

Questionario sulle imprese di famiglia

Il presente Questionario riguarda le imprese di famiglia e si inserisce nel progetto “Gli studenti crescono con le imprese di famiglia”, promosso dall’Università LUMSA, il CERBE (Center for Relationship Banking & Economics), l’Associazione Tincani e Unioncamere.

Il Questionario si rivolge all’imprenditore e si compone di 46 domande, che riguardano i seguenti aspetti dell’impresa di famiglia dell’intervistato:

- alcune informazioni di carattere generale,
- il rapporto con l’Università,
- la finanza e il credito,
- l’innovazione,
- l’internazionalizzazione,
- i passaggi generazionali.

Alcune domande del Questionario sono tratte dal Questionario Unicredit “Decima Indagine sulle imprese manifatturiere – Anno 2007” e dal Questionario Unicredit “Questionario alle piccole imprese 2011”.

L’Università LUMSA, il CERBE (*Center for Relationship Banking and Economics*), l’Associazione Tincani e Unioncamere **ringraziano** gli imprenditori per la disponibilità e la collaborazione.

INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE

1. Anno di costituzione dell'impresa:
2. Sede dell'impresa (provincia):
3. Settore di appartenenza dell'impresa:

AGFOR	Agricoltura, Foreste, Caccia e Pesca	
IND	Industria in senso stretto	
COSTR	Costruzioni	
COMMD	Commercio al dettaglio	
COMMI	Commercio all'ingrosso	
ATUR	Alberghi e Altri servizi del turismo (agenzie di viaggio, ...)	
ASERV	Altri Servizi	
	Altro – Non sa – Non indica (NON LEGGERE)	

4. Fatturato dell'impresa (importi in euro, indicare possibilmente il dato di bilancio)
2012 Fatturato complessivo:
 - Di cui export:2013 Fatturato complessivo:
 - Di cui export:
5. Forma giuridica attuale dell'impresa

Ditta individuale	1
Società di persone (Società di fatto, in nome collettivo, in accomandita semplice)	
Società di capitali (Società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata)	
Società cooperativa	
Altra forma giuridica, specificare	

6. Se presenti, chi sono i soci dell'impresa?

Familiari/parenti	1
Persone fisiche non familiari/ non parenti	2
Altre imprese o gruppi di imprese non finanziarie	3
Altre imprese o gruppi di imprese finanziarie	4
Altro, specificare	5

7. L'impresa appartiene ad un gruppo? (Per gruppo si intende un insieme di più imprese controllate - direttamente o indirettamente - dalle medesime persone fisiche o dalla medesima impresa.
 - a. si
 - b. no (saltare le due successive e passare direttamente a 10)

8. Se sì, l'impresa è:
- capogruppo
 - in posizione intermedia (è controllata, ma controlla altre imprese del gruppo)
 - solo controllata

9. In quale anno è stato costituito il gruppo di cui l'impresa fa parte

10. L'impresa fa parte di una delle seguenti forme di aggregazione formale tra imprese?

Consorzi di produzione	SI	NO
Consorzi di distribuzione	SI	NO
Consorzi all'esportazione	SI	NO
Cooperative	SI	NO
Associazioni temporanee di impresa (ATI)	SI	NO
Gruppo di acquisto o di vendita	SI	NO
Contratto di rete	SI	NO
Altre forme di aggregazione tra imprese	SI	NO

11. Negli ultimi tre anni (2011-2013) l'impresa o l'imprenditore ha sopportato oneri per offrire un sostegno economico a uno o più dei seguenti interlocutori del territorio di appartenenza dell'impresa?

Figli dei dipendenti	SI	NO	Come?
Fornitori	SI	NO	Come?
Clienti	SI	NO	Come?
Enti no profit	SI	NO	Come?
Altri, specificare	SI	NO	Come?

RAPPORTI CON L'UNIVERSITA'

12. L'Università LUMSA (insieme al CERBE e all'Associazione Tincani) ha avviato il progetto "Gli studenti crescono con le imprese di famiglia". Cosa può fare l'Università LUMSA in tal senso ?

