numero di clienti potenziali, consente ad un'impresa di apportare miglioramenti al Brand (non è mai sbagliato fare branding awareness purché rientri nella strategia di "marketing strategico" e non sia fatto a caso), all'affidabilità percepita e al ROI (Return On Investment). Il metro di giudizio di una buona campagna di lead generation si ferma al numero di prospect generati e alla loro qualità senza considerare fino in fondo la quantità effettiva di vendite realizzate, perché questa dipende dall'azione commerciale che ha il compito di proporre l'offerta e chiudere la vendita.

Partiamo da i numeri. Analytics e ROI, costo contatto, accessi unici. Però attenzione: Il vecchio modo di interpretare i numeri (analytics) è al 99% focalizzato sul "Da dove" provengono i click e non sull'humor del mercato e su cosa dicono, chiedono e sentono i lead. Quindi analisi numerica sì ma anche analisi puntuale del mercato e di cosa dicono. Non ci vuole moto ma bisogna leggere, leggere, leggere, seguire gli influencer e studiarli i commenti social. Questo è già un buon modo per partire.

D'ora in avanti, dopo aver analizzato il mercato e costruito il piano strategico di marketing, capito chi sono, dove sono e quanti soldi hanno i nostri potenziali clienti, cominciamo a costruirci

il **FUNNEL**.

Il funnel (imbuto) è una rappresentazione ideale del "viaggio" che le persone che non ci conoscono compiono partendo dalle prime informazioni che ricevono sulla nostra offerta fino all'acquisto oppure, nel caso peggiore, all'abbandono della relazione che hanno instaurato con la nostra azienda.



*Immagine presa dal sito
<https://mktgessentials.com>
che ben rappresenta le 4 fasi della costruzione del FUNNEL*

1. Get Traffic = generiamo traffico anche con il Brand Awareness ...facciamoci conoscere: generiamo traffico, facciamoci conoscere e valutiamo le risposte degli utenti. Una volta che il prospect ha raggiunto la nostra home page istituzionale, l'obiettivo delle azioni di marketing diventa la "retention". Ma non la retention a caso. Solo quella di coloro realmente interessati, realmente a target e che hanno i soldi da spendere per il nostro prodotto o che ci possono essere d'aiuto per veicolarci altri utenti/clienti potenziali. Dobbiamo agire come un cesello: lasciare andare quelli non a target o che ci fanno perdere tempo e trattenere il più possibile gli altri invogliandolo a tornare a farci visita sul no-

stro sito ed a coinvolgere amici interessati anche loro;

2. Get Leads: gran parte dei consumatori online matura la propria decisione di acquisto prima di visitare il punto vendita (on e offline). La gente oggi già sa cosa vuole e perché lo vuole. Ecco perché è fondamentale cercare di chiarire ogni loro richiesta o dubbio sul sito aziendale. Ricordiamo bene due assunti fondamentali:

1. Le persone comprano per colmare un gap che avvertono (e che magari non esiste realmente ma solo nella loro testa) tra ciò che sono e ciò che vorrebbero essere;

2. Le persone comprano per assomigliarci un po, perché si riconoscono nel brand, nei valori e nello stile della vendita e del venditore

3. Get Sales: Il digital marketing funnel si dovrebbe concludere con un acquisto. Ecco perché è fondamentale che durante lungo il viaggio vengano richieste ai prospect solo le informazioni strettamente necessarie per chiudere la vendita; senza divagare

4. Loyalty and advocacy: una relazione duratura con il proprio cliente si potrà ottenere solo se riusciremo a generare valore lungo tutto il funnel. Essere in grado di fidelizzare un cliente è fondamentale, soprattutto perché rimpiazzare un acquirente che esce dal funnel è 5 volte più costoso che acquisirne uno nuovo. Parliamo qui di Informazione, Formazione, Valori ...e solo alla fine di Sconti od Offerte speciali, non a caso ma per mostrare ai nostri Clienti la nostra Gratitude

Come viene suddiviso un funnel strategicamente?

Il funnel a livello puramente strategico può essere suddiviso in tre grosse macro aree che sono:

1. Top of the Funnel (TOFU)
2. Middle of the Funnel (MOFU)
3. Bottom of the Funnel (BOFU)

Il **TOFU** lo possiamo considerare la strada di ingresso: in questa fase utilizzeremo tutti i canali a nostra disposizione per cercare di attrarre potenziali clienti. Nel mondo del marketing digitale queste interazioni avvengono solitamente attraverso le ricerche online.

Il **MOFU** rappresenta il **cuore del funnel**, in particolare modo in questa fase viene messa in scena la fase di "compravendita", ovvero si cerca di trasformare un prospect in cliente. La strategia di marketing, a questo livello, è diretta a trasformare quella che è una semplice conoscenza della nostra azienda e dei nostri marchi in **azioni concrete** (vendite). Ciò che conta in questa fase del customer journey è come i visitatori interagiscono con il nostro sito.

Il **BOFU**, la parte finale, ci suggerisce le varie tecniche di upselling e, nei casi più sfortunati, capire perché un prospect non è diventato nostro cliente e soprattutto capire come farlo rientrare nel nostro funnel successivamente. Si tratta proprio del punto di non ritorno del marketing online, quello nel quale il visitatore **compie l'acquisto oppure abbandona il sito.**

Sì, ma come faccio ad **attrarre utenti nel funnel?**

Rimanendo alla parte superiore del nostro imbuto vi sono diversi canali che possiamo utilizzare, che andrei a dividere in due macro aree: il **paid advertising** e la parte **organica** (è importante sottolineare come tutti canali siano importanti e nessuno escluda l'altro, ad esempio SEO

e social sono perfetti insieme in una strategia integrata in quanto il primo canale, in caso di brand poco conosciuto, potrà avere ottimi posizionamenti, ma se non ha una ottima brand awareness difficilmente verrà cliccato)

Essere primi su Google non vuol dire click automatico, se chi occupa una posizione inferiore ha una brand identity più forte e tale da ispirare fiducia maggiore rispetto al nostro brand. Cosa vuol dire? Che **SEO e social si incontrano nel funnel cercando di creare questa empatia tra i due canali.**

I **canali principali** che vengono utilizzati a livello digitale per poter attirare navigatori verso il nostro funnel sono:

1. SEO;
2. SEM (Adwords)
3. Social Ads (FB, Instagram etc...)
4. Email Marketing / SMS Marketing
5. Banner (tabellare) su siti e su App
6. Programmatic
7. Retargeting
8. Article marketing (che serve più per il posizionamento o per il Native)
9. Contest Marketing ad hoc



Questi sono i principali e sicuramente i più utili e forieri di risultati. Ne esistono altri ma l'ottica deve essere quella del mix-marketing con analisi, valutazione ed aggiustamento immediato della strategia. Cose importanti da sapere è che ci vuole tempo e soldi, bisogna fare diversi test, adeguare e cambiare la strategia se necessario e curare tutte le aree del funnel: Il più grosso errore che si è soliti fare quando si crea e si mette in moto un funnel è quello di concentrarsi principalmente sulla parte alta (**TOFU**) del funnel, in quanto si pensa, erroneamente, sempre ad acquisire nuovi clienti e si fa un errore a livello strategico gravissimo, quello di non concentrarsi sull'ultima parte del funnel, ovvero sui clienti che già sono in essere e cercare di stabilire una relazione proficua con loro, poiché questi ci hanno dato già fiducia e avendo già comprato da noi sarebbero più facile da convertire in nuove vendite rispetto ad un nuovo visitatore. La buona notizia è che soprattutto se si usa il Digital Marketing, non può non funzionare. E se c'è qualcosa che non funziona allora si è sbagliato qualcosa nel marketing strategico. Ricordate che non è mai solo la "pubblicità finale" o quel determinato canale che non ha funzionato. Spesso è tutto che non ha funzionato. Il prodotto, il packaging, il posizionamento dato anche dal prezzo, dalla geolocalizzazione e dal target di riferimento cui si è andato in contro maniera con una strategia sbagliata. Ecco dove si incontrano le strategie di Marketing e quelle commerciali. Nel connubio tra Marketing e Commerciale. Qui ci veingono in mente i principi della psicologia ed i sei motivi per cui i Clienti dicono SÌ:

1. Simpatia/ Empatia (Liking). Bisogna permettere alle persone di stabilire un legame, una simpatia, prima ancora che vogliano comprare da te. Ricordatevi il principio enunciato sopra: le persone comprano da Voi perché impegnate a voler essere come voi, se vi riconoscono nei vostri principi e nei vostri valori

2. Scarsità (Scarcity). Le persone desiderano maggiormente le cose rare, che sono disponibili in misura minore. Vogliono essere UNICI ...ricordate? "Per molti ma non per tutti!" - La scarsità conferisce valore alla stessa stregua delle caratteristiche intrinseche al prodotto

3. Autorità (Authority). Ovvero il livello al quale siete riconosciuti come esperti sull'argomento. Createvi prima il Personal Brand. Le persone vogliono seguire la leadership di individui autenticamente autorevoli su un particolare argomento. Quindi il tuo lavoro come Azienda/Imprenditore/Venditore è, prima di iniziare a proporre qualsiasi cosa, quello di informare le persone sul tuo percorso, la tua esperienza e l'autorevolezza in merito al prodotto: così potranno misurarti in confronto alla concorrenza.

