

dalle aziende

- Show room RO.PE.CA.
- CORINFF cresce col PVC
- Incontri ANIT a Rimini e Bari
- Da BALCO' parapetti in PVC
- SCHULZ Italia a Moa Casa

Inaugurazioni SHOW ROOM RO.PE.CA.



In sintonia con l'evoluzione della politica produttiva e commerciale di **Ro.Pe.Ca. Plast S.n.c.**, il titolare Marino Pellegrinelli ha deciso di seguire con più attenzione il mercato degli acquirenti privati nell'area circostante lo stabilimento di Curno (Bergamo). A complemento del tradizionale canale di vendita costituito dai rivenditori, ha quindi allestito una nuova show room destinata ad accogliere l'ampia gamma di serramenti in PVC offerta da Ro.Pe.Ca. nonché qualche prodotto di rivendita (porte interne in legno, porte blindate, ecc.).

La collocazione della sala esposizioni è indubbiamente strategica: posizionata sulla strada statale Villa d'Almè - Dalmine, importante via di passaggio della provincia di Bergamo, grazie alle insegne colorate è molto visibile per chi transita nella zona. La superficie complessiva è di 400 m². Al suo interno sono esposti finestre ad una o più ante, serramenti scorrevoli, porte d'ingresso blindate, persiane, porte interne in PVC e non; il tutto in un'ampia scelta di colori (bianco, sabbia, noce, ciliegio e verde).

A disposizione dei visitatori, si alternano nella gestione della show room Sabrina Menaballi, Luigi Carrari, Gianluigi Brevi ed Emanuele Buzzoni, consulenti all'acquisto competenti e preparati.

L'inaugurazione ufficiale si è tenuta il 23 ottobre scorso. Per l'occasione sono state invitate molte persone, tra cui naturalmente i dipendenti ed i loro familiari, i fornitori ed i tecnici che sono in stretto contatto con Marino Pellegrinelli e la sua impresa.

La manifestazione, a carattere informale e ludico, ruotava attorno al torneo di calcetto balilla "umano" tra otto squadre, tra le quali anche **Alphacan**.

Sede:

Ro.Pe.Ca. Plast S.n.c.
Via Dalmine, 29
24035 Curno (BG)
Tel. 035 461813 - Fax 035 463601
ropecaplast@alphacan.org

Showroom:

Via Dalmine, 10
24035 Curno (BG)
Tel. 035 615353 - Fax 035 415598



Sara Cadei, Marco Santoni, Marino Pellegrinelli e Angelo Mazzoleni

La vivacità della manifestazione, durata tutta la giornata, ha attirato l'attenzione dei numerosi automobilisti di passaggio, confermando l'ottima visibilità della nuova show room e rendendo l'inaugurazione un gradevole momento di incontro e di gioco.

CORINFF CRESCE COL PVC

La ditta **Corinff s.a.s. di Florimondo Franco & C.**, con sede a Livorno, da più di vent'anni fornisce in Toscana infissi di varie tipologie. Fondata nel 1982, inizialmente concentrava la sua attività nella realizzazione e vendita di serramenti in alluminio. Qualche anno più tardi entrava in contatto con il mondo del PVC e si affermava così come primo produttore di serramenti in PVC in Toscana. Nel 1986, in particolare, in occasione del Saiedue di Bologna, iniziava il rapporto commerciale con **Alphacan**, allora Fersina.

All'epoca, peraltro, con intuito previsionale piuttosto debole i serramentisti toscani concorrenti considerarono l'opzione per gli infissi in PVC fatta da Franco Florimondo una sciocchezza; allora, infatti, questo materiale era pressoché sconosciuto.

Nel 1992, vista la crescente conoscenza di questo tipo di infissi e la conseguente richiesta sul mercato, la Corinff decise di investire in nuovi macchinari, potenziando così la produzione.