Prevedere per gli studenti un'esperienza di stage/tirocinio nella propria impresa di famiglia	
Prevedere per gli studenti un'esperienza di stage/tirocinio in un'altra impresa di famiglia	
Aiutare gli studenti a capire/scoprire quale strada professionale vogliono percorrere	
Aiutare gli studenti a portare l'innovazione nelle imprese di famiglia	
Prevedere un insegnamento dedicato alle imprese di famiglia	
Aiutare gli studenti ad approfondire la conoscenza dell'impresa di famiglia	
Altro, specificare	

FINANZA e CREDITO

13. Indicare il numero delle banche con cui l'impresa intratteneva rapporti stabili alla fine dell'anno 2013:
_____ banche
14. Posto pari a 100 l'indebitamento bancario alla fine del 2013, qual'era la quota detenuta dalla banca principale? _____%
15. Da quanti anni tale banca è la banca principale con cui l'impresa opera? ____ anni
16. A quale tipologia di intermediario creditizio appartiene la banca principale con la quale l'impresa intrattiene rapporti creditizi? [Scegliere una delle seguenti opzioni]
- a. Banca italiana sotto forma di S.p.A.
 - b. Banca Popolare
 - c. Banca di Credito Cooperativo
 - d. Succursale di Banca Estera
 - e. Altro intermediario creditizio (specificare quale): _____
17. Quanto dista lo sportello della banca principale dalla sede legale dell'impresa? (Indicare la distanza in km.) _____
18. Negli ultimi cinque anni, quante volte è cambiato il responsabile del credito di riferimento dell'impresa presso la banca principale? [scegliere una delle seguenti opzioni]
- a. Mai
 - b. Una
 - c. Due o più volte
 - d. Nessun responsabile del credito
19. L'impresa possiede un bilancio certificato?
- a. si
 - b. no
20. Negli ultimi tre anni (2011-2013), l'impresa ha domandato una maggiore quantità di credito?
- 1. si
 - 2. no
21. Se si alla domanda 20...

Alla banca principale	
Alla banca principale, offrendosi di pagare un tasso di interesse più alto	
Alle altre banche con cui aveva già un rapporto di finanziamento	
Alle altre banche con cui aveva già un rapporto di finanziamento , offrendosi di pagare un tasso di interesse più alto	
Ad altre banche con cui NON aveva già un rapporto di finanziamento	
Ad altre banche con cui NON aveva già un rapporto di finanziamento , offrendosi di pagare un tasso di interesse più alto di quello medio sui debiti bancari in essere	
Ad altri intermediari finanziari (ad esempio, società di factoring e di leasing)	

22. Negli ultimi tre anni (2011-2013), l'impresa ha ottenuto una maggiore quantità di credito dalle banche?

- a. si
- b. no

23. Se si alla domanda 22...

Dalla banca principale, al tasso di interesse concordato con la banca stessa	
Dalla banca principale, ad un tasso di interesse più alto	
Dalla banca principale, ad un tasso di interesse più basso	
Dalle altre banche con cui aveva già un rapporto di finanziamento, al tasso di interesse concordato con le banche stesse	
Dalle altre banche con cui aveva già un rapporto di finanziamento, ad un tasso di interesse più alto	
Dalle altre banche con cui aveva già un rapporto di finanziamento, ad un tasso di interesse più basso	
Da altre banche con cui NON aveva già un rapporto di finanziamento, ad un tasso di interesse grossomodo pari a quello medio dei debiti bancari in essere	
Dalle altre banche con cui NON aveva già un rapporto, ad un tasso di interesse superiore a quello medio dei debiti bancari in essere	
Dalle altre banche con cui NON aveva già un rapporto, ad un tasso di interesse inferiore a quello medio dei debiti bancari in essere	
Da altri intermediari finanziari (ad esempio, società di factoring e di leasing)	

24. A Suo parere, quali di queste caratteristiche sono determinanti nella rapporto con la banca principale dell'impresa? [Scegliere un numero da 1 a 4 per ciascun requisito]