4. Consenso (Consensus). Le persone desiderano seguire la leadership dei loro simili. Che cosa hanno fatto gli altri in merito a quel prodotto o servizio? Ecco l'importanza del canale social, dei video e degli Influencer. Unendo i punti 3 e 4 anche voi nel vostro piccolo dovete diventare degli Influencer

5. Ricambiare (Reciprocation). Le persone vogliono ricambiare quello che prima hanno ricevuto da noi. Se hanno ricevuto, vogliono ridare. Ecco l'importanza delle interazioni, dei consigli e delle testimonianze. Fateli sentire importanti

6. Coerenza (Consistency). Le persone desiderano essere coerenti con quello che hanno già detto o fatto, in particolare in pubblico. Esiste un certo orgoglio in quello che si dichiara e le persone, in base a esso, desiderano essere veritiere. Porto a esempio una storia accaduta negli Stati Uniti, sempre nel settore della ristorazione. Esiste un problema in tutti i ristoranti, quando le persone telefonano per prenotare un tavolo e poi non si presentano evitando di chiamare per annullare, (i cosiddetti noshows). Be', c'è un ristorante a Chicago chiamato "Gordon's Restaurant", il cui titolare, Gordon Sinclair, ha trovato un modo per ridurre in modo significativo il numero di noshows semplicemente facendo apporre alla centralinista del ristorante alcuni cambiamenti nella telefonata: prima lei diceva: «Per favore chiamate se dovete annullare la vostra prenotazione». Sinclair, che aveva letto il mio libro, ha preso spunto dal capitolo sul principio di "impegno e coerenza": ha quindi istruito la centralinista a dire «Potreste per favore chiamare se dovete annullare la vostra prenotazione?», e successivamente le ha consigliato di aggiungere una pausa. L'impegno in questo caso è la risposta naturale («Sì, ma certo»): la gente desidera essere coerente con quello che ha detto. Di conseguenza i noshows al "Gordon's Restaurant" sono diminuiti dal 30% al 10% grazie a questi due accorgimenti.



REDDITO DI CITTADINANZA

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditallImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Ernesto Bodini giornalista medico-scientifico

SINTESI SULLE INNOVAZIONI NELL'AMBITO DELL'OCCUPAZIONE

Un reddito per cittadini "disagiati" e alla soglia della povertà

Ernesto Bodini



Come è ormai di consueto, anche questo benedetto Decreto sul **Reddito di Cittadinanza** (d'ora in poi RdC), definito "pomposamente" una rivoluzione per il mondo del lavoro, è entrato a far parte in un contesto sociale sempre più discusso a causa di una serie di ragioni come l'età pensionabile, la disoccupazione, il precariato, la povertà, etc. Ma di cosa si tratta? Vediamo insieme di fare un riassunto. È una misura di reinserimento nel mondo del lavoro con l'obiettivo di integrare i redditi familiari, facilitando nel contempo l'incontro tra domanda e offerta (lavoro), incrementare l'occupazione e contrastare la povertà e le disuguaglianze; aspetto quest'ultimo che a mio avviso rasenta l'utopia: la povertà esisterà sempre come pure le disuguaglianze (sic!). Ma a parte questa osservazione... che nulla ha di retorico, chi ha diritto al RdC? I circa 5 milioni di persone in povertà assoluta, e bisogna essere cittadini italiani, europei e risiedere in Italia da almeno un decennio; avere un ISEE inferiore a 9.360 euro annui, il patrimonio immobiliare diverso dalla prima abitazione, mentre quello finanziario non deve superare i 6.000 euro, ma arrivare ai 20.000 euro per le famiglie con disabili a carico. Secondo le stime del Ministero saranno 255.000 i nuclei familiari con disabili che riceveranno il RdC. Tale reddito avrà la durata di 18 mesi, ed entro i primi 12 mesi la prima offerta di lavoro varrà nel raggio di 100 Km - 100 minuti di viaggio, se rifiutata la seconda offerta varrà fino a 250 Km, mentre la terza varrà per l'intero territorio nazionale; dopo il primo anno anche la prima offerta varrà fino a 50 Km., dopo i 18 mesi tutte le offerte varranno per l'intero territorio nazionale. La richiesta del RdC può essere inoltrata alle Poste Italiane per via telematica o al CAF,

e in caso di accettazione i beneficiari verranno contattati dai Centri per l'impiego e seguiti da una apposita squadra al loro servizio. Va però precisato che possono essere esclusi dal RdC chi non sottoscrive il Patto per il Lavoro o per l'inclusione sociale, non partecipa (senza giustificazione) alle iniziative di formazione, non aderisce ai progetti utili per la Comunità, rifiuta la terza offerta congrua, non aggiorna le autorità sulle variazioni del proprio nucleo, e chi fornisce dati falsi. Ma il provvedimento prevede invece degli incentivi per le imprese che assumono i beneficiari del RdC al fine di agevolare l'imprenditorialità. Inoltre il Decreto contempla la **Pensione di Cittadinanza** (PdC) per

andare in pensione dal prossimo primo settembre (inizio dell'anno scolastico) i lavoratori della scuola. Il decreto preve inoltre la possibilità di andare in pensione in anticipo con 42 anni e 10 mesi di contributi, se uomini, e con 41 anni e 10 mesi, se donne. Maturati i requisiti, i lavoratori e le lavoratrici percepiscono la pensione dopo tre mesi; la possibilità per le donne di andare in pensione a 58 anni se dipendenti e 59 se autonome, con almeno 35 anni di contributi al 31 dicembre 2018; la non applicazione degli adeguamenti alla speranza di vita per i lavoratori precoci, che potranno quindi andare in pensione con 41 anni di contributi. Anche in questo caso, il diritto al trattamento pensionistico decorre

dopo tre mesi dalla data di maturazione dei requisiti; il riscatto agevolato del periodo di laurea entro i 45 anni; la facoltà di riscatto di periodi non coperti da contribuzione, con una detraibilità dell'onere del 50% in cinque quote annuali e la rateizzazione fino a 60 mesi, a condizione di non aver maturato alcuna contribuzione prima del 31 dicembre 1995 e di non essere titolari di pensione; disposizioni in materia di pagamento del trattamento di



i pensionati che vivono sotto la soglia di povertà, e che hanno i seguenti requisiti: ISEE familiare inferiore a 9.360 euro all'anno; un patrimonio immobiliare diverso dalla prima casa e non superiore ai 30 mila euro; un patrimonio finanziario inferiore a 6.000 euro, 8.000 se si è in coppia.

Per quanto riguarda la cosiddetta "**Quota 100**", il decreto introduce il diritto alla pensione anticipata, senza alcuna penalizzazione, al raggiungimento di un'età anagrafica di almeno 62 anni e di un'anzianità contributiva minima di 38 anni, la cosiddetta "pensione quota 100". Il ritiro dal lavoro sarà possibile, in prima applicazione, dal primo aprile 2019 per i lavoratori privati che abbiano raggiunto i requisiti indicati entro il 31 dicembre 2018 e dal primo agosto 2019 per i lavoratori pubblici che li abbiano maturati all'entrata in vigore del decreto. Inoltre, potranno

fine servizio o di fine rapporto, che prevedono la corresponsione della relativa indennità sulla base di una specifica richiesta di finanziamento da parte degli aventi diritto, con la costituzione di uno specifico fondo di garanzia; l'istituzione del "Fondo bilaterale per il ricambio generazionale", che prevede la possibilità di andare in pensione tre anni prima di quota 100 purché si abbia una contemporanea assunzione a tempo indeterminato. Infine, per quanto riguarda la cosiddetta "Pace Contributiva", per il periodo 2019-2021, consiste nella possibilità di riscattare, su richiesta, periodi di buco contributivo non obbligatori per un massimo di 5 anni; il riscatto del periodo di laurea a condizioni agevolate entro i 45 anni; e le agevolazioni consistono nella detraibilità dell'onere del 50% in cinque quote annuali e rateizzazione a 60 rate mensili.