Da allora l'azienda è andata progressivamente crescendo. Recentemente Franco Florimondo ha coinvolto nell'impresa anche la figlia Eleonora, alla quale ha affidato la gestione della nuova show room aperta in centro città a Livorno. Ad oggi, Corinff è composta da un organico di quattro persone in produzione più i titolari, che seguono con massima cura il cliente dal momento del primo contatto fino alla posa in opera dei serramenti.



Sede:

Corinff s.a.s.
di Florimondo Franco & C.
Via Piombanti, 9/E
57122 Livorno
Tel. 0586 429245
Fax 0586 420111

Show room:

Via Maggi, 57
57122 Livorno
Tel. 0586 899992

INCONTRI ANIT A RIMINI E BARI

Uno degli ultimi incontri informativi organizzati dall'ANIT, l'Associazione Nazionale per l'Isolamento Termico ed Acustico, col patrocinio degli Ordini di Architetti, Ingegneri e Geometri, si è svolto a Rimini nel novembre scorso ed ha visto la partecipazione, tra gli altri, della ditta **Infistil S.r.l.** che opera nella zona. Il ciclo di incontri ha riguardato il tema "Case silenziose ed ecosostenibili - Il nuovo approccio alla progettazione per il benessere ambientale". Tre diversi relatori si sono alternati nel corso di un pomeriggio, trattando tematiche di acustica degli edifici, requisiti di efficienza energetica delle costruzioni, ventilazione e condensazione negli ambienti. La partecipazione di tecnici e decisori, membri di vari ordini professionali, si è concretizzata nella presenza di 130 persone circa.

Nell'ingresso antistante la sala congressi gli sponsor dell'iniziativa (aziende di settori interessati all'isolamento degli edifici tra i quali **Alphacan**) avevano uno spazio a disposizione per distribuire il proprio materiale illustrativo e

pubblicitario ed alcune campionature. Nello stesso mese di novembre, anche Bari ha ospitato un incontro ANIT, in concomitanza con la fiera Termoidraulica Clima, importante punto di riferimento in quel settore per il Mezzogiorno. L'occasione particolare ha chiaramente permesso di avere un numero di partecipanti, tecnici e decisori, decisamente superiore alla media, valutato in circa 200 persone. Tra le presenze si sono rilevate quelle di **Coserplast coop.r.l.** di Miglionico (MT) e di Alphacan.



DA BALCÒ PARAPETTI IN PVC



I parapetti e le recinzioni in PVC che la ditta **Balcò S.n.c.**, partner del Gruppo Finestre, realizza con profili **Alphacan** si presentano come prodotti veramente innovativi.

Realizzati con materiali e tecnologie d'avanguardia, pur mantenendo un'estetica che rispetta la tradizione, sono prodotti curati nei minimi dettagli costruttivi. Resistenti e sicuri, come i serramenti in PVC, non hanno bisogno di alcuna manutenzione e sono inoltre semplici da installare. È importante segnalare che i parapetti e le recinzioni in PVC rispettano i severi requisiti delle norme tecniche internazionali; sono quindi, oltre che esteticamente pregevoli, un prodotto assolutamente sicuro.

Un'altra interessante caratteristica di questo prodotto consiste nell'impiego di materiali e finiture identiche a quelle in uso per la produzione dei serramenti e dei sistemi di oscuramento in PVC. L'aspetto estetico e cromatico dell'applicazione è a tutti gli effetti in armonia con gli altri elementi che caratterizzano l'involucro edilizio. Il risultato ottenuto è davvero apprezzabile.



Balcò S.n.c.

Viale Dante, 78
38057 Pergine Valsugana (TN)
Tel. 0461 504007
Fax 0461 534879

SCHULZ ITALIA A MOA CASA



Dal 30 ottobre al 7 novembre 2004 alla Fiera di Roma si è svolta la XXX edizione di **MOA Casa**, la fiera dell'arredamento ben nota per la sua proposta di soluzioni abitative di elevato design combinato con altrettanto elevata funzionalità. La presenza di decine di migliaia di visitatori ad ogni edizione ha ormai consacrato questa manifestazione fieristica come evento guida del settore per l'Italia centro-meridionale per quanto riguarda le idee proposte, i progetti realizzati e, naturalmente, la varietà di prodotti presentati. In questa edizione la rassegna si è sviluppata su un'area espositiva di 25 mila m², distribuiti in 18 padiglioni, ed ha visto la presenza di oltre 250 espositori.