REQUISITI	1 Moltissimo	2 Molto	3 Poco	4 Per niente
1. La banca conosce voi e la vostra attività	1	2	3	4
2. La banca conosce un membro del consiglio di amministrazione oppure i proprietari dell'impresa	1	2	3	4
3. La banca conosce il vostro settore	1	2	3	4
4. La banca conosce la vostra economia locale	1	2	3	4
5. La banca conosce il vostro mercato di riferimento	1	2	3	4
6. Frequenti contatti con il responsabile del credito di riferimento presso la banca	1	2	3	4
7. La banca prende decisioni rapide	1	2	3	4
8. La banca fornisce una varietà di servizi	1	2	3	4
9. La banca offre un'ampia rete internazionale	1	2	3	4
10. La banca offre efficienti servizi internet based	1	2	3	4
11. La banca fornisce fondi stabilmente	1	2	3	4
12. La banca fornisce fondi e servizi a costi bassi	1	2	3	4
13. Sono chiari i criteri di concessione del credito da parte della banca	1	2	3	4
14. La banca è localizzata convenientemente	1	2	3	4

25. Quali criteri segue la banca principale nel concedere il credito all'impresa? [Scegliere un numero da 1 a 4 per ciascun criterio]

CRITERI	1 Moltissimo	2 Molto	3 Poco	4 Per niente
1. Capacità dell'impresa di ripagare il debito (es. anni necessari a ripagare il debito)	1	2	3	4
2. Solidità finanziaria dell'impresa (rapporto capitale / attività)	1	2	3	4
3. Redditività dell'impresa (rapporto profitti correnti / fatturato)	1	2	3	4
4. Crescita dell'impresa (crescita del fatturato)	1	2	3	4
5. Capacità dell'impresa di impegnare beni immobiliari come garanzie reali (impersonali)	1	2	3	4
6. Capacità dell'impresa di impegnare beni materiali (beni tangibili) diversi dai beni immobiliari	1	2	3	4
7. Garanzie da parte di un consorzio (es.: fidi, export, ricerca, ecc.)	1	2	3	4
8. Garanzie personali di chi dirige o possiede l'impresa	1	2	3	4
9. Capacità manageriali di chi dirige l'impresa	1	2	3	4
10. Base operativa dell'impresa (parco clienti, reti commerciali)	1	2	3	4
11. Forza intrinseca dell'impresa (es.: capacità innovativa)	1	2	3	4
12. Valutazione esterna o di terzi dell'impresa	1	2	3	4
13. Durata della relazione creditizia con l'impresa	1	2	3	4
14. Se si tratta della banca principale dell'impresa	1	2	3	4
15. Rapporto di fiducia tra l'impresa ed il responsabile del credito di vostro riferimento presso la banca	1	2	3	4

26. Negli ultimi tre anni (2011-2013), l'impresa ha fatto ricorso a strumenti finanziari diversi dal credito delle banche, quali ad esempio prestiti partecipativi, mini bond, private equity ? [Ammesse risposte multiple]

- a. No,
- b. Sì, specificare

27. L'impresa è quotata in borsa?

- a. sì
- b. no
- c. no, ma intende farsi quotare in borsa nel prossimo anno.

INNOVAZIONE

28. L'innovazione di prodotto o servizio consiste nell'introduzione di un prodotto o servizio tecnologicamente nuovo (o significativamente migliorato) rispetto a quelli precedentemente disponibili, in termini di caratteristiche tecniche e funzionali, prestazioni, facilità d'uso ecc ..., esclusa la vendita di nuovi prodotti o servizi acquistati da altre imprese. Negli ultimi tre anni (2011-2013) l'impresa ha introdotto sul mercato:

Prodotti o servizi tecnologicamente nuovi	SI	NO
Prodotti o servizi tecnologicamente pre-esistenti ma significativamente migliorati	SI	NO

29. Da che cosa deriva la generazione di nuove idee relativamente allo sviluppo di nuovi prodotti e servizi?

La generazione di nuove idee di prodotto/servizio deriva da iniziative occasionali	SI	NO
La generazione di nuove idee di prodotto/servizio deriva casualmente da input interni ed esterni	SI	NO

