

LA VETRINA DEI PARTNERS

COSERPLAST e NIKITA alla 67ª Fiera del Levante

Dal 13 al 21 settembre scorso, a Bari, la Fiera del Levante ha aperto i cancelli della 67ª edizione. Il numero di visitatori ha messo a segno un progresso di oltre 9.000 presenze, passate dalle 956.000 registrate dall'edizione del 2002 alle 965.000 di quest'anno. In netto aumento, da una prima lettura delle indagini a campione effettuate su espositori e visitatori, anche il gradimento complessivo per la manifestazione. Estremamente positiva la valutazione dell'offerta espositiva.

Tra i partners Alphacan, hanno partecipato a questa edizione come espositori COSERPLAST S.r.l di Matera e NIKITA S.r.l. di Pennapiedimonte (Chieti).

Giuseppe Damone, responsabile commerciale di **COSERPLAST**, valuta quest'edizione della fiera in generale molto interessante e movimentata e si dichiara soddisfatto di aver partecipato come espositore.

Coserplast, produttore di serramenti con sede in provincia di Matera, ha riscontrato nei visitatori un notevole interesse al prodotto, grazie anche alla maggior conoscenza e diffusione del PVC rispetto all'ultima partecipazione alla fiera cinque anni fa. L'affluenza del pubblico di privati è stata altissima; diversamente, non sono stati molti i rivenditori e decisamente pochi, sempre secondo Giuseppe Damone, gli operatori del settore quali ingegneri, architetti ed imprese.

Il responsabile commerciale di Coserplast si

compiace infine del fatto che sono sempre più numerosi i produttori di serramenti a livello nazionale che espongono a questa manifestazione, con l'evidente obiettivo di espansione del loro mercato.



sue peculiarità e quindi non più misterioso né, tanto meno, negativo. Infatti, la maggior parte dei visitatori interessati si soffermava sulle finiture disponibili, sul prezzo proposto e sulle caratteristiche estetiche disponibili del prodotto, essendo già al corrente dei suoi plus.



**NIKITA**, produttore di serramenti con sede in provincia di Chieti, ha ritenuto opportuno quest'anno partecipare alla Fiera del Levante con uno stand ispirato alla sua nuova immagine.

Il titolare, Nicola Di Medio, conferma di aver beneficiato di un notevole afflusso di pubblico, in particolare nei giorni finali della Fiera, anche se la maggior parte dei visitatori, a suo parere, era rappresentata, da privati o addetti ai lavori o serramentisti. Lo stand di Nikita ha ricevuto anche la visita di gran parte dei suoi rivenditori del Centro-Sud nonché di diverse imprese di costruzioni in cerca, perlopiù, di un prodotto cosiddetto "da cantiere", a prezzi contenuti.

Un fatto molto positivo, secondo Nicola Di Medio, è che tra i visitatori della Fiera il serramento in PVC, contrariamente a quanto si poteva riscontrare qualche anno fa, è risultato ormai un prodotto conosciuto per le



Coserplast

**Coserplast S.r.l.**  
Zona P.I.P. s.n.  
75010 Miglionico (MT)  
Tel. 0835 559955  
Fax. 0835 559952  
www.coserplast.it  
info@coserplast.it

Nikita

**Nikita S.r.l.**  
Via Spinaro 18  
66010 Pennapiedimonte (CH)  
Tel. 0871 897157  
Fax 0871 897260  
www.nikitapvc.it  
nikitapvc@tiscalinet.it

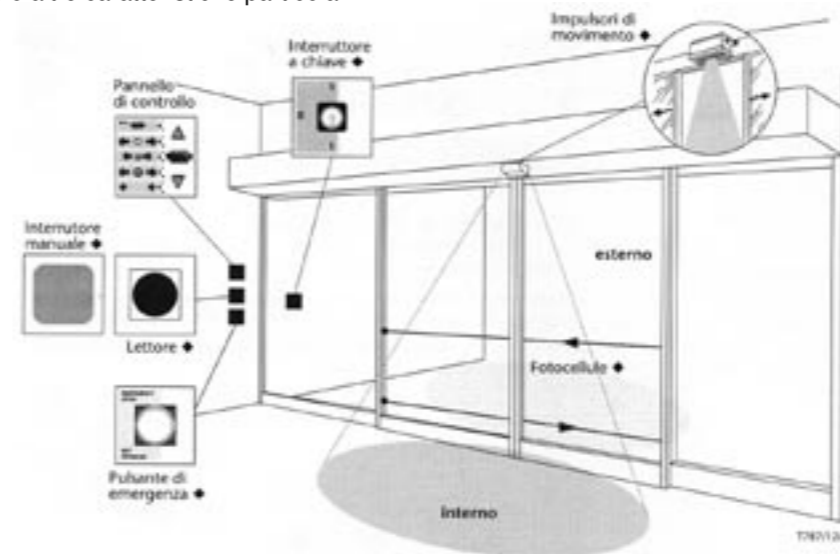
Nuove realizzazioni "su misura"  
**Porta scorrevole automatica ORLANDI**

Come già accennato in precedenti numeri de // *Nodo*, Alphacan riceve con piacere ogni segnalazione di realizzazioni o appalti di suoi clienti, ed è ben lieta di pubblicarla su queste pagine. Riprendiamo volentieri, pertanto, quanto ci ha segnalato la ditta **ORLANDI PASQUALE** di Montiano (Forlì Cesena), che ha realizzato una particolare porta scorrevole automatizzata di sua ideazione.