Alla manifestazione, che pure non è specifica per il settore serramentistico, ha partecipato con un proprio stand anche la ditta **Schulz Italia S.r.l.**

Lo spazio espositivo è stato studiato con cura e il risultato in termini di immagine è stato straor-

dinario. Allo stand si è registrato un afflusso notevole ed i visitatori hanno potuto visionare una vasta gamma di tipologie di serramenti, accolti ed accompagnati dai rivenditori di Schulz Italia, forti di un'elevata competenza tecnica. La partecipazione all'evento fieristico ha rappresentato per questa azienda la conclusione della campagna pubblicitaria 2004, sviluppatasi nel corso dell'anno attraverso molteplici attività: affissione di cartelloni pubblicitari nella città di Roma, preparazione di pieghevoli specifici, realizzazione di kit espositivi coordinati, esposizione dei prodotti nei principali centri commerciali e pubblicità radiofonica.

Per Schulz Italia si è trattato dunque di un'importante affermazione, sia in termini di notorietà di marca, sia quale importante momento d'incontro con i propri rivenditori, i quali hanno svolto un ruolo fondamentale in tutte le fasi di questo ragguardevole programma promozionale.

Schulz Italia
un  di finestre...

Schulz Italia S.r.l.
Via delle Chenzie, 3
00172 Roma
Tel. 06 9570418
Fax 06 95599769
schulzitalia@tiscalinet.it
www.schulzitalia.com

qui alphacan

- Il Punto 2, seconda convention Alphacan
- Viaggio incentive 2005: Crociera nel Baltico
- Export: Nuovo magazzino PROZOR PVC SISTEMI
- Export: Presenza "certificata" in Spagna
- Export: Meeting con Senator Windows
- La posa in opera, un passaggio strategico

Il Punto 2

Dopo l'esperienza dello scorso anno nella elegante cornice del *Grand Hotel* di Rimini, col notevole successo conseguito, **Alphacan** organizza anche quest'anno, in marzo, un incontro con tutti i suoi clienti serramentisti italiani per "fare **Il Punto**" della situazione. Naturalmente sarà "**Il Punto 2**", che si svolgerà allo *Starhotel Du Parc* di Parma.

Il programma, peraltro, quest'anno è più articolato: arrivo con accoglienza la sera del 18 marzo; giornata di lavoro dedicata ad un convegno impegnativo il 19; turismo e svago il 20.

Il convegno di sabato 19 marzo è strutturato in due parti: la prima prevede un'assemblea generale, con la partecipazione di tutti gli invitati, nella quale si parlerà dell'azienda, del mercato di settore, dell'ambiente e delle nuove normative. I relatori saranno il direttore generale di Alphacan S.p.A. **Gérard Costes**, il direttore commerciale **Marco Santoni** e il responsabile vendite Italia **Lucio Dallaserra**. Nella seconda parte, invece, per favorire la partecipazione attiva dei convenuti e le occasioni di confronto diretto, gli invitati saranno suddivisi in tre gruppi e, a rotazione, parteciperanno a tre incontri tematici: uno sulle normative, coordinato da **Maurizio Mazzurana**; uno sugli appalti pubblici, tenuto da **Piero Mariotto**, esperto di legislazione e normative nel settore edile; il terzo sulla gestione aziendale, diretto da **Marco Santoni**.

La domenica sarà dedicata alla cultura, con la visita dello splendido centro storico di Parma, e al turismo eno-gastronomico (non avrebbe potuto essere diversamente nella terra del Parmigiano e del culatello).

Ancora una volta vorremmo sottolineare l'importanza che questo evento riveste, per Alphacan e per i suoi partners, non solo dal punto di vista informativo/formativo, ma soprattutto quale momento d'incontro per un confronto interattivo fra le diverse realtà d'Italia.