La generazione di nuove idee di prodotto/servizio deriva dall'ascolto "strutturato e organizzato" di clienti, fornitori e partner.	SI	NO
La generazione di nuove idee di prodotto/servizio fa riferimento ad approcci e strumenti "interni" con il contributo di tutte le aree aziendali.	SI	NO
Altro	SI	NO

30. L'innovazione di processo consiste nell'introduzione di processi o tecniche di produzione tecnologicamente nuovi (o significativamente migliorati) rispetto a quelli precedentemente adottati dall'impresa. Negli ultimi tre anni (2011-2013) l'impresa ha introdotto innovazioni di processo nelle seguenti attività:

Processi di produzione	SI	NO
Sistemi di logistica, metodi di distribuzione o fornitura di beni o servizi	SI	NO
Gestione degli acquisti	SI	NO
Attività di manutenzione e supporto, compresi l'introduzione di servizi post-vendita (es. invio di tecnici ed esperti)	SI	NO
Gestione dei sistemi amministrativi e informatici, contabilità	SI	NO
Altro	SI	NO

31. L'impresa pianifica azioni strategiche e operative per l'innovazione?

Le iniziative di innovazione sono sporadiche e casuali	SI	NO
L'impresa pianifica le singole iniziative relative alla pianificazione	SI	NO
L'impresa ha un piano strategico per l'innovazione	SI	NO
Altro	SI	NO

32. (se si è risposto almeno un SI alla domanda n. 28 e n. 30). Negli ultimi tre anni (2011-2013) l'impresa ha depositato brevetti per innovazioni di prodotto e/o di processo?

Si	1
No	2

33. (se si è risposto almeno un SI alla domanda n. 28 e n. 30). Quale è il partner principale con cui l'impresa ha sviluppato rapporti o accordi di cooperazione per favorire l'attività di innovazione?

Centri di ricerca / università	1
Imprese Clienti	2

Fornitori	3
Altre imprese appartenenti allo stesso gruppo	4
Altre imprese concorrenti	5
Associazioni di categoria	6
Nessuno, l'innovazione è stata sviluppata interamente all'interno dell'impresa	7

34. (se si è risposto almeno un sì alle domanda n.33) Dove è collocato il principale partner con cui l'impresa ha sviluppato rapporti o accordi di cooperazione per favorire l'attività di innovazione?

Nella provincia in cui ha sede amministrativa l'impresa	1
Nella regione in cui ha sede amministrativa l'impresa	2
Sul restante territorio nazionale	3
All'estero	4

35. Quale è il grado di importanza dei seguenti fattori di ostacolo all'attività di innovazione?

La difficoltà di individuare / stringere accordi con partner con cui collaborare	alto	medio	basso	Nulla
La scarsità di informazioni sulle tecnologie e/o sui mercati	alto	medio	basso	Nulla
La mancanza di personale qualificato	alto	medio	basso	Nulla
Una domanda insufficiente per prodotti o servizi innovativi	alto	medio	basso	Nulla
La presenza di imprese consolidate che dominano il mercato	alto	medio	basso	Nulla
I costi elevati connessi all'investimento, con benefici troppo lontani nel tempo	alto	medio	basso	Nulla
La scarsità dei finanziamenti pubblici	alto	medio	basso	Nulla
La difficoltà ad ottenere finanziamenti bancari o capitale di rischio per l'attività di innovazione	alto	medio	basso	Nulla
Altro	alto	medio	basso	Nulla

36. Nel caso in cui l'impresa abbia sostenuto nell'ultimo anno spese per l'innovazione tecnologica, indicare l'ammontare totale di spesa dedicata a:

Attività di ricerca e sviluppo *svolta all'interno dell'impresa	
Attività di ricerca e sviluppo * acquisita all'esterno	
Acquisizione di impianti, attrezzature, hardware finalizzati all'introduzione di nuovi prodotti e/o nuovi processi produttivi	
Formazione del personale resa necessaria dall'introduzione di nuovi prodotti e/o nuovi processi produttivi	
Marketing di prodotti innovativi **	
Progettazione finalizzata all'introduzione di nuovi prodotti e/o nuovi processi produttivi	

* La ricerca e sviluppo consiste in attività di tipo creativo finalizzate all'incremento delle conoscenze e ad utilizzare tali conoscenze in nuove applicazioni, come nel caso dello sviluppo di prodotti o processi tecnologicamente nuovi o migliorati.