L'EVOLUZIONE DEL LIGUAGGIO: DAI PRIMATI ALL'ERA MODERNA

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Ernesto Bodini giornalista medico-scientifico

L'ARRETRATEZZA DEL "BON TON" DELLA COMUNICAZIONE

Ernesto Bodini

Da tempo si commentano di più i programmi di gossip ed altri fatti altrui piuttosto che argomenti di maggior importanza sociale e/o culturale e professionale: come tutelare la propria salute, saper far fronte alle avversità come la quotidiana burocrazia, difendersi dalle ingiustizie, etc.

Ma perché questa tendenza continua a persistere prendendo il sopravvento su azioni e comportamenti più equi e razionali a cominciare dal saper ben esporre in ogni dove? Forse perché il linguaggio parlato e mimico umano potrebbe essersi evoluto prima di tutto per ciarlare...

Il suo ateneo sarebbe riconducibile alla "spidocchiatura" reciproca, attività a cui le scimmie e i



gruppo di animali dai quali abbiamo avuto origine, dedicano gran parte del loro tempo più che per liberarsi dai parassiti per conoscersi meglio, acquistare fiducia l'una nell'altra, rappacificarsi. Come gli esseri umani, le scimmie hanno gerarchie precise: si conoscono personalmente, formano amicizie e alleanze, covano rancori e si studiano per prevedere chi farà, che cosa, per decidere con chi stare; perfino per ingannarsi. Ma curare i rapporti sociali, si sa, richiede intelligenza, razionalità e tempo. Tra i primati, infatti, più numeroso è il gruppo in cui si vive, più grande è il cervello e più tempo bisogna passare a "spidocchiarsi".

Un problema di non poco conto per i nostri antenati che vivevano nei gruppi più numerosi in quanto avevano il cervello più grosso: secondo gli antropologi, per curare i rapporti sociali i nostri antenati avrebbero dovuto "spidocchiarsi" per il 40 per cento del loro tempo... Lo "spidocchiamento" fu poi sostituito dalla parola.

Il linguaggio è infatti un modo infinitamente più efficace di scambiarsi delle informazioni, e non impedisce di fare contemporaneamente anche altre cose. Ma come facciamo a sapere che le

cose sono andate proprio in questo modo? Innanzitutto, nella maggior parte delle scimmie sono le femmine a formare e a mantenere unito il gruppo, creando un senso di solidarietà emotiva tra tutti i suoi membri. E nella nostra specie le bambine imparano a parlare, a leggere e a scrivere solitamente prima e meglio dei coetanei maschietti. Ma le conferme più interessanti sono emerse da uno studio di gruppi di persone che chiacchierano a casa, al bar, allo stadio, sul posto di lavoro, per strada o all'università; insomma, ovunque ci siano conversazioni tra amici o conoscenti; situazioni in cui dedichiamo tutti circa due terzi del tempo a parlare di noi stessi e dei nostri... interlocutori.

Qualunque sia il livello sociale o culturale, si parla di simpatie e antipatie (in gergo il cosiddetto "sparlio"); si raccontano esperienze e performance personali, commentando il comportamento di questa o quella persona. Sarà una coincidenza, ma nelle librerie si vendono in genere, per due terzi, libri di narrativa, cioè di storie di persone; e in media due terzi delle notizie riportate dai giornali raccontano storie personali, come dimostrano le vendite di settimanali e periodici di gossip. Altra cosa sono i libri storico-biografici.

Quando hanno analizzato gli altri argomenti di conversazione come politica, cultura e lavoro, i ricercatori hanno scoperto che nessun altro, neppure lo sport, occupa in genere più del dieci per cento del tempo totale. Gli stessi studi hanno rivelato che le donne non sono affatto più pettegole degli uomini, anzi, questi ultimi amano occuparsi dei fatti altrui esattamente quanto le donne, ma solo quando sono tra loro; in compagnia dell'altro sesso, invece, il tempo che dedicano

ad argomenti più "impegnativi" passa da un cinque per cento ad un 15-20 per cento, come se cercassero di darsi un contegno, o comunque una giustificazione. Secondo i ricercatori le conversazioni miste assomigliano un

po' a delle arene in cui i maschi vengono a mettersi in mostra in modo inconsapevole, naturalmente, per farsi scegliere; un po' come avviene tra i pavoni o i galli cedroni. Per questo nei gruppi di persone più giovani le donne tendono a passare due terzi circa del loro tempo dedicandolo ad argomenti sociali, a parlare di altre persone, e un terzo a parlare di se stesse. Gli uomini, invece, fanno esattamente il contrario: passano due terzi del tempo a parlare di loro stessi, cioè a farsi pubblicità e un terzo a parlare degli altri.

Una volta che i nostri antenati ebbero imparato a parlare, nulla poté più fermarli... E' stato il linguaggio che permette di accumulare e trasmettere le conoscenze, ad avviare il progresso culturale e tecnologico dell'umanità; ma la necessità di chiacchierare (spesso anche a sproposito, e quindi senza nulla concludere), non è per questo cessata. A mio modesto parere la conseguenza è che sono molte le persone che non possono (o non riescono) a farsi i fatti loro parlando (o sparlando) alle spalle di parenti, amici, colleghi di lavoro o semplici conoscenti; alle altre (davvero poche) non rimane che invocare una sorta di ote per non ascoltare sproloqui e maldicenze del tutto... gratuiti.

Purtroppo, con l'era della comunicazione telematica, lo sparlio e le maldicenze sono ancor più dilaganti e a riguardo, indipendentemente dal sesso e dall'età, è bene rammentare, come sosteneva Socrate, che prima di parlare sono da considerare tre elementi: verità, bontà e utilità.

Ernesto Bodini



Alla cortese attenzione della DIREZIONE DEL PERSONALE

Nella certezza di renderci utili nell'ambito dei servizi afferenti le "PROCEDURE DI ASSUNZIONE E SOGGIORNO DEL PERSONALE EXTRACOMUNITARIO" ci presentiamo con l'auspicio di poter contribuire alla soluzione di tutte le difficoltà che la Sua azienda incontra nel difficoltoso labirinto della burocrazia e delle complesse normative che regolano la materia.

"SOLUZIONI E SERVIZI SRL",

società operante nella consulenza per l'internalizzazione del diritto del lavoro ed assistenza nell'elaborazione delle procedure burocratiche, nasce dall'esperienza, ultratrentennale, di professionisti da sempre impegnati nella soluzione dei problemi legati ai flussi migratori e alla relativa integrazione del personale immigrato e delle loro famiglie.

Pur provenendo da settori diversi, ma convergenti sulle tematiche su descritte, si è proceduto alla focalizzazione ed ottimizzazione delle conoscenze specifiche del settore con il chiaro intento di fornire alle imprese i servizi, frutto di documentata competenza, necessari per risolvere quei problemi legati all'assunzione ed alla permanenza delle maestranze straniere in ITALIA ed in EUROPA, unitamente ai famigliari, cosa ancora più complessa e difficoltosa.

"Soluzione e Servizi s.r.l." non è un'entità astratta... bensì una realtà ben visibile guidata dai due professionisti che la compongono ed operano, con il loro staff di esperti, nel territorio NAZIONALE ed INTERNAZIONALE.

FRANCO ANTONIO PINARDI,

ha maturato una quasi quarantennale esperienza nei rapporti con il Parlamento e le Istituzioni centrali e periferiche, meritando l'alto ed esclusivo riconoscimento, di Cavaliere al Merito della Repubblica Italiana. Dal 1995 ad oggi ha esercitato il ruolo di Segretario Generale della Confederazione Unitaria Giudici Italiani Tributarî - C.U.G.I.T., sodalizio da sempre impegnato nel miglioramento dello status della Giustizia Tributaria e dei suoi Giudici. Con la medesima qualifica, dal 2003 ad oggi, ha sovrinteso la Confederazione Giudici di Pace - C.G.d.P. da sempre impegnata nella ricerca di soluzioni legislative sul problema dell'immigrazione e dei reati ad essa connessi. Presiede il Consorzio Leader "Orgoglio italiano", con finalità di recupero della centralità dell'imprenditore rispetto a un mercato e ad una burocrazia lenta, complessa e farraginosa. Presiede inoltre l'Associazione MigraZone, costituita nel 2016, al fine di far approvare un disegno di legge che istituisca la figura del "consulente all'immigrazione", regolamentando così il settore tramite una figura autorevole e competente che si interfacci, a pieno titolo, con le istituzioni. È co-proponente di un disegno di legge volto a sanare tutte quelle lacune normative che complicano la vita del soggetto straniero (azienda o lavoratore) operante nelle imprese nazionali.