CROCIERA NEL BALTICO

Anche quest'anno è arrivato il momento di annunciare il prossimo viaggio che **Alphacan** propone ai suoi partners ogni primavera come ormai da consolidata e felice tradizione. Il periodo prescelto cade, come sempre, in maggio; quest'anno, in particolare, sarà dal 22 al 29. Ma nella sostanza, dopo Parigi, Barcellona, Lisbona e Budapest sarà una cosa diversa, speciale, più volte sollecitata dai nostri ospiti: una crociera. La splendida nave "Costa Atlantica", della Costa Crociere, ci condurrà per sette giorni sulla rotta delle "grandi città del Baltico".

Grandi spazi, luci talmente belle da sembrare irreali, paesaggi sconfinati, atmosfere magiche, ma anche la vivacità delle grandi capitali del Nord, ricche di cultura, di storia e di arte. Queste sono solo alcune delle emozioni da vivere in una crociera nel Nord Europa, un viaggio che si preannuncia indimenticabile a bordo di una nave bellissima che ci farà navigare nei fiordi del Baltico e sulle rotte dei Vichinghi, nei paesaggi incantati della Svezia e della Finlandia. Popoli, culture e paesi diversi in una sola vacanza piena di divertimento e di relax, di bellezza e di scoperte.

La 2^a convention ALPHACAN
in programma a Parma
dal 18 al 20 marzo 2005



Viaggio incentive 2005



Export Croazia NUOVO MAGAZZINO PROZOR PVC SISTEMI



Nel dicembre scorso è terminata la costruzione del nuovo magazzino **Alphacan** in Croazia, a Prigorje Brdovecko (Zagabria).

Così, la società **Prozor PVC Sistemi d.o.o.**, che da anni cura la distribuzione dei prodotti Alphacan in Slovenia, Croazia, Serbia e Montenegro nonché Bosnia Erzegovina, ha potuto ultimare il trasloco nella nuova sede prima della chiusura natalizia e presentarsi al meglio già da inizio anno per l'attuazione dei piani di sviluppo commerciale elaborati con l'ufficio commerciale export Alphacan per il 2005.

Il team di Prozor PVC Sistemi è attualmente composto da nove persone, che saranno presto dieci con l'inserimento di un nuovo dipendente presso l'ufficio tecnico. Si tratta di personale giovane ed estremamente motivato, che trova ulteriore stimolo anche nella realizzazione della nuova sede.

La nuova struttura comprende più di 1000 m²

di magazzino coperto e 200 m² di uffici e show room, oltre ad un'area di riserva per eventuali future espansioni. È stata realizzata in una zona facilmente raggiungibile dalla circonvallazione di Zagabria. I nuovi spazi, che assicurano ad Alphacan anche un notevole progresso d'immagine, sono adeguati all'attuale volume d'affari (continuamente in crescita negli ultimi anni) e garantiscono evidenti vantaggi a livello organizzativo e logistico. Si tratta di benefici subito evidenti sia per Alphacan che per il distributore Prozor PVC Sistemi, ma soprattutto per i clienti, attuali e futuri, sparsi nell'intera area balcanica.

Col nuovo magazzino sono state poste le basi, dunque, per un'ulteriore, forte crescita delle vendite nelle regioni dell'Europa sud-orientale. Su questo mercato infatti, secondo le previsioni, nel 2005 sarà abbondantemente superato il traguardo delle 1000 tonnellate di profili in PVC ed è ferma intenzione di Alphacan continuare ad investire per mantenere o addirittura migliorare gli attuali ritmi di crescita, che negli ultimi quattro anni sono stati del 20% all'anno.

Con l'attivazione della nuova struttura, anche la partecipazione alle fiere di Zagabria e di Belgrado, alla fine del prossimo aprile, risulterà molto più incisiva come momento chiave per ribadire la forte presenza di Alphacan sul mercato locale.