** Nelle spese di marketing sono comprese le spese legate al lancio dei prodotti innovativi, le ricerche preliminari di mercato, i test di mercato, la pubblicità di lancio. È esclusa la costituzione di reti di distribuzione per la commercializzazione

37. Nel caso in cui l'impresa abbia sostenuto, nell'ultimo triennio (2011-2013), spese per l'innovazione, indicare le modalità di finanziamento a cui ha fatto ricorso l'impresa per finanziare il fabbisogno di risorse e la percentuale di apporto della fonte di finanziamento al totale del fabbisogno finanziario per innovazione.

Apporto di capitale di rischio da nuovi soci		..%
Apporto di capitale di rischio proveniente da fondi di venture capital e/o di private equity		..%
Credito a medio-lungo termine a tasso di mercato		..%
Contributi pubblici nazionali e/o comunitari		..%
Agevolazioni fiscali		..%
Altro		..%

INTERNAZIONALIZZAZIONE

38. Nello svolgimento dell'attività, l'impresa intrattiene rapporti con l'estero?

SI, sistematicamente	1
SI, occasionalmente	2
NO	3

39. Indicare in quali aree geografiche l'impresa realizza le seguenti attività internazionali (inserire una "x")

	Vende prodotti o servizi all'estero	Acquista materie prime o semilavorati	Produce all'estero a seguito di fusioni o acquisizioni di maggioranza di altre imprese	Produce all'estero a seguito di accordi di produzione senza investimento nel capitale di rischio di altre imprese	Produce all'estero a seguito di formazione di joint venture o acquisizioni di minoranza di altre imprese
Principali paesi europei (es. Francia, Spagna, Germania, Regno Unito...)					
Est Europa (nuovi Membri UE, Balcani e Russia)					
Altri paesi europei (es. Svizzera, Belgio, ecc ..)					
America settentrionale					
America centrale e Sud America					
Cina, India					
Altri Paesi asiatici					
Paesi del bacino del Mediterraneo (Nord Africa, Medio Oriente)					
Africa centrale e del Sud					
Oceania					

40. Nel passare dal mercato nazionale a quello estero o per aumentare il numero di paesi esteri, l'impresa ... (Ammesse risposte multiple)

Ha introdotto un nuovo prodotto/servizio	1
Ha significativamente migliorato prodotti / servizi esistenti	2
Ha fatto modifiche marginali ai prodotti / servizi esistenti (es modifiche estetiche)	3
Non ha introdotto alcuna modificazione di prodotto/servizio	4

41. Com'è avvenuto il primo contatto con le controparti estere? (se 1 o 2 alla domanda 38) (Ammesse risposte multiple)

Durante fiere di settore	1
Grazie a specifiche iniziative proposte da soggetti pubblici quali camere di commercio, ICE, ministero degli esteri (es. missioni governative all'estero)	2
Grazie a iniziative e servizi offerti dalla banca	3
Tramite i consorzi export	4
Tramite la mia associazione di categoria	5
Ricerca diretta tramite internet e banche dati	6
Grazie a contatti forniti da altre imprese	7
Altro – indicare come	8

42. Indicare le modalità di finanziamento o di copertura utilizzate per soddisfare il fabbisogno generato dalle attività d'internazionalizzazione. (Inserire una "x")