Circa un anno fa, il titolare dell'azienda Pasquale Orlandi era stato contattato dalla direzione della Casa di Riposo "La Marina" di Igea Marina, per la quale aveva realizzato, circa quindici anni fa, tutti i serramenti esterni in PVC. Gli infissi installati sono tuttora perfettamente funzionanti, ed hanno finora necessitato solamente della semplice registrazione e lubrificazione della feramenta (procedura che, ricordiamo, va fatta regolarmente, proprio per preservare il serramento e prolungarne la durata). La direzione della struttura, dunque, si era rivolta nuovamente a Pasquale Orlandi per richiedere l'ideazione e la posa di una porta di tipologia particolare.

Il progetto prevedeva la realizzazione di un atrio, sufficientemente ampio per permettere l'accesso a sedie a rotelle o barelle, in corrispondenza dell'entrata della Casa di Riposo, racchiuso tra due porte scorrevoli, entrambe dotate di fotocellule che ne regolassero l'apertura, l'una indipendentemente dall'altra. Questa soluzione avrebbe infatti permesso di entrare ed uscire dall'edificio evitando dispersioni di calore nella stagione fredda, o, al contrario, l'entrata di aria calda durante il periodo estivo.

La ditta Orlandi Pasquale si è così attivata per studiare quale tipologia di profili in PVC fosse più adatta e che tipo di meccanismi ed elementi elettronici garantissero lo scorrimento automatico, e per progettare infine il serramento. La scelta è ricaduta sui profili a due guarnizioni Alphacan, mentre per quanto riguarda la parte elettronica sono stati utilizzati prodotti della ditta Tormax. La nuova entrata della Casa di Riposo è ormai installata e funzionante da quasi un anno, con ottimi risultati e grande soddisfazione sia da parte del committente che della ditta realizzatrice. L'azienda di Pasquale Orlandi è, naturalmente, a disposizione di chi richiedesse serramenti con queste o altre caratteristiche particolari.



**Orlandi Pasquale**  
Via Cesena, 1280  
47020 Montiano (FC)  
Tel. 0547 314243  
Fax 0547 378463  
orlandi.pasquale@libero.it



**Show room:**

Viale Monza / Via Giacosa, 71  
21027 Milano

*Per informazioni:*

Sig. Fabio Ferri  
Tel. 335 7092046

**Viesse soc.coop.r.l.**

Via Consorzio Valgella  
23030 Tresenda di Teglio (SO)

Tel. 0342 735392

Fax 0342 735409

vsserramenti@alphacan.org

www.viesse.alphacan.org

**Nuova show room di VIESSE a Milano**

La ditta **VIESSE s.c.a.r.l.**, con sede a Tresenda di Teglio in provincia di Sondrio, continua a distinguersi in fatto di promozione della propria attività. Dopo aver ampliato lo stabilimento e potenziato la produzione, ha infatti deciso di incrementare ulteriormente il proprio raggio d'azione ed aprire uno spazio espositivo a Milano, ad un passo da Piazzale Loreto.

La nuova show room, dislocata in Viale Monza, è stata inaugurata il 12 luglio scorso. L'arredamento è elegante, con caratteristiche moderne ed essenziali: i serramenti esposti sono racchiusi in espositori ad arco, mentre le pareti sono rivestite da pannelli traforati in acciaio inox ed impreziosite da un'illuminazione del tutto originale.

Il mercato del serramento in PVC su Milano è particolarmente ricco di potenzialità; l'apertura di una show room in quest'area è sicuramente una scelta vincente. Alphacan porge a Viesse, ed in particolare a Sergio Foppoli, responsabile vendite, i migliori auguri di grandi soddisfazioni e successo.



**ISI SERRAMENTI sponsor di Formula 3000**



**I.S.I. S.r.l.**

Via G. Galilei, 28/bis  
Zona Industriale  
35015 Galliera Veneta (PD)  
Tel. 049 9440190  
Fax 049 9440193  
Nr. Verde: 800 046359  
www.windows.it  
isi@windows.it

**ISI SERRAMENTI S.r.l.**, azienda che opera prevalentemente nel Triveneto e che da tempo è cliente Alphacan, si è sempre contraddistinta per una politica di comunicazione attiva attraverso i mass media e le sponsorizzazioni sportive. Già promotrice di un team di ciclisti a livello amatoriale, successivamente ISI ha voluto "entrare" anche nella Formula 3000 di automobilismo. Così, dal 2001 ha attivato un accordo di sponsorizzazione - confermato nel 2002 e nel 2003 - con Matteo Grassotto, pilota emergente in questa Formula, nato ad Asolo, in provincia di Treviso, nel 1980. Proveniente dal Karting, con il quale ha iniziato a dieci anni distinguendosi per le sue vittorie, Grassotto da qualche anno gareggia in Formula 3000 a livello europeo.