Export Spagna PRESENZA "CERTIFICATA"



Due importanti novità dimostrano il crescente impegno e rafforzano la presenza di **Alphacan** sul mercato spagnolo. Ad oggi - ricordiamo - in Spagna il PVC si trova al terzo posto tra i materiali utilizzati per la realizzazione di serramenti.

Nello scorso ottobre, dunque, Alphacan è entrata ufficialmente a far parte di ASOVEN PVC, associazione che, in Spagna, riunisce i produttori di serramenti e sistemi in PVC. L'obiettivo è quello di promuovere la finestra in PVC, sia nel settore delle nuove costruzioni che nelle ristrutturazioni, e, in tale contesto, quello di promuovere i prodotti Alphacan e dei suoi clienti sul mercato spagnolo.

Inoltre, per testimoniare il suo impegno nella qualità dei suoi prodotti, Alphacan ha recentemente ottenuto la certificazione AENOR (istituto di certificazione spagnolo) sui suoi due sistemi principali, il *System Class* ed il *System MD*.

La nuova certificazione si aggiunge a quelle già ottenute in precedenza presso altri istituti di qualità europei (BSI, RAL, IIP, ecc.).

Export Irlanda MEETING CON SENATOR WINDOWS



In occasione dell'incontro di rugby tra Italia ed Irlanda svoltosi a Roma domenica 6 febbraio scorso nell'ambito del Torneo delle Sei Nazioni, **Alphacan** ha organizzato un week-end di incontri, nella capitale, cui hanno partecipato il management del nostro cliente irlandese **Senator Windows** ed alcuni tra i suoi principali rivenditori.

Senator Windows è uno dei maggiori produttori di serramenti in Irlanda ed è, per Alphacan, il cliente di riferimento su quel mercato. Si tratta di una società che produce oltre 1000 elementi finestra alla settimana, con sede principale a Wexford, cittadina sulla costa meridionale. Senator Windows commercializza i propri prodotti su tutto il territorio irlandese ed anche in Gran Bretagna. La struttura vendite è organizzata in maniera diversa secondo le zone ed i mercati. In Gran Bretagna i serramenti vengono mandati presso una società appartenente allo stesso Gruppo Senator, che tiene i contatti con grandi società di costruzioni, mentre in Irlanda le vendite avvengono in alcune zone direttamente tramite il proprio personale commerciale ed in altre grazie ad una capillare rete di rivenditori in franchising.

Le giornate trascorse assieme a Roma, ai primi di febbraio, sono state un'importante occasione di incontro e di approfondimento della conoscenza reciproca, in un contesto diverso da quello abitualmente legato alle discussioni di lavoro. Le visite guidate alle meraviglie dell'antica Roma ed alla Cappella Sistina sono state accompagnate da piacevoli momenti nei pubs della città, che in occasione del torneo di rugby hanno subito l'invasione di una pacifica e festosa folla di Irlandesi in casacca verde.

L'Italia è stata ancora una volta sconfitta sul campo dall'Irlanda, una nazione che vanta una tradizione rugbystica molto più lunga della nostra, anche se in verità gli azzurri hanno giocato molto bene ed il risultato è rimasto a lungo incerto. L'ottima prestazione dell'Italia ha permesso all'export manager di Alphacan Mirko Anesi, di vincere la scommessa con Noel McSweeney, socio di maggioranza del Gruppo Senator, che aveva pronosticato un punteggio molto più largo a favore degli Irlandesi.

Anche questi divertenti episodi hanno contribuito in maniera non secondaria a consolidare il rapporto di amicizia esistente tra il management Alphacan a quello del Gruppo Senator e dei suoi rivenditori. Ovviamente non sono mancati i momenti per fare il punto della situazione sul rapporto che lega le due società ormai dalla metà degli Anni Ottanta e per accennare agli sviluppi commerciali futuri.

Vi sono tutte le premesse per fare bene e crescere assieme anche nei prossimi anni, grazie ad importanti novità tecniche proposte da Alphacan per questo cliente ed al rinnovamento del parco macchine nel reparto produttivo Senator, che con un consistente investimento effettuato lo scorso anno ha completamente automatizzato la propria produzione.