Fonte di finanziamento o copertura	Acquista materie prime o semilavorati	Produce all'estero a seguito di acquisizioni di maggioranza di altre imprese o fusioni	Produce all'estero a seguito di accordi di produzione senza investimento nel capitale di rischio di altre imprese	Produce all'estero a seguito di formazione di joint venture o acquisizioni di minoranza di altre imprese
Apporto di capitale di rischio da nuovi soci connazionali				
Apporto di capitale di rischio da nuovi soci del paese di destinazione				
Apporto di capitale di rischio da nuovi soci di un paese terzo				
Apporto di capitale di rischio proveniente da fondi di venture capital e/o di private equity				
Credito a medio-lungo termine a tasso di mercato				
Contributi pubblici nazionali e/o comunitari				
Gestione capitale circolante (Ciclo di finanziamento dell'export (produttore))				
Altro - indicare				

PASSAGGI GENERAZIONALI

43. Indicare il numero di quanti familiari lavorano nell'impresa, rispetto a queste fasce di età

Età	Amministratore / Membro del CDA	Dirigenti	Quadri	Impiegati	Operai qualificati	Operai comuni e apprendisti	Altre figure, specificare
<i>Inferiore 40 anni</i>							
<i>40 – 50</i>							
<i>50 – 60</i>							
<i>60 – 70</i>							
<i>Oltre 70</i>							

44. Indicare il numero di quanti familiari e non familiari lavorano nell'impresa

Generazione	Amministratore / Membro del CDA	Dirigenti	Quadri	Impiegati	Operai qualificati	Operai comuni e apprendisti	Altre figure, specificare
<i>Il fondatore</i>							
<i>La prima generazione successiva (figlio/a del fondatore)</i>							
<i>La seconda generazione successiva (nipote del fondatore)</i>							
<i>Altro parente del fondatore, specificare</i>							
<i>Altre persone <u>NON</u> familiari</i>							

45. Nell'impresa si parla del passaggio generazionale al vertice dell'impresa stessa?

Negli ultimi 3 anni se ne parla molto	
Da diversi anni (più di 3) se ne parla molto	
Se ne parla poco	
Non se ne parla mai	
Altro, specificare	

46. Se si discute del "passaggio generazionale" per il vertice dell'impresa:

si pensa di ricorrere sia a familiari sia a soggetti esterni alla famiglia	
si pensa di ricorrere esclusivamente a soggetti interni alla famiglia	
si pensa di ricorrere esclusivamente a soggetti esterni alla famiglia	
Altro, specificare	

INFORMATIVA PRIVACY

Informativa per trattamento di dati personali comuni e sensibili

(documento informativo ai sensi e per gli effetti di cui all'articolo 13, D.Lgs 30/06/2003 n.196)

In osservanza a quanto previsto dal D.Lgs 30/06/2003 n. 196, siamo a fornirLe le dovute informazioni in ordine alle finalità e modalità del trattamento dei Suoi dati personali, nonché all'ambito di comunicazione e diffusione degli stessi, in ordine alla natura dei dati in nostro possesso e del loro conferimento.

Finalità del trattamento

1. Analisi di mercato; statistiche.
2. Iniziative in ambito didattico e di ricerca scientifica
3. Preparazione, pubblicazione e discussione della tesi di laurea da parte dello studente

Modalità del trattamento

Il trattamento sarà effettuato con l'ausilio di moderni sistemi informatici e ad opera di soggetti di ciò appositamente incaricati.

Il trattamento dei dati personali avviene mediante strumenti, cartacei, informatici e/o telematici, comunque idonei a garantire la sicurezza e la riservatezza dei dati stessi in conformità con quanto previsto dal citato D. Lgs. 196/2003, con logiche strettamente correlate alle finalità indicate e con modalità che garantiscano la sicurezza e la riservatezza dei dati medesimi, attraverso l'adozione di idonee misure ai sensi di legge.

Il trattamento sarà improntato ai principi di necessità, correttezza, liceità, imparzialità e trasparenza; i dati saranno raccolti e registrati unicamente per gli scopi sopraindicati e saranno tutelate la Sua dignità, riservatezza identità personale e i Suoi diritti (e del trattamento le sarà dato riscontro nei termini e secondo le modalità previste dall'art. 10 del D. Lgs. 196/2003.).