Al momento di andare in stampa possiamo rilevare che Grassotto, con la sua monoposto dotata come le altre della sua Formula del motore Ford Cosworth Zetec (per velocità massime sui 320 Km/h), quest'anno, dopo sette gare disputate, risulta in 3° posizione nel campionato EURO SERIES.

La sua macchina, con il musetto sponsorizzato

ISI, è stata ripresa in vari passaggi da varie trasmissioni sportive di Rai, Mediaset e tv locali, e anche il pilota è stato più volte intervistato, dando luogo quindi ad un interessante ritorno di immagine e notorietà allo sponsor, cliente Alphacan.



**La certificazione VISION 2000**

È ormai ben compresa in tutti i settori l'importanza di possedere una certificazione che garantisca uno standard di qualità elevato e soprattutto controllato periodicamente.

Molti clienti Alphacan si sono quindi preoccupati di ottenere la certificazione VISION 2000 come ulteriore riconoscimento della loro professionalità.

La ditta **BAILONI S.n.c.** di Molina di Ledro (Trento), dopo alcune valutazioni, già alla fine del 2000 aveva cominciato un percorso verso la certificazione con l'obiettivo di riorganizzare la gestione, produzione, consegna e posa in opera dei serramenti in PVC di propria produzione. Un consulente dell'Associazione Artigiani ha affiancato l'azienda nei vari passaggi necessari al conseguimento della certificazione.

Trattandosi di un'azienda a conduzione familiare, il primo passo è consistito nel ripartire compiti e ruoli all'interno dell'azienda stessa tra i diversi incaricati. Nelle piccole aziende, infatti, normalmente i ruoli sono abbastanza flessibili, e ognuno si occupa di svariati settori, senza una suddivisione dei compiti precisa. Con la nuova impostazione, invece, un incarico è seguito dall'inizio alla fine dalla stessa persona, e con modalità ben stabilite.

Le procedure del Sistema Qualità sono state estese anche a tutti i passaggi produttivi, dall'accettazione del materiale in arrivo con un controllo a campione alla verifica del serramento finito. Bailoni ha infatti deciso di avere il controllo totale sul prodotto, compresa la posa degli infissi, che è effettuata da personale interno secondo precise disposizioni aziendali.

L'ambizioso obiettivo che si era posta la ditta, oltre all'ottenimento della VISION 2000 - conseguita nel novembre 2002 - è quello di giungere all'attestazione SOA. Questo riconoscimento è ormai qualificante per le aziende operanti nel settore edilizio che desiderino partecipare ad appalti pubblici, ma rappresenta comunque soprattutto un biglietto da visita notevole per un'azienda ben organizzata ed affidabile.

La ditta **OFFICINE F.LLI FERRI S.r.l.**, con sede a Budoia (Pordenone), inizialmente nata come produttrice di carpenteria metallica, si è in breve sviluppata in armonia con l'evoluzione del mercato, allargando l'ambito operativo dell'impresa ai serramenti in PVC ed alluminio, ai portoncini blindati e di sicurezza in acciaio inox ed ottone, ed alle realizzazioni speciali. Attualmente l'azienda si articola su un'area di 8000 mq, di cui 2500 coperti.

Avvalendosi di un'esperienza più che trentennale nel settore, l'azienda si è via via dotata di tecnologie sempre più avanzate, al fine di migliorare la qualità dei prodotti.

Per questo, la direzione ha preso come decisione strategica l'adozione di un Sistema di Gestione per la Qualità, al fine di aumentare la comprensione dei bisogni del cliente, sia esso esterno o interno, aumentare la collaborazione con i propri fornitori e migliorare la propria organizzazione interna per acquisire

nuove quote di mercato.

La Officine F.lli Ferri S.r.l. ha ottenuto nel mese di luglio 2003 la certificazione del Sistema di Gestione per la Qualità secondo le linee del progetto VISION 2000 (ISO 9001:2000).

La politica della qualità determinata dalla direzione si è posta alcuni obiettivi primari, per attribuire maggior prestigio al proprio prodotto/servizio e alle capacità aziendali, quali:

- miglioramento della qualità dei fornitori;
- costante formazione del personale;
- controllo del processo produttivo/servizi;
- risposta alle aspettative del cliente per quel che concerne la competenza del personale e l'affidabilità della documentazione.

In conclusione, Officine F.lli Ferri, attraverso l'ottenuta certificazione VISION 2000, ha colto la possibilità di attuare un miglioramento della gestione aziendale che ha coinvolto tutte le risorse umane dell'azienda.