Cultura, lavoro, pub, rugby e ... scommesse nel week-end dedicato all'incontro con l'azienda irlandese



Anne e John Doran con Marco Santoni



Clare e Noel McSweeney



...alla partita di rugby

Incontri tecnici di Alphacan LA POSA IN OPERA, UN PASSAGGIO STRATEGICO



Momenti degli incontri FinestrARTE



Grande apprezzamento è stato espresso dalle aziende che hanno partecipato ai meetings sulla posa in opera organizzati da **Alphacan** nei mesi scorsi in quattro diverse località italiane.

L'organizzazione degli incontri con i serramentisti aveva come obiettivo principale la sensibilizzazione e la qualificazione degli operatori del settore nei confronti del processo d'installazione dei serramenti. Sull'importanza della posa in opera dei serramenti si è già ampiamente discusso in passato, perché nel nostro settore si è sempre considerato questo aspetto come uno dei momenti più importanti del servizio che il serramentista eroga al cliente finale e come uno dei fattori più rilevanti di soddisfazione del cliente stesso.

Per la prima volta, però, gli incontri sono stati proposti ai titolari ed ai collaboratori tecnici di varie aziende, con la prospettiva che le conoscenze acquisite e le procedure normative vengano poi trasferite a coloro che operano attivamente sul mercato.

I meetings si sono tenuti a Verona per l'area del Nord-Est, ad Alessandria per il Nord-Ovest, a Perugia per il Centro ed a Bari per il

Sud e le Isole. Questa suddivisione ha favorito una grande partecipazione ed ha permesso un'interazione assai costruttiva su problematiche comuni o peculiari della regione di riferimento.

Gli argomenti trattati hanno riguardato anche i rapporti contrattuali tra il serramentista, il posatore ed il cliente anche in termini di adempimenti legislativi (Decreto Legge n. 24/2002, "Legge sulla garanzia"), la gestione della sicurezza in cantiere, le competenze e le aree di responsabilità degli operatori (UNI 10818), le prestazioni dei sistemi di posa dei serramenti esterni e gli aspetti progettuali dell'installazione, l'analisi dei materiali per il fissaggio e le sigillature perimetrali e le dimostrazioni delle tecniche di posa per finestre e persiane. Ogni argomento discusso è stato fonte di dibattiti e confronti, che hanno favorito l'ulteriore approfondimento di alcune tematiche.

Va peraltro sottolineato che nonostante l'argomento della posa in opera in questo ciclo di incontri sia stato trattato in modo esaustivo, la reale efficacia dell'iniziativa si manifesterà solo nel momento in cui tutti gli attori prenderanno atto dell'importanza della posa in opera "a regola d'arte" dei serramenti in PVC e applicheranno concretamente le conoscenze acquisite. Va ribadito, cioè, che la posa in opera deve essere considerata quale elemento fondamentale per concludere correttamente il ciclo della proposta serramentistica, un compito delicato ma strategico, necessario per confermare tutte le caratteristiche positive dei serramenti in PVC e fondamentale per continuare a crescere nel mercato serramentistico italiano. Dopo questa serie di incontri, l'attività di formazione e informazione di Alphacan proseguirà ora con altre iniziative in attuazione degli obiettivi di formazione e informazione permanenti di ampio respiro che l'azienda si è data.



economia e mercato

- Avanti adagio, prospettive deboli
- Corre l'occupazione nell'edilizia del Mezzogiorno

Nel 2004 l'edilizia europea è migliorata, seppur lentamente. È quanto risulta dall'analisi di *Euroconstruct*, associazione che raggruppa diciannove istituti di ricerca europei specializzati in economia delle costruzioni. Secondo questo studio nel 2004, in attesa dei risultati consuntivi, era prevista una crescita dell'1,9% che dovrebbe ridursi all'1,4% nel 2005. Soltanto nel 2006 l'attività riprenderebbe l'ascesa con un incremento del 2%.