ROCCO BUCCI,

storico consulente nel settore immigrazione con comprovata ed apprezzata esperienza, è il Segretario Nazionale della predetta Associazione MigraZone e co-ideatore dell'istituenda figura del consulente all'immigrazione. Nel corso di questi anni si è occupato di tutte le pratiche legate all'ingresso e alla permanenza di cittadini extracomunitari, fornendo, ad una assai varia tipologia di aziende, anche multinazionali, attività di consulenza professionale volta alla verifica dei richiesti requisiti di soggiorno alla luce della normativa vigente, soprattutto in ambito corporate, e questo, in una visione di un mercato aziendale globale. È firmatario di un Protocollo d'intesa con il Ministero dell'Interno finalizzato all'ingresso di personale altamente qualificato ai sensi dell'art. 27 quater D.lgs.vo 286/98 del T. U. sull'Immigrazione, tra cui Carta Blu UE, distacco di personale e formazione professionale. Ha altresì prestato consulenze in materia di ingresso per lavoro autonomo, costituzione di società, startup innovative, investitori che vogliono stabilire la residenza fiscale in Italia in base alle recenti novità legislative in materia tributaria.

Alla luce di questa informativa crediamo di poterci proporre quale valido supporto per affiancare i direttori del personale e gli imprenditori nella soluzione delle complesse pratiche legali, giudiziali e stragiudiziali in materia d'immigrazione, in generale, e lavorativa in particolare.

Al fine di avere una visione più ampia sul nostro operato Vi invitiamo a visitare i sotto indicati siti di riferimento.

www.migrazone.org; www.cugit.it; www.giustiziadipace.it; www.consorzioleader.it; www.atlytes.it

Vogliate gradire le nostre più vive cordialità.

Per contatti o informazioni **02.48464213 - 335.6391544** mail: **info@soluzionieservizi**

Franco Antonio Pinardi – Rocco Bucci



NUOVO REGIME FORFETTARIO

L'AGENZIA DELLE ENTRATE CHIARISCE VARIE PERPLESSITA'

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditallImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019 rubrica a cura di: Dott.ssa Silvia Simonini, dottore commercialista

Silvia Simonini

Tra le principali novità introdotte dalla nuova Manovra di Bilancio rientra certamente il nuovo "Regime Forfettario", portatore di benefici tali da esser opinione comune che il novellato regime inquadrerà circa il 70-80% delle partite iva.

Dal 1° Gennaio 2019 tutti i professionisti e, in generale, i titolari di partita iva con fatturato fino a euro 65.000, potranno beneficiare di un'imposta sostitutiva al 15%, meglio nota come **Flat Tax**. Nel 2020 lo stesso "Regime Forfettario" verrà esteso fino a euro 100.000 di ricavi e scontrerà un'imposta pari al 20% per il solo scaglione di reddito compreso tra euro 65.001 e 100.000.

La normativa di riferimento è divenuta, da un lato, meno stringente soprattutto in merito a determinati requisiti di accesso al regime. Infatti, sono stati eliminati i requisiti relativi alle spese per lavoro dipendente e per compensi erogati a collaboratori pari a euro 5.000, il limite di euro 30.000 relativo al reddito da lavoro dipendente e, infine, il limite di euro 20.000 relativo al costo per beni strumentali.

Nella confusione iniziale che ha caratterizzato l'approvazione definitiva della nuova manovra di Bilancio, aveva destato molta preoccupazione una nuova previsione normativa inquadrata come causa di esclusione al nuovo regime Forfettario, ossia la titolarità di quote in S.r.l. Risulta ora, invece, chiaro che causa di esclusione al nuovo regime forfettario è il presupposto del controllo diretto o indiretto in una

S.r.l. Nel primo caso, rimane escluso dal novellato regime, il professionista titolare di una quota pari al 51% del Capitale Sociale, ossia il socio in grado di esercitare la maggioranza dei voti nell'Assemblea ordinaria. Nel secondo caso, invece, rileva il concetto di controllo indiretto, ossia la capacità di esercitare una forma di controllo diretto attraverso terze società controllate, il fenomeno delle holding societarie.

Inoltre, è stato chiarito dall'Agenzia delle Entrate che si configura il concetto di controllo, dunque esclusione dal nuovo regime, anche nelle ipotesi in cui, pur non avendo la maggioranza dei voti e delle azioni, il socio sia comunque in grado di esercitare un'influenza dominante. Il caso tipico in cui sussiste una chiara influenza decisionale e una presunzione oggettiva, potrebbe essere quello di una s.r.l. composta da due soci al 50% ciascuno, marito e moglie, in cui uno dei soci esercita la professione di Dottore Commercialista e utilizza la società come centro di elaborazioni dati.

Al contrario, l'ipotetica carica di Amministratore non ha alcuna pertinenza e non rappresenta causa di esclusione dal regime.



Ulteriore causa di esclusione a base presuntiva, riguarda, invece, l'effettiva attività svolta. L'ipotesi sussiste per il titolare di partita iva che può svolgere la medesima attività che risulta prevalente per la società. In quest'ultimo caso torna rilevante l'esempio, sopra citato, del Dottore Commercialista e della società di elaborazione dati.

Altre perplessità riguardavano lo status precedente al passaggio con il nuovo regime.

Risulta ormai chiaro che, qualora il titolare di partita iva apparteneva ad un suo regime naturale, può accedere al nuovo Forfettario naturalmente e per comportamento concludente.

Le perplessità iniziali riguardavano l'ipotesi di adozione di un particolare regime in forza di opzione, ad esempio il caso in cui il professionista aderiva, nell'esercizio precedente, al regime ordinario, per propria volontà e sulla base di valutazioni soggettive, nonostante rientrasse naturalmente nel vecchio regime Forfettario. Oggi, a riguardo, l'Agenzia delle Entrate ha confermato anche questa possibilità, ossia la facoltà di passare al novellato regime Forfettario nonostante nell'esercizio precedente il contribuente avesse aderito ad un particolare regime per opzione.

Di particolare interesse è anche l'ipotesi di passaggio dal vecchio Regime dei Minimi. Nel caso specifico, il contribuente mantiene il diritto e il beneficio dell'imposta sostitutiva pari al 5% fino al compimento dei 5 anni di permanenza nel regime, o 35 anni di età, come da normativa previgente. Nel caso specifico, è chiaro che rimangono vive le valutazioni di convenienza soggettiva, data la possibilità con il vecchio Regime dei Minimi di dedurre i costi inerenti l'attività.





GIORNO DELLA MEMORIA

27 Gennaio 2019

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: **Avv. Paolo Giordani, Presidente IDI**
Istituto Diplomatico Internazionale

Paolo Giordani

Il "Giorno della Memoria" è un momento di raccoglimento. Costringe l'umanità intera a ragionare su sé stessa. Costringe ognuno di noi a non dimenticare che in Europa in tempi recenti, dopo aver raggiunto il pensiero socratico del dubbio ed aver percorso le strade dell'illuminismo, vi sono stati uomini che hanno proclamato leggi razziali, prima, e compiuto uno sterminio, poi. Questa è la Shoah. Di questa onta si sono macchiati la Germania Nazista ed i suoi alleati fascisti.

Shoah vuol dire parlare di campi di sterminio, camere a gas, schiavitù. Un olocausto, un genocidio che ha riguardato circa sei milioni di ebrei e più di sedici milioni di persone fra il 1933 ed il 1945.

TRAGEDIA che avvenne NELLA NOSTRA Europa. Tragedia che poté avvenire perché molti, ma non tutti, quando non ne furono artefici preferirono tacere.

Non tutti, abbiamo detto. Vi sono, infatti, anche coloro che con tutte le loro forze si sono opposti fattivamente e non vollero subire passivamente uno dei momenti più bui della storia recente dell'umanità in Europa. Purtroppo, non l'ultimo. Come dimenticare le atrocità delle guerre nei Balcani?

Il 27 gennaio 1945 le truppe dell'Armata Rossa liberarono il campo di concentramento di Auschwitz. L'uomo da quel giorno si è dovuto confrontare con la propria capacità di compiere atrocità. Auschwitz è uno dei massimi simboli della memoria, simbolo da tutelare. Auschwitz è, e deve rimanere, Patrimonio Storico dell'Umanità.