**Bailoni S.n.c. è certificata dal novembre 2002**



**Bailoni S.n.c. di Bailoni F. & C.**

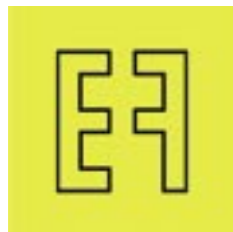
Via Maffei, 1  
38060 Molina di Ledro (TN)  
Tel. 0464 508285  
Fax 0464 508517

**Luglio 2003: anche Officine F.lli Ferri ottiene la certificazione**



**Officine F.lli Ferri S.r.l.**

Via Sampariva, 4  
Zona Industriale  
33070 Budoia (PN)  
Tel. 0434 654933  
Fax 0434 654932  
info@officineferri.com  
www.officineferri.com



Su "La Repubblica"  
**EUROFINESTRA si promuove**

Da oltre 25 anni nel settore dei serramenti in PVC, la ditta piemontese **EUROFINESTRA S.n.c.** celebra il varo della sua nuova linea di prodotti dedicandole una campagna pubblicitaria.

È in quest'ottica di crescita costante che i titolari dell'azienda, Luciano Burdese e Gilberto Torres, hanno infatti pianificato due uscite sul quotidiano La Repubblica durante il mese di settembre.

La campagna prevedeva lo spazio di un'intera pagina a disposizione di Eurofinestra per presentare la propria attività. La parte redazionale puntava alla descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti, sottolineandone l'elevata qualità e funzionalità tecnica, e l'estetica gradevole. La parte figurativa riproduceva invece le immagini della sede e di alcune realizzazioni della ditta torinese, riassumendo schematicamente i punti di forza dei serramenti di Eurofinestra.

La nuova campagna pubblicitaria ha sicuramente contribuito ad ampliare la visibilità e la considerazione per questa azienda, offrendo al più ampio pubblico di potenziali clienti un'immagine di professionalità molto efficace ai fini della sua ulteriore crescita.



**Sede storica e show room:**

Via A. Cruto, 5  
10090 Bruino (Torino)  
Tel. 011 9086145  
Fax 011 9086145  
efinestra@interfree.it  
www.eurofinestra.net

**Sede produttiva:**

Via Reano, 13  
10040 Rivalta di Torino



Riportiamo un articolo apparso su **Il Gazzettino** del 30 luglio 2003, che analizza i serramenti in PVC e riflette sulle peculiarità positive di questo materiale.

**Per il benessere acustico finestre in pvc**

Duttili e durevoli, con pregi di gran lunga superiori ai difetti, sono le moderne finestre in PVC, garanzia di stabilità, risparmio energetico, tenuta e benessere acustico. Molto plastico, il PVC si presta alla realizzazione di profili speciali per i serramenti: dalle linee marcate a quelle morbide, da nervature e modanature a risalti e chiaroscuri.

Con una conducibilità termica mille volte inferiore a quella dell'alluminio, le finestre in PVC offrono un isolamento efficace dal freddo, anche in zone soggette a temperature molto rigide: in base ai dati del Centro di Informazione sul PVC è possibile limitare del venti per cento i consumi energetici dovuti al riscaldamento che, per un condominio, si traduce in un risparmio annuo pari a duecento litri di gasolio. L'abbattimento acustico dei serramenti in PVC, attestato sui trenta-quaranta decibel, è certificato da numerosi produttori. I nuovi cicli di produzione hanno inoltre reso queste finestre più stabili e durature: oggi risentono meno della luce solare e degli sbalzi termici stagionali, al punto che sono consigliate per le abitazioni al mare, poiché non subiscono l'azione erosiva della salsedine. Quanto a resistenza e tenuta perfetta, non sono da meno delle finestre in alluminio. Se si vuole dare una tenuta ermetica alla finestra a battente, a fronte di condizioni atmosferiche difficili, i profili giusti sono quelli a giunto aperto. Meglio i profili a taglio termico, se l'obiettivo è invece quello di frenare la naturale conducibilità termica del metallo.

Appalti pubblici  
**REQUISITI PER OTTENERE L'ATTESTAZIONE SOA**

I requisiti necessari alle imprese per conseguire l'attestazione SOA si dividono in requisiti di ordine generale e requisiti di ordine speciale

**Requisiti di ordine generale**

Riguardano condizioni soggettive per i titolari di imprese individuali, i soci di società di persone con responsabilità illimitata, i rappresentanti legali muniti di rappresentanza per le società di capitali ed i consorzi, oltre, naturalmente, che per i Direttori Tecnici (sostanzialmente non differiscono dai requisiti una volta richiesti dal regolamento per l'iscrizione all'Albo Nazionale Costruttori).

Nel dettaglio i requisiti di ordine generale sono:

- cittadinanza italiana;
- assenza di procedimenti in corso (misure di prevenzione art. 3 L.1423/56);
- casellario giudiziario nullo;
- inesistenza di violazioni gravi inerenti contributi, imposte e tasse;
- inesistenza di procedure concorsuali, liquidazione volontaria e cancellazione;
- inesistenza di errori gravi nell'esecuzione di lavori pubblici;
- inesistenza di violazioni gravi relative ad inosservanza delle norme sulla sicurezza;
- inesistenza di false dichiarazioni circa il possesso dei requisiti;
- iscrizione al Registro delle Imprese.