Nell'edilizia residenziale le nuove costruzioni rappresentano il 24% del mercato complessivo e le ristrutturazioni il 23%; la non residenziale copre il 18% per quanto riguarda i nuovi edifici ed il 13% per le ristrutturazioni, mentre le opere del Genio Civile rappresentano il 22% del mercato. Buone notizie dalla Germania che, dopo otto lunghi anni di crisi, riconquista la pole position nel mercato europeo rappresentando da sola il 18,6% del totale. Si tratta però ancora di una timida crescita dell'1%, che nel 2005 dovrebbe nuovamente scendere allo 0,2%. La Francia, rappresentando il 14,5% del totale europeo, si assicura il secondo posto con un +1,1% nel 2004 e + 0,8% nel 2005.

Scoraggianti, invece, le previsioni per l'Italia, terza in dimensione assoluta, per la quale l'analisi congiunturale segna un più debole incremento dello 0,8% nel 2004, destinato a calare allo 0,5% nell'anno successivo. Preoccupante il confronto dell'edilizia italiana anche con Gran Bretagna e Spagna, che cresceranno rispettivamente del 3,2% e del 4,3% nel 2004, e del 2,6% e 2,5% nel 2005, mettendo a rischio il mantenimento di quella terza posizione.

Tra i quattro paesi dell'Est di nuova adesione all'Unione Europea (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia) la Polonia si rivela il mercato più forte con previsioni di crescita pari al 5,5% nel 2004 e addirittura al 10% e al 12,1% rispettivamente nei due anni successivi. Posizione a rischio, invece, quella del Portogallo, che dovrebbe aver chiuso il 2004 con un calo del 6,7%, anche se per il 2005 è atteso un miglioramento dell'attività con un incremento del 2,4%.

Per maggiori informazioni www.edilportale.com

Secondo l'indagine sulle forze di lavoro condotta dall'Istat, l'Istituto Nazionale di Statistica, nel terzo trimestre del 2004 i lavoratori occupati nell'industria delle costruzioni in Italia sono risultati 1.883.000, in aumento di 170 mila unità - pari al 9,9% - sul terzo trimestre del 2003. Tale incremento appare particolarmente significativo non solo perché ha interessato sia i lavoratori dipendenti che gli indipendenti, ma soprattutto perché ha manifestato una dinamica positiva del settore edilizio molto più accentuata di quella - pari allo 0,4% - denunciata dall'occupazione nel suo complesso.

Il settore ribadisce in tal modo il proprio ruolo di sostegno all'intera economia conquistato negli ultimi sei anni durante i quali ha potuto vantare un incremento del 5,2% della manodopera attiva. Il confronto con gli altri settori lo conferma anche nella differente evoluzione fra il terzo trimestre 2003 e quello 2004: l'agricoltura registra un incremento del 2,1% (raggiungendo il milione e 81mila addetti), i servizi segnalano una crescita lenta (+0,2%) e l'industria in senso stretto addirittura un calo del 2,6% (per un totale di 5 milioni e 11mila addetti).

Allo stesso modo, l'Istat rileva un nuovo boom degli investimenti nel settore, forse inatteso: ad oggi si è infatti registrato un incremento del 4,2% rispetto allo stesso periodo del 2003, contro una crescita dell'1,3% degli investimenti fissi lordi totali.

In questo quadro generale, la novità più importante è sicuramente la ripresa delle attività nei cantieri del Mezzogiorno. Qui l'occupazione settoriale è cresciuta del 14,3% rispetto al terzo trimestre del 2003, come risultato sia dell'aumento molto marcato dei lavoratori autonomi (+24,4%), sia di quello - meno sostenuto ma comunque elevato - dei dipendenti (+10,4%). Tale risultato è doppiamente sorprendente se confrontato con l'accennato incremento totale nazionale (9,9%) ed ancor più in relazione alla dinamica rilevata nelle regioni settentrionali (9,3%).

Edilizia in Europa Avanti adagio, prospettive deboli

Edilizia in Italia Corre l'occupazione nell'edilizia del Mezzogiorno