L'Antisemitismo, e più in generale il razzismo, sono temi su cui l'uomo non deve smettere di ragionare. Purtroppo, sono temi che, in tutto il mondo, appaiono ancora non superati, anzi appaiono riprendere forza. Sono temi che devono essere al centro delle agende della politica dei grandi del mondo. Sono temi che non possono e non devono essere utilizzati e strumentalizzati ma affrontati con lungimiranza ed impegno.

Troppi i segnali nel mondo che ci portano a dover urlare la nostra paura che gli esseri umani stiano perdendo la capacità di accettarsi nelle reciproche differenze.

La parola razzismo indica teorie e comportamenti fondati sull'idea, scellerata, che vi sia una divisione biologica dell'umanità in razze superiori e inferiori. Una idea cinica, scientificamente inesistente, finalizzata a discriminare Nazioni, a dividere l'umanità in classi superiori ed inferiori, a classificare culture. Al centro, però, vi è la volontà di giustificare, giustificarsi, nell'atto, anche estremo, di opprimere il diverso per averne un vantaggio.

Nel 1950 a Parigi, l'UNESCO approvò la «Dichiarazione sulla razza». Essa nega ufficialmente e definitivamente la correlazione tra la differenza biologica delle razze umane e la differenza nelle caratteristiche psicologiche, intellettive e comportamentali, in essa si legge:

«Una razza, dal punto di vista biologico, può essere definita come uno dei gruppi di popolazioni che costituiscono la specie Homo sapiens. Questi gruppi

sono in grado di ibridarsi l'uno con l'altro, ma, in virtù delle barriere isolanti che in passato li tenevano più o meno separati, manifestano alcune differenze fisiche a causa delle loro diverse storie biologiche. In breve, il termine "razza" indica un gruppo umano caratterizzato da alcune concentrazioni, relative a frequenza e distribuzione, di particelle ereditarie (geni) o caratteri fisici, che appaiono, oscillano, e spesso scompaiono nel corso del tempo a causa dell'isolamento geografico. In materia di razze, le uniche caratteristiche che gli antropologi possono efficacemente utilizzare come base per le classificazioni sono quelle fisiche e fisiologiche. In base alle conoscenze attuali non vi è alcuna prova che i gruppi dell'umanità differiscano nelle loro caratteristiche mentali innate, riguardo all'intelligenza o al comportamento.»

La storia della progressiva acquisizione dei diritti umani da parte delle genti è stata un percorso molto tortuoso. Basti pensare che nell'antichità i diritti venivano concessi dagli Dei che stabilivano come i 42 contenuti nel Libro dei morti egiziano, o i 10 mutati dall'Esodo ebraico in alcuni dei quali si legge fra le righe la tutela dei diritti individuali, ad esempio, il diritto alla vita in "non ammazzare".

Vi furono, in tempi più recenti, diverse dichiarazioni sui Diritti dell'Uomo approvate in diversi stati, tra cui una delle più importanti, fu stilata dai cinque Padri Fondatori dei futuri Stati Uniti d'America.

I Padri della Patria dei futuri Stati Uniti d'America nel preambolo della Dichiarazione d'Indipendenza ratificata nel 1791 posero al centro dell'identità del nascente Stato, ed in particolare modo nei primi dieci articoli della Costituzione, i capi saldi della libertà di pensiero, di stampa, di azione che sono il grande insegnamento di quel momento storico.

Nel 1789, contemporaneamente, in Francia veniva votata la Dichiarazione dei Diritti dell'Uomo e del Cittadino redatta dal marchese Gilbert de La Fayette, essa dichiara che "tutti gli uomini sono uguali di fronte alla legge" parlando espressamente di "Diritti naturali, inalienabili e sacri dell'uomo" e definendo la libertà come "poter fare tutto ciò che non nuoce agli altri".

Nel 1948 le Nazioni Unite votavano a larga maggioranza la Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo che recita in un suo importante passaggio "senza distinzione di razza, colore, sesso, lingua, religione, opinione politica, origine nazionale e sociale, ricchezza, nascita o altra condizione".

Oggi, dopo tutto il lavoro svolto dagli uomini per riconoscere i Diritti dell'Uomo, possiamo veramente dire che ci ritroviamo in queste dichiarazioni? Possiamo dire che ci accettiamo l'uno con l'altro senza distinzione di razza, colore, sesso, lingua, religione, opinione politica, origine nazionale e sociale, censo, nascita? Nel 2019 esistono ancora forme di razzismo e di antisemitismo?

La risposta a questa ultima domanda non può che essere "drammaticamente sì".

Uno strisciante, quando non palese, razzismo appare

in molte scelte che uomini, anche governanti, in ogni continente, attuano. La convivenza, sicura e nel benessere, fra i "diversi" è, con sempre maggiore evidenza ed insistenza, uno dei grandi temi con cui ci dobbiamo confrontare ed a cui dobbiamo dare risposte positive, etiche, lungimiranti.

Ancora più di ieri, l'uomo sfrutta l'altro uomo più debole. Debolezza dovuta a minori opportunità quali povertà, fame, mancanza di leadership politiche democratiche nella propria terra di nascita.

Le Nazioni più ricche vivono con paura la sempre maggiore presenza di esseri umani di etnia, storia, cultura, colore della pelle e religione, diversa. Paura dovuta ad una scarsa elaborazione, paura dovuta ad avidità e cinismo.

In tutto questo l'antisemitismo, etnico e religioso, torna ad essere un "tema simbolo".

La discriminazione religiosa come strumentalizzazione di tutela dal "diverso".

"L'umanità non ha saputo imparare dai propri errori" questo il nostro urlo oggi.

"Nessuna donna e nessun uomo può essere definito inferiore all'altro" questa la nostra certezza.

"Qualsiasi sia la religione da noi professata, dobbiamo sapere che il nostro credo religioso non insegna a uccidere o ad allontanare altri esseri umani, basta usare la religione come alibi dei nostri comportamenti" questa la rotta che deve essere alla base delle nostre scelte.

"Basta paure, violenze, esclusioni, drammi sociali. I comportamenti di ognuno di noi, ovunque noi siamo, qualsiasi sia il nostro ruolo sociale si basino su un agire lungimirante e saggio, evitando di ripercorrere gli stessi drammatici errori che la storia ci ha fatto vivere" queste le nostre speranze oggi nel Giorno della Memoria.

Basta alibi. Il razzismo è una minaccia per l'intera umanità ancora oggi. Il razzismo è preconcetto, è mancanza di cultura, è assenza di etica, è autoreferenzialità, è cinismo economico.

La Shoah, Auschwitz, non è stata un atto barbarico. La Shoah, Auschwitz, è, oggi, un atto barbarico. "Arbeit macht frei" (Il lavoro rende liberi) non è una frase del passato ma un cinico modo di pensare che governa il comportamento di molti ancora oggi allorché si usa il debole in assenza dei più elementari comportamenti etici.

Oggi è il Giorno della Memoria, forse avendo il coraggio di soffermarsi a ragionare su tutto quel dolore rappresentato simbolicamente da Auschwitz, avendo il coraggio ed il desiderio di andare e portare i nostri giovani in quel triste luogo di tragico dolore, potremo comprendere fino in fondo cosa vuol dire abbandonare a sé stesse le persone più deboli. Abbandonare a sé stessi coloro che sono costretti a scappare da guerre, fame, povertà per cercare una vita migliore.

Rimane forte in me una domanda: perché la memoria di questi fatti non riesce a cambiare l'umanità? Ma allora, mi chiedo, a cosa serve ricordare se non aiuta a cambiare?

I nostri EVENTI in partnership con

il TRIBUNALE ARBITRALE per l'Impresa, il Lavoro, Lo Sport e il Condominio

con il Patrocinio della Città di Torino

L'idea è quella di creare eventi continui ed itineranti che coinvolgono tutti gli associati con una duplice finalità:

- **FORMARE** ed **INFORMARE** in maniera smart e con call to action chiare e precise da mettere subito in pratica

- Creare **MATCHING** fra le imprese. Farle incontrare e conoscere vis a vis per generare collaborazioni

Durante gli eventi le Aziende approfondiscono la conoscenza, si confrontano e si scambiano le rispettive vedute del mercato. Interagiscono e creano richieste di partnership e forniture sia in Italia che all'estero

Vai alla pagina degli eventi scannerizzando il QR Code



EVENTI TRIBUNALE ARBITRALE - FEDITALIMPRESE PIEMONTE - IDI ISTITUTO DIPLOMATICO INT.LE

CONSORZIO LEADER - A.IM.A. Amministratori Immobiliari Associati

con il Patrocinio della CITTA' DI TORINO

● 7 febbraio 2019 h.19:00 - 21:00

LEAD GENERATION: Come cercare nuovi Clienti!