**Requisiti di ordine speciale**

Riguardano la capacità economico-finanziaria, l'idoneità tecnica, l'attrezzatura tecnica, l'organico medio annuo.

La *capacità economico-finanziaria* deve essere dimostrata con

- idonee referenze bancarie;
- cifra d'affari non inferiore al 100 % degli importi delle qualificazioni richieste; limitatamente ai soggetti tenuti alla redazione del bilancio, un capitale netto di valore positivo (elemento non previsto dal vecchio A.N.C.).

L'*idoneità tecnica* deve essere dimostrata con

- 1) la presenza di un Direttore Tecnico diplomato (fino ad iscrizioni di classifica IV - 5 miliardi di lire) o laureato (per iscrizioni di classifica superiore);

- 2) l'avvenuta esecuzione di lavori, relativi alla categoria richiesta, d'importo non inferiore al 90% di quello della classifica richiesta (l'A.N.C. prevedeva il 100%);
- 3) il superamento dei cosiddetti "picchi" di lavoro: cioè l'avvenuta esecuzione di un singolo lavoro d'importo non inferiore al 40%, oppure due per il 55%, o ancora tre per il 65% (l'A.N.C. era meno restrittivo in materia).

In alternativa al punto 2) è sempre possibile che l'iscrizione (o l'aumento d'iscrizioni possedute) possa avvenire grazie all'apporto di un Direttore Tecnico dotato dei seguenti requisiti:

- deve aver diretto lavori nella categoria richiesta, documentati da apposita certificazione lavori;
- deve aver svolto funzioni di Direttore Tecnico in aziende iscritte all'A.N.C. per non meno di cinque anni, di cui almeno tre nella stessa impresa (anche qui l'A.N.C. era meno restrittivo in materia).

L'*adeguata attrezzatura tecnica* posseduta dall'impresa è dimostrata se il valore del parco attrezzature è non inferiore al 2% della cifra d'affari.

N.B.: non tutti i beni in dotazione all'impresa possono essere presi in considerazione quale requisito tecnico, ma solo quelli che sono tipicamente caratterizzati dall'essere destinati all'attività di realizzazione di lavori pubblici.

L'*adeguato organico medio annuo* è dimostrato quando il costo complessivo del lavoro dipendente risulta non inferiore al 15% della cifra d'affari in lavori, di cui almeno il 40% deve riguardare personale operaio; oppure è non inferiore al 10% della cifra d'affari in lavori. In quest'ultimo caso, però, occorre che almeno l'80% riguardi personale tecnico diplomato o laureato (e anche qui l'A.N.C. era meno restrittivo).

Per la verifica dei requisiti previsti dal regolamento, finalizzata al rilascio dell'attestazione, sono presenti nell'organigramma delle SOA figure professionali specializzate con profilo tecnico consono a quelli indicati dal DPR.



Consuntivi 2002  
I CONSUMI DI PVC IN ITALIA



Si è attestato sulle 970.000 tonnellate nel 2002 il consumo di PVC in Italia, con un incremento dello 0,7% rispetto alle 963.000 tonnellate del 2001. Lo confermano i dati della ricerca di Plastic Consult, commissionata dal Centro di Informazione sul PVC, resi noti nel settembre scorso. Contemporaneamente, si è consolidata anche la struttura industriale che ha riciclato, nel 2002, circa 73.200 tonnellate di scarti.

**Tabella 1**  
Consumo di PVC per tipo e tecnologia

	TOTALE 2001		TOTALE 2002	
	Ton.	%	Ton.	%
<b>PVC rigido</b>				
Estrusione tubi	219.000	22,7	226.000	23,3
Estrusione profilati	107.000	11,1	105.000	10,8
Estrusione film	8.500	0,9	8.000	0,8
Calandratura	170.000	17,7	172.000	17,7
Altre tecnologie	40.500	4,2	42.000	4,3
Export compound	29.000	3,0	37.000	3,8
<b>Totale rigido</b>	<b>574.000</b>	<b>59,6</b>	<b>590.000</b>	<b>60,8</b>
<b>PVC plastificato</b>				
Rivestimento cavi	91.000	9,4	87.000	9,0
Estrusione tubi/profilati	72.000	7,5	74.000	7,6
Estrusione film/foglia	25.000	2,6	24.000	2,5
Calandratura	49.000	5,1	48.000	4,9
Spalmatura	50.000	5,2	47.000	4,8
Altre tecnologie	67.000	7,0	67.000	6,9
Export compound	35.000	3,6	33.000	3,4
<b>Totale plastificato</b>	<b>389.000</b>	<b>40,4</b>	<b>380.000</b>	<b>39,2</b>
<b>Totale PVC</b>	<b>963.000</b>	<b>100,0</b>	<b>970.000</b>	<b>100,0</b>