I dati saranno conservati sia in archivi elettronici, utilizzando anche dati interfacciate via web (form), sia in archivi non provvisti di strumenti elettronici, in modo da ridurre al minimo i rischi di distruzione o perdita, anche accidentale, nonché di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito o non conforme alle finalità di raccolta sopradescritte.

Il trattamento dei dati sarà effettuato dalla LUMSA (Borgo S. Angelo n. 13 – 00193 ROMA), dal responsabile del trattamento dei dati personali o qualora autorizzati da soggetti specificatamente incaricati (outsourcer).

Ambito di comunicazione e diffusione

La LUMSA fa presente che i dati conferiti potranno essere utilizzati in forma anonima dallo studente per la preparazione, pubblicazione e discussione della tesi di laurea, nonché dalla LUMSA per iniziative didattiche e di ricerca scientifica.

Natura del conferimento

Il conferimento dei dati è per lei facoltativo.

In caso di Suo rifiuto a conferire dati o a consentire il trattamento dei dati conferiti, non si potrà procedere all'acquisizione del questionario.

Art. 7 D.lgs. n. 196 del 2003

(Diritto di accesso ai dati personali ed altri diritti)

1. *L'interessato ha diritto di ottenere la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che lo riguardano, anche se non ancora registrati, e la loro comunicazione in forma intelligibile.*

2. *L'interessato ha diritto di ottenere l'indicazione:*

a) *dell'origine dei dati personali;*

b) *delle finalità e modalità del trattamento;*

c) *della logica applicata in caso di trattamento effettuato con l'ausilio di strumenti elettronici;*

d) *degli estremi identificativi del titolare, dei responsabili e del rappresentante designato ai sensi dell'articolo 5, comma 2*

e) *dei soggetti o delle categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza in qualità di rappresentante designato nel territorio dello Stato, di responsabili o incaricati.*

3. *L'interessato ha diritto di ottenere:*

a) *l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, quando vi ha interesse, l'integrazione dei dati;*

b) *la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli di cui non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti o successivamente trattati;*

c) *l'attestazione che le operazioni di cui alle lettere a) e b) sono state portate a conoscenza, anche per quanto riguarda il loro contenuto, di coloro ai quali i dati sono stati comunicati o diffusi, eccettuato il caso in cui tale adempimento si rivela impossibile o comporta un impiego di mezzi manifestamente sproporzionato rispetto al diritto tutelato.*

4. *L'interessato ha diritto ad opporsi, in tutto o in parte:*

a) *per motivi legittimi al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta;*

b) *al trattamento di dati personali che lo riguardano a fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale.*

Le richieste ex art. 7 D. Lgs. n.196/2003 potranno essere inoltrate in forma scritta al seguente indirizzo: LUMSA Borgo S. Angelo n. 13 , tramite e-mail all'indirizzo di posta certificata lumsa@pec.it e poste all'attenzione del responsabile del trattamento dati.

Per quanto riguarda l'esercizio dei diritti di cui al sopra citato art. 7 D. Lgs. n.196/2003, nonché le modalità di tale esercizio ed il riscontro all'interessato, si applicano gli artt. 8, 9 e 10 D. Lgs. n.196/2003 .

Il trattamento avrà una durata non superiore a quella necessaria agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti, fatto salvo il diritto di ottenerne la cancellazione anticipata qualora non ne fosse più necessaria la conservazione, ai sensi dell'art. 7 D. Lgs. 196/2003.

AUTORIZZAZIONE AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Io sottoscritto/a

Nato/a a il

residente a in

Via/Piazza

Cap Codice Fiscale

e-mail

dichiaro di avere ricevuto le informazioni di cui all'art. 13 del D.lgs. n. 196 del 2003 in particolare riguardo ai diritti da me riconosciuti dalla legge ex art. 7 D.lgs. cit., acconsento al trattamento dei miei dati con le modalità e per le finalità indicate nella informativa stessa, comunque strettamente connesse e strumentali alla gestione del Progetto.

Roma, _____

Firma _____