Dal brand al prodotto. Dal prodotto al mercato, dal mercato al target? Oppure dal Mercato al target, dal Target al Prodotto e dal Prodotto al Brand? Il Funnel Marketing e la Lead Generation scientifica seguendo l'analisi comportamentale degli utenti del web, Comunicazione off-online, Marketing, Ufficio Stampa, l'Organizzazione degli Eventi, l'Ufficio Stampa

● 21 febbraio 2019 h.19:00 - 21:00

QUOTAZIONE ALLA BORSA VALORI DI MALTA

Perché quotarsi? Perché Malta? Opportunità, Costi, Rischi, Il Book Finanziario, Il Piano di Comunicazione - Finanza Agevolata - Le opportunità di sviluppo su Malta

● 7 marzo 2019 h.19:00 - 21:00

SICUREZZA SUL LAVORO & GDPR

Aggiornamento sulla Normativa - Dlgs 81 e Reg. UE 679/16
I documenti indispensabili, Il piano della Sicurezza, il DVR, Il Piano di Evacuazione e l'HACCP.
Lo stress da lavoro correlato - Uso dei PC e occhiali blu
I documenti fondamentali per la Privacy
Le verifiche
La Formazione del datore di Lavoro. Responsabilità - Sanzioni e Sentenze

● 21 marzo 2019 h.19:00 - 21:00

MODALITA' E COSTI PER IL RECUPERO DEL CREDITO LEGGE 231 E RESPONSABILITA' DELL'AMMINISTRATORE

Modelli Organizzativi - Il Controllo
Come si compila il modello 231
Il Controllo di Gestione
La responsabilità dell'Amministratore - Sanzioni e Sentenza - Case History

● 4 aprile 2019 h.19:00 - 21:00

COMUNICAZIONE & MARKETING

Dal brand al prodotto. Dal prodotto al mercato, dal mercato al target? Oppure dal Mercato al target, dal Target al Prodotto e dal Prodotto al Brand? Il Funnel Marketing e la Lead Generation scientifica seguendo l'analisi comportamentale degli utenti del web, Comunicazione off-online, Marketing, Ufficio Stampa, l'Organizzazione degli Eventi, l'Ufficio Stampa
dalla Business Idea alla Startup, Il Progetto, chi sono i Business Angel, Normativa, Confronto tra le piattaforme di Crowdfunding, Come comunicare il proprio progetto: Pitch, Business Plan, GANTT, Comunicazione & Marketing

● 9 maggio 2019 h.19:00 - 21:00

STALKING & AUTODIFESA

Aggiornamento sulla normativa - Casi studio - Sanzioni e Sentenze
Differenza tra mobbing e Stalking
Tutela e Autodifesa - L'uso degli strumenti: braccialetti elettronici, spray, kubotan
Esercitazioni e tecniche base

● 23 maggio h.19:00 - 21:00

FINANZA AGEVOLATA & CROWDFUNDING + BANCHE (RICERCA E SVILUPPO - FONDO PERDUTO)

● **COME CREARE UNA START-UP E/O LANCIARE UN NUOVO PRODOTTO/STUDIO**
dalla Business Idea alla Startup, Il Progetto, chi sono i Business Angel, Normativa, Confronto tra le piattaforme di Crowdfunding, Come comunicare il proprio progetto: Pitch, Business Plan, GANTT, Comunicazione & Marketing - FINANZA AGEVOLATA

● 6 giugno h.19:00 - 21:00

IL SOVRAINDEBITAMENTO: LEGGE 3/2012

La Normativa: Dubbi e Opportunità - Mutui non pagati. La donazione della casa.
Debiti Personali di un socio SNC. Come funzionano le aste giudiziarie? Il Saldo e stralcio.
Sfratto esecutivo con minorenni. La Liquidazione del Patrimonio. Case History

● 20 giugno h.19:00 - 21:00

INNOVAZIONE

Cosa vuol dire Innovare. Il processo di Innovazione Continua - modelli di Business - Business Process Management e Business Process Re-engineering.
Il Caso IM presso il Museo dell'Auto di Torino
L'Organizzazione, Le Figura chiave, Il Project Manager e l'importanza della gestione del lavoro e del tempo: il Gantt - Case History

● 4 luglio h.19:00 - 21:00

INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Lo scenario europeo ed extra-europeo. Analisi attuale dei mercati e dei Paesi. Situazione legale e fiscale. Organizzazione degli eventi nei Paesi specifici con incontro di Diplomatici e Rappresentanze Governative, Banche, Università, Avvocati e Commercialisti del posto.
L'E-Residency Estone





RESPONSABILITA' SOLIDALE NEL NOLEGGIO DEI VEICOLI SENZA CONDUCENTE

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Bruna Soave, avvocato del Foro di Torino

Bruna Soave

Nel panorama giudiziale è di interessante rilievo l'ordinanza della Cassazione Civile VI Sezione del 5/6/18 n. 14452 che riprende un tema oggi più che mai attuale attesa la diffusione capillare dei noleggi senza conducente di veicoli a breve e lungo termine, cioè la responsabilità solidale del noleggiante e del noleggiatore nelle ipotesi di infrazioni stradali.

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 196 del Codice della Strada i chiamati a rispondere in solido delle violazioni punibili con la sanzione amministrativa pecuniaria, sono da un lato il proprietario del mezzo o in sua vece l'usufruttuario, l'acquirente con patto di riservato dominio o l'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria, e dall'altro l'autore effettivo della violazione, cioè il conducente/trasgressore. Nelle ipotesi di cui all'art. 84 del C.d.S. (cioè dei noleggi senza conducente) risponde solidalmente il locatario e per i ciclomotori l'intestatario del contrassegno di identificazione.

La ratio della citata norma è evidentemente quella di prevedere che più soggetti diversi dal proprietario del veicolo siano obbligati in solido così da garantire che la sanzione amministrativa venga in ogni caso pagata.

Tuttavia l'art. 196 C.d.S. nella sua primordiale elaborazione è risultato incompleto, posto che non precisando che la responsabilità del locatario è sostitutiva di quella del proprietario ha lasciato spazio ad interpretazioni restrittive della norma stessa, in forza delle quali per anni le società di autonoleggio hanno goduto di tale "vuoto" potendo così non farsi carico delle multe dei conducenti, e rendendo però vacuo il

principio di solidarietà posto a base della normativa in questione.

Secondo quindi un primo orientamento giurisprudenziale i noleggiatori non rispondevano delle violazioni al codice della strada in solido con il conducente, che rimaneva dunque l'unico obbligato a versare la sanzione amministrativa.

In tale ottica, una circolare del Ministero dell'Interno n.300A/48507/113/2 del 15/01/94 affermava che "... l'art. 196 del Codice della Strada, nel disciplinare il principio di solidarietà, indica il locatario

in capo alle società noleggiatrice seppur non menzionate espressamente dall'art. 196 C.d.S., "poiché il pagamento della sanzione amministrativa deve essere sempre assicurato da parte di un soggetto agevolmente identificabile, come è appunto il locatore, unico soggetto a cui è nota l'identità del locatario" in virtù del rapporto contrattuale intercorso tra gli stessi. Dunque delle sanzioni amministrative derivanti da violazioni al Codice della Strada ne rispondono solidalmente il locatario, il locatore ed il conducente del veicolo contravenuto.

Quanto sopra vale sicuramente per i noleggi senza conducente a breve termine. La questione invece potrebbe essere diversa per le società che noleggiavano a lungo termine (oltre i 30 giorni) a fronte dell'obbligo di annotazione dei dati del locatario nell'Archivio Nazione Veicoli presso la Motorizzazione che rende ovvia-mente più semplice per le

Autorità individuare il soggetto a cui imputare il pagamento della sanzione senza coinvolgere necessariamente il locatore.

In conclusione, ad oggi, alla luce del consolidato orientamento - senza che ciò tuttavia valga come un "per sempre" posto che nel nostro sistema giudiziario vi è ben poco di certo - ogni eventuale opposizione avente ad oggetto la responsabilità solidale in ambito di noleggio auto senza conducente, non potrebbe che essere fallimentare e dunque ampiamente sconsigliata. Non rimane quindi altro per il noleggiatore se non di rivalersi sul noleggiante per ottenere il rimborso di quanto corrisposto alle Autorità a seguito di infrazioni stradali del conducente, oltre gli eventuali risarcimenti dei danni patiti e provati.