(Fonte: Plastic Consult)

**Tabella 2**  
Suddivisione del consumo di PVC per settore applicativo industriale

	TOTALE 2001		TOTALE 2002	
	Ton.	%	Ton.	%
Edilizia/costruzioni	330.000	34,3	334.000	34,4
Imballaggio	175.000	18,2	172.000	17,7
Cartotecnica	45.000	4,7	50.000	5,2
Mobile/arredamento	40.000	4,2	40.000	4,1
Calzature/abbigliamento	33.000	3,4	32.000	3,3
Agricoltura	30.000	3,1	31.000	3,2
Trasporto	23.000	2,4	21.000	2,2
Telecomunicazioni	20.000	2,1	19.000	2,0
Diversi*	203.000	21,1	201.000	20,7
Export compound	64.000	6,6	70.000	7,2
<b>Totale</b>	<b>963.000</b>	<b>100,0</b>	<b>970.000</b>	<b>100,0</b>

\* Elettricità (trasporto energia, cavetteria, materiale elettrico), elettrodomestici (profilati, cavi, tubi), articoli medicali, articoli per tempo libero (tubi per giardinaggio, giocattoli, gonfiabili, ecc.), valigeria/pelletteria, altri.

(Fonte: Plastic Consult)

**Tabella 3**  
Il riciclo del PVC in Italia nel 2002 (ton.)

	PVC rigido	PVC plastificato	Totale
<b>Riciclo per provenienza scarti</b>			
Macinato importato	3.000	1.000	4.000
Scarti industriali	37.000	29.500	66.500
Scarti post-consumo	500	2.200	2.700
<b>Totale</b>	<b>40.500</b>	<b>32.700</b>	<b>73.200</b>
<b>Riciclo per aree geografiche</b>			
Nord Ovest	20.700	23.600	44.300
Nord Est	12.300	6.800	19.100
Centro Sud	7.500	2.300	9.800
<b>Totale</b>	<b>40.500</b>	<b>32.700</b>	<b>73.200</b>

(Fonte: Plastic Consult)

Centro di Informazione sul PVC

Ristrutturazioni  
PROROGA DELLE AGEVOLAZIONI IVA E IRPEF

Il decreto legge n. 269 del 30.09.03, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 229 del 02.10.03, ha disposto - in materia di ristrutturazioni edilizie - la proroga fino al 31.12.03 dell'agevolazione dell'Iva ridotta al 10%, che si è sommata così alla proroga, pure al 31.12.03, della detrazione Irpef del 36% già precedentemente disposta dal decreto legge n. 147/2003 del 1° agosto 2003.

Con l'ultimo provvedimento emanato si è quindi ristabilita la doppia agevolazione sia ai fini delle imposte indirette (Iva) che ai fini delle imposte dirette (Irpef), evitando una disparità di situazioni che sembrava dovesse verificarsi a partire dal 1° ottobre 2003.

La proroga della riduzione dell'Iva al 10% al 31.12.03 contiene in sé anche la proroga della

riduzione proporzionale nel caso di cessione di beni significativi, compresi i serramenti.

Va peraltro rilevato che secondo quanto previsto dal disegno di legge della Finanziaria 2004 presentato dal Governo al Parlamento il 30 settembre scorso, a partire dal 2004, e solo per tale anno, resterà in vigore soltanto la detrazione Irpef del 36% mentre scomparirà l'agevolazione dell'Iva ridotta al 10% per le manutenzioni ordinarie e straordinarie.

Solo un provvedimento della UE potrebbe consentire al Governo italiano di prorogare ulteriormente tale agevolazione poiché le aliquote ridotte dell'Iva possono essere applicate solo nell'ambito di precise disposizioni e condizioni definite dalla Unione Europea.



## CONGIUNTURA STAGNANTE IN ITALIA

Previsioni riflessive nel 2003-2004 per le finestre

Nel corso del 2002 l'economia italiana è cresciuta con un ritmo dello 0,4 % ed a conclusione del 2003 ci si aspetta un incremento non molto diverso. In questo clima economico generale, il settore dell'edilizia sta attraversando un periodo particolare, caratterizzato dall'inizio di una parabola discendente. Infatti, per quanto riguarda il settore delle costruzioni in generale è prevista una flessione dello 0,5 %, con un ulteriore calo dello 0,7 % nel 2004.

L'Italia, di fatto, è entrata in una fase di stagnazione: sia le spese dei consumatori che gli investimenti in macchinari, attrezzature e veicoli sono arrivati ad uno stop. Questo fenomeno coinvolge ogni settore dell'economia italiana, non risparmiando nemmeno il campo dell'edilizia.