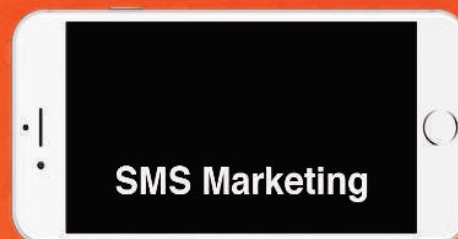


come responsabile in solido, con l'autore della violazione, nella ipotesi di infrazioni commesse con veicoli adibiti a locazione senza conducente (art. 84), escludendo da ogni responsabilità le imprese locatrici. ...".

Successivi però contrasti giurisprudenziali e contrapposte interpretazioni giurisdizionali susseguitesesi nel tempo hanno portato ad un drastico cambiamento interpretativo.

La Corte Suprema infatti a partire dal 2015 (con l'ordinanza n.18988/15) e poi in divenire nel 2018 (con l'ordinanza del 25 gennaio n. 1845 e del 5 giugno n. 144529) ed altresì nel 2019 (con l'ordinanza 17 gennaio n. 1214) ha chiarito in modo inequivocabile il diktat normativo ravvisando la responsabilità solidale anche

Vuoi Generare **CLIENTI** Qualificati?
...noi abbiamo le soluzioni:



Social Media



Programmatic & Retargeting



AdWords



Ufficio Stampa



Concessionaria Ufficiale



Web Site



SEMPLICI, FACILI, VELOCI...
...soprattutto PERFORMANTI !!!

Contattaci per la tua consulenza gratuita e personalizzata

ResultsADV

...beyond excellence

www.resultsadv.it

info@resultsadv.it

mob.377.54.32.760



Massimo Simonini: Scrivo. Non basta mai, mai io continuo.

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditallImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

A CURA di Massimo Simonini: Poeta, scrittore, sceneggiatore,

Massimo Simonini

Mi chiamo Massimo Simonini, sono nato il 14 settembre 1983 a Roma, e da qui non me ne sono più andato. Sempre circondato dalla mia meravigliosa famiglia ho imparato tutto quello di cui avevo bisogno: andare in bicicletta, cadere dalla bicicletta, leggere e scrivere. Dicevano che ero bravo in matematica, ed effettivamente con i numeri mi trovavo bene, così mi sono iscritto prima al liceo scientifico e poi ad ingegneria civile. Non ho mai pensato allo studio come ad un peso e così, tra un esame e l'altro, continuavo a coltivare le mie passioni: scrivere, anzitutto! Assieme all'università sono entrato nel mondo della narrativa. Ho scritto il mio primo testo importante (nel disco Daniel della guerra) e i primi copioni teatrali. Cominciavo a capire che, anche da ingegnere, sarebbe stato impossibile smettere. Tutto è cambiato nel 2012: la casa editrice 881 Agency mi propone la pubblicazione del mio primo romanzo, *Il Teorema di Goran*, arrivano i premi, il pubblico si emoziona a teatro con *E lasciati amare*, inizia la collaborazione con l'Associazione Culturale Sperimentiamo, partono i laboratori di scrittura creativa nelle scuole... Il mondo ha cominciato a prendere una forma nuova e dei colori meravigliosamente vividi. Per il mio lavoro di ingegnere già non c'era più posto. Avevo trovato la mia strada! Oggi faccio questo per vivere. Scrivo. Non basta mai, mai io continuo. E più penso a questo insolito percorso, più mi rendo conto di quanto il trucco sia nel dare alla vita le priorità che essa merita. Pesare le cose, tenere stretti i propri sogni, ringraziare chi mi sostiene e, ogni giorno, provare a fare un passo in avanti.

ACUNI PROGETTI ARTISTICI



In un bosco misterioso vivono quattro personaggi dai nomi e dalle fattezze insolite: sono i maestri delle favole, la memoria storica di tutte le più belle fiabe e leggende che siano mai state tramandate. Ogni qual volta nel mondo qualcuno racconta

una storia, loro partecipano magicamente aiutando la fantasia a liberarsi.

Ma da qualche tempo non è più così: Americh, Cheldric, Morgan e Teodoro, questi i loro nomi, vivono in un secolo nel quale si legge sempre meno e si usa poco l'immaginazione; per questo vogliono abbandonare il loro lavoro e trasferirsi nella terra degli umani. Con l'aiuto di Goffroy, uno spiritello, trascineranno nel "bosco delle favole" quattro ragazze che sappiano aiutarli a capire come funziona il mondo moderno.

L'ora delle favole è una commedia poetica che si regge su personaggi sopra le righe e atmosfere liriche. Chi muove il conflitto sono due agenti esterni: anzitutto le vestali, guardiane mistiche del bosco dove si svolge la vicenda. Il loro ruolo di "antagoniste" è in realtà un ruolo positivo, che ha come fine quello di proteggere il mondo della fantasia e di salvaguardare il luogo magico nel quale ogni storia raccontata prende forma. Altri agenti di "disturbo" sono Ugo e sua moglie Carmelinda: a metà strada tra la vicenda narrata ed il pubblico, la loro figura di narratori e protagonisti vive di continui espedienti di meta teatro.

Il testo è per un cast giovane di tredici/quattordici attori, per lo più ragazze. Le ambientazioni sono tre: l'interno di una casa, una discoteca, un bosco magico.



La storia si ripete, la storia è per tutti. Da questi presupposti nasce "C'era una volta il presente", commedia destinata ad un cast giovane ma dalle spiccate velleità comiche.

Due studentesse reduci da una brutta interrogazione in storia improvvisano dei temi scolastici carichi di errori e anacronismi. Cleopatra amante di Nerone, Dante compagno di Beethoven, la Gioconda e Giovanna d'Arco nevrastiche e un Al Capone pentito del suo passato. Studenti del nostro secolo traspongono le proprie personalità su quelle di altrettanti personaggi storici e scoprono, loro malgrado, che l'uomo non è mai cambiato. Ha conservato la sua natura, i suoi difetti, i suoi atteggiamenti più scomodi. E allora la domanda è rivolta alle due ragazze artefici dello scontro, ma più in generale al pubblico: a cosa serve studiare storia? Per vivere un presente coerente e per conoscersi meglio, azzardano.

Quanto siamo disposti a valutare un sogno? E a quale prezzo ciascuno di noi ha fatto le scelte importanti della propria vita? Il teatro, la passione e i ricordi si rincorrono dentro un atto unico fatto di sentimenti violenti, amori e pianti. Questa è la storia di una donna e di molte scelte, è la storia dei vizi e delle virtù che il teatro incarna. L'obiettivo non è raccontare una vita, ma mostrarne i contenuti e sfidare lo spettatore a proiettarli su di sé, invitandolo ad un esame di coscienza. Perché la vita stessa è teatro. Anche all'inerzia di una esistenza senza coraggio si vuole dare un alibi, come ultima condizione per la felicità. Oltre il valore delle proprie scelte c'è sempre, infatti, un modo per svegliarsi: basta non dimenticare mai il proprio sogno; e soprattutto lasciarsi amare. Finalista XII Edizione "InediTO - Premio Colline di Torino", 2012
SAMUEL Non credere solo nella finzione.



DIVERGENZE TRA CONTRATTO PRELIMINARE E CONTRATTO DEFINITIVO

MISURE AGEVOLATIVE IN CORSO - FINANZIAMENTI PER STARTUP - BONUS DIGITALE - BONUS PUBBLICITA' - BANCHE E DINTORNI

FeditalImprese Piemonte NEWS, No. 2 31 Gennaio 2019

rubrica a cura di: Armando Francia, avvocato del Foro di Torino

Massimo Massara

Può accadere che il contratto definitivo non contenga alcune clausole che erano state oggetto di pattuizione in sede di contratto preliminare ovvero che il contenuto dell'atto pubblico in parte diverga dal contenuto della promessa.

Il caso di conflitto tra i due contratti è tutt'altro che infrequente e le ragioni di tali divergenze possono essere molteplici, alcune di portata sostanziale.

La giurisprudenza di legittimità è ormai consolidata nel senso di ritenere la prevalenza del definitivo, salvo che i contraenti abbiano manifestato in modo espresso la volontà di far sopravvivere alcune clausole contenute nel preliminare.