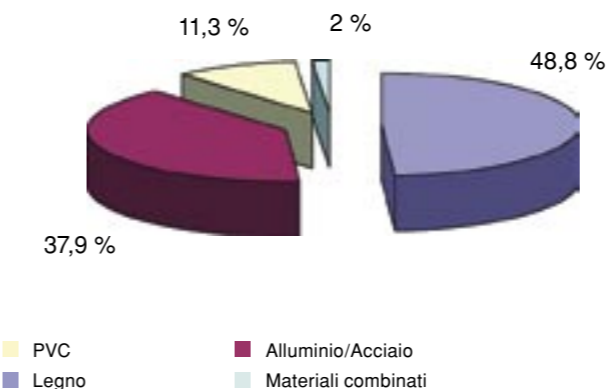
In Italia, durante il 2002 sono stati venduti circa 5,9 milioni di unità finestra. Questo dato è rappresentativo di una congiuntura stagnante (+ 0,03%) rispetto all'anno precedente. Una caratteristica fondamentale del mercato italiano è l'altissima percentuale di ristrutturazioni, che toccano l'80 % degli interventi in un anno. Questo fattore è dovuto principalmente a due ragioni: prima di tutto, le notevoli agevolazioni fiscali concesse sui lavori di ristrutturazione compiuti da privati. In secondo luogo, un diverso tipo di approccio, tutto italiano, nei confronti della ristrutturazione delle finestre. Mentre, infatti, nella maggior parte dei paesi europei il requisito più importante di cui tenere conto al momento di cambiare i serramenti è l'isolamento termico, in Italia sono il design e l'estetica del serramento stesso.

Un fenomeno da tenere presente è anche l'abusivismo edilizio che si riscontra frequentemente in alcune aree della penisola. In questi casi, gli edifici sono costruiti senza alcun permesso o autorizzazione e di conseguenza non risultano esistere ufficialmente, se non dopo che i proprietari o i costruttori abbiano regolarizzato la loro posizione. Includendo anche questi edifici, forse la percentuale di nuove costruzioni sarebbe più alta.

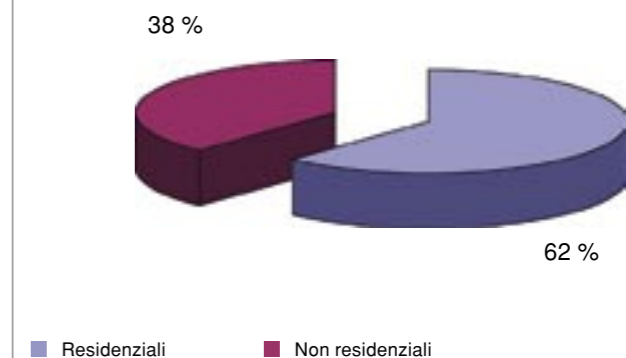
In generale, il 48,8 % di tutte le finestre vendute nel 2002 è risultato in legno, il 37,9 % in alluminio, il 11,3 % in PVC, e il rimanente nella combinazione di più materiali. Attualmente il mercato dei serramenti in PVC sta aumentando, a spese del legno, nonostante in Italia la crescita di questo materiale non sia così rapida come in altri mercati. Il Nord Italia è, da questo punto di vista, più europeo, nel senso che legno e PVC dominano; al contrario, al Sud è ancora l'alluminio a fare da padrone (anche per ragioni economiche).

FINESTRE: ANDAMENTO DEL MERCATO ITALIANO					
Anno	2000	2001	2002	2003	2004
Unità vendute	5.829.000	5.976.000	5.978.000	5.886.000	5.847.000

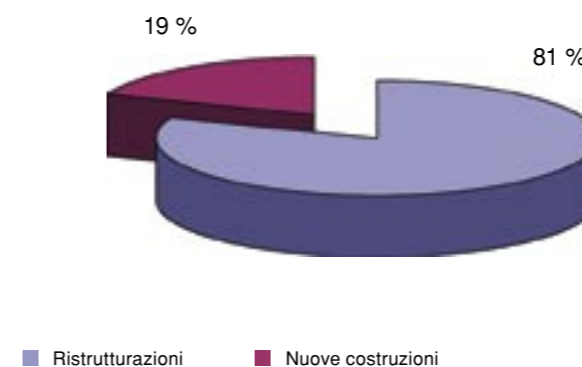
UNITÀ FINESTRA NEL MERCATO ITALIANO NEL 2002  
(in migliaia di unità)



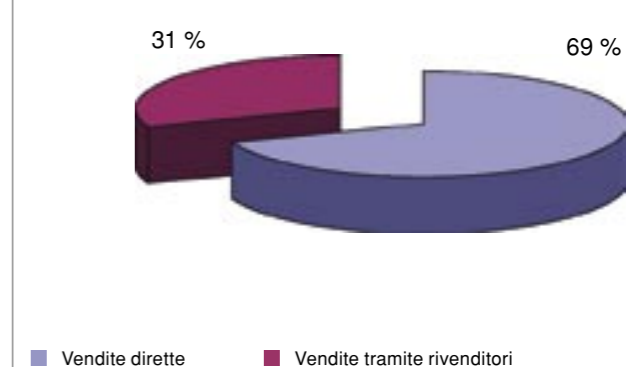
IL MERCATO ITALIANO DELLE FINESTRE NEL 2002  
(tipologia edifici)