In un caso in cui si discuteva dell'omessa indicazione nel rogito notarile di una particella di terreno che – secondo la volontà espressa nel contratto preliminare – avrebbe dovuto essere alienato unitamente ad altri terreni, la Suprema Corte con sentenza 9063 del 5.6.2012 ha ribadito l'orientamento, secondo cui **“nel caso in cui le parti, dopo avere stipulato un contratto preliminare, abbiano stipulato il contratto definitivo, quest'ultimo costituisce l'unica fonte dei diritti e delle obbligazioni inerenti al negozio voluto, in quanto il contratto preliminare, determinando soltanto l'obbligo reciproco della stipulazione del contratto definitivo, resta superato da questo, la cui disciplina può anche non conformarsi a quella del preliminare, salvo che le parti non abbiano espressamente previsto che essa sopravviva** (Cass. 11-7-2007 n. 15585; Cass. 18-7-2003 n. 11262; Cass. 25-2-2003 n. 2824; Cass. 18-4-2002 n. 5635; Cass. 29-4-1998 n. 4354)”.

Motiva la Corte che **“la presunzione di conformità del nuovo accordo alla volontà delle parti può, nel silenzio del contratto definitivo, essere vinta soltanto dalla prova – che deve risultare da atto scritto, ove il contratto abbia ad oggetto beni immobili – di un accordo posto in essere dalle stesse parti contemporaneamente alla stipula del definitivo, dal quale risulti che altri obblighi o prestazioni, contenuti nel preliminare, sopravvivono al contratto definitivo; e che tale prova, secondo le regole gene-**

rali del processo, va data dall'attore, trattandosi di fatto costitutivo della domanda con la quale egli chiede l'adempimento di un obbligo che, pur riportato nel contratto preliminare, egli può far valere in forza del distinto accordo intervenuto fra le parti all'atto della stipula del contratto definitivo (Cass. 10-1-2007 n. 233).”

L'interpretazione offerta dalla Cassazione si pone, dunque, in disaccordo con precedente indirizzo (Cass. 18.11.1987 n. 8486) secondo cui la stipula del contratto definitivo costituirebbe soltanto l'adempimento delle obbligazioni assunte con il preliminare e, pertanto, l'unica fonte dei diritti e degli obblighi delle parti andrebbe rinvenuta nel preliminare.

L'obiezione che viene mossa a tale assunto è chiara: **“così argomentando, infatti, da un lato verrebbe a negarsi il valore di “nuovo” accordo alla manifestazione di volontà delle parti consacrata nel definitivo, che assurgerebbe, quindi, a mera ripetizione del preliminare, ponendosi in tal modo un limite ingiustificato all'autonomia privata; e, dall'altro, si attribuirebbe natura negoziale all'adempimento, in contrasto con la concezione, ormai dominante, che vede in esso il “fatto” dell'attuazione del contenuto dell'obbligazione e non un atto di volontà (Cass. 10-1-2007 n. 233).”**

Ancora con ordinanza n. 20541 del 30.08.2017 la Corte Suprema ha ribadito il proprio orientamento, in un caso in cui la divergenza tra contratto preliminare e definitivo riguardava il corrispettivo della vendita.

Gli acquirenti, infatti, avevano protestato che il prezzo pagato per l'acquisto, sebbene aderente alle pattuizioni convenute nel preliminare, fosse superiore a quanto indicato nel rogito e, pertanto, chiedevano la restituzione di quanto maggiormente corrisposto al venditore. Si trattava, è facile ipotizzare, del pagamento di una parte del corrispettivo “in nero” e, quindi, della coesistenza di un prezzo “ufficiale” indicato nell'atto pubblico e di un prezzo “reale” indicato nel contratto preliminare. Un caso di simulazione del prezzo, che differisce dai casi in precedenza citati in materia di omissione o difformità di clau-

sole in sede di stipula del rogito. Sebbene in quel caso non si trattasse di difformità o contrasto tra preliminare e definitivo, ma piuttosto di una simulazione (relativa) avente ad oggetto il corrispettivo della vendita, che, v'è da presumere, era stato oggetto di precedente accordo tra le parti, la Suprema Corte ha nuovamente ribadito il proprio orientamento affermando che: **“qualora le parti, dopo aver stipulato un contratto preliminare, concludano in seguito un contratto definitivo, quest'ultimo costituisce l'unica fonte dei diritti e delle obbligazioni [...] in quanto il contratto preliminare resta superato da questo, la cui disciplina può anche non conformarsi a quella del preliminare, salvo che i contraenti non abbiano espressamente previsto che essa sopravviva”**.

E' agevole comprendere come, in quel caso, non si trattasse soltanto di operare un giudizio di prevalenza tra contratto preliminare e contratto definitivo, bensì di valutare l'efficacia di un contratto simulato, con tutte le conseguenti implicazioni sotto il profilo probatorio.

Pertanto, la presunzione di conformità dell'accordo definitivo alla volontà delle parti può essere superata solo da un atto scritto (ove si tratti di contratto avente ad oggetto beni immobili) che deve essere contestuale all'accordo definitivo e non già antecedente.

Per quanto sopra ricordato, è, dunque, raccomandabile verificare che l'atto pubblico sia aderente alle pattuizioni contenute nel compromesso, perché la dimenticanza può costare molto cara.

**Il presente scritto rappresenta unicamente l'opinione dell'autore
Avv. Massimo Massara.**



TIPOGRAFIA ERREGI S.N.C.

di Mastropiero Davide & c.

COPISTERIA

FOTOCOPIE Bianco&Nero

FOTOCOPIE A COLORI

STAMPE TIPOGRAFICHE

STAMPE DIGITALI

STAMPE FOTO

STAMPA MAGLIETTE

FAX - MAIL

PLOTTAGGI

RILEGATURE

TARGHE

TIMBRI

PICCOLI GADGET

Seguici anche su



**Sconto soci
FeditalImprese
10%**

Via Mombarcaro 4

10136 Torino

Tel. 011.3290876

Fax 011.19502595

tipografia.erregi@hotmail.it

COMITATO SCIENTIFICO

Francesco D'Alessandro, direttore responsabile, imprenditore settore digital, giornalista,

Vittoria De Cicco, psicologa e mediatrice familiare

Fabrizio Milanese, consulente finanziario

Franco Antonio Pinardi, Presidente Tribunale Arbitrale ILS

Lorenza Morello, giurista d'impresa e consulente

Elena Greco, commercialista

Silvia Simonini, commercialista

Archimede Palazzo, commercialista

Stefano Barreri, commercialista

Armando Francia, avvocato

Bruna Soave, avvocato

Tiziano Ottavi, avvocato

Paolo Giordani, avvocato, Presidente IDI Istituto Diplomatico Internazionale

Massimo Spaducci, professore linguaggio dei segni

Ivana Posti, conduttrice, presentatrice e dj

Massimo Simonini, poeta, scrittore, sceneggiatore, regista ed opinionista

Ernesto Bodini, giornalista medico-scientifico - Biografo - Opinista - Critico d'Arte

Lisa Bernardini, presidente dell'Associazione Culturale

"Occhio dell'Arte", artista,

Pubbliche Relazioni & Comunicazione, Organizzazione Eventi

Paolo Brambilla, giornalista economico-finanziario

Silvia Nicolardi, counselor e consulente olistico

FEDITALIMPRESE INNOVAZIONE NEWS ECONOMIA FINANZA DIGITAL & STARTUP

Rivista e Format media TV, RADIO, WEB

registrato presso il Tribunale di Torino

n.18479/2018 del 02.11.2018

RG n. 29130/2018

Registrazione ROC n. 32232/2018

in vendita e in abbonamento € 2,50

arretrati € 2,50 + costi di spedizione

Direttore Responsabile:

FRANCESCO D'ALESSANDRO

Editore: GREENGO SRL

P.zza G. da Fabriano, 15 00196 Roma

Concessionaria della Pubblicità:

GREENGO SRL (ResultsAdv.it)

info@resultsadv.it tel. 377.5432760

Stampa: Tipografia ERREGI - Torino



CONSORZIO LeadeR

orgoglio italiano

*...i valori del passato per
conquistare il futuro*



**Internazionalizzazione
delle imprese**



**Sicurezza
dell'azienda**



**Ricerca e formazione
del personale**



**Formazione
finanziata**



**Anomalie
Bancarie**



**Formazione
professionale**



**Comunicazione
e immagine pubblicitaria**



**Model
Management**



Via Antonio Kramer, 21 - 20129 Milano - Tel. +39 02 48464213 - Fax +39 02 56804855
info@consorzioleader.it www.consorzioleader.it





LA GIUSTIZIA PER TUTTI

EFFICIENZA

COMPETENZA NEL GIUDIZIO

VELOCITÀ: 180 GIORNI PER LA SENTENZA

WWW.TRIBUNALEARBITRALE.EU