IL MERCATO ITALIANO DELLE FINESTRE NEL 2002  
(destinazione d'uso)

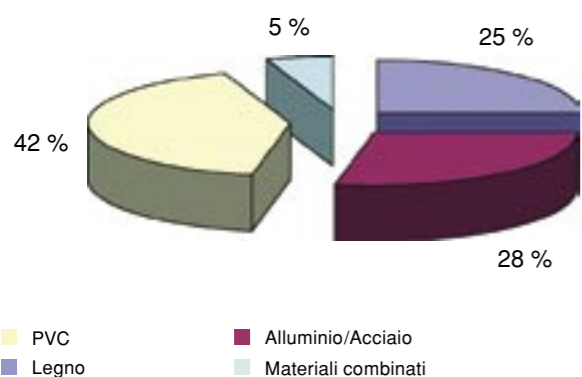


IL MERCATO ITALIANO DELLE FINESTRE NEL 2002  
(canali di vendita)

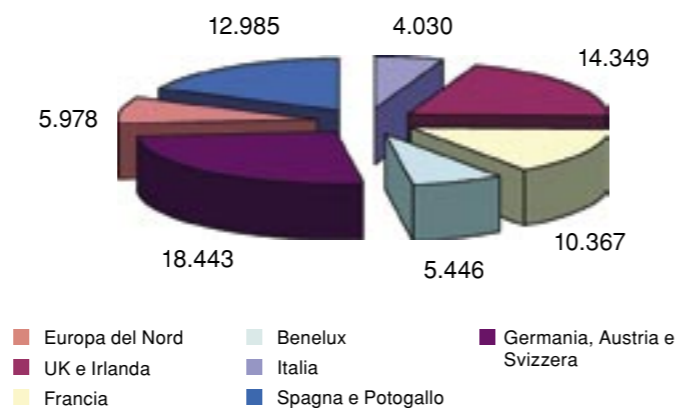


FINESTRE: ANDAMENTO DEL MERCATO EUROPEO					
Anno	2000	2001	2002	2003	2004
Unità vendute	75.790.000	73.930.000	71.600.000	70.220.000	70.380.000

UNITÀ FINESTRA NEL MERCATO EUROPEO NEL 2002  
SUDDIVISE PER MATERIALE



UNITÀ FINESTRA NEL MERCATO EUROPEO NEL 2002  
SUDDIVISE PER NAZIONI  
(in migliaia di unità)





## TOTAL: «CULTURE, VALEURS ET ETHIQUE»

I principi basilari affermati nel codice di comportamento del Gruppo



Il 20 e il 21 ottobre all'Hotel Hilton di Milano si è svolto un seminario dal titolo «**Cultura, Valori ed Etica**», tenuto da alcuni rappresentanti del Gruppo TOTAL (nello specifico, due membri del Comitato Etico e i responsabili della Formazione) per tutte le società italiane facenti capo a questo gruppo multinazionale. Il tema principale è stato, come dice il titolo, la filosofia di TOTAL riguardo a cultura, valori e soprattutto etica all'interno delle aziende del Gruppo. Cerchiamo di riassumere qui i concetti principali.

Il concetto di etica all'interno di un'azienda non è più solo il concetto di qualche idealista isolato, ma si trova al centro dell'attività delle aziende, soprattutto delle grandi aziende.

L'etica può essere definita come "un modo di comportamento fondato su valori morali, che inducono l'applicazione dei principi d'azione".

La responsabilità societaria è il contributo dell'azienda allo sviluppo duraturo e implica che l'azienda stessa prenda in considerazione, in modo volontario, i problemi ambientali, sociali, societari ed economici legati alle sue attività, senza perdere di vista la sua redditività economica. Le grandi imprese, quindi, sono tenute a mettere ben a fuoco i valori etici che guidano il loro operato, dimostrando alle parti esterne al Gruppo la validità e la realtà dei loro investimenti e fornendo ai collaboratori la dimostrazione dell'impegno sostenuto, accompagnata da direttive di comportamento.

Secondo i suoi principi etici, dunque, TOTAL:

- agisce rispettando l'ambiente naturale e la cultura di tutti i paesi nei quali è presente;
- partecipa allo sviluppo economico e sociale di questi paesi, in particolare delle comunità dove si trovano i suoi insediamenti;
- non interviene nella vita politica dei paesi nei quali è insediata.



Il presidente, Thierry Desmarest, ha quindi deciso, "tenuto conto del nostro insediamento mondiale in più di cento paesi e delle diversità delle origini e delle attività dei collaboratori delle società del gruppo Total, di riunire, in un codice di comportamento, un insieme di valori e di principi comuni per guidare l'azione di tutte le donne e gli uomini del Gruppo." "I nostri valori fondamentali – continua il presidente nella presentazione del *Code de conduite* - sono la professionalità, il rispetto dei collaboratori del gruppo, l'attenzione continua alla sicurezza e alla protezione dell'ambiente, così come il contributo al progresso delle comunità che accolgono le nostre attività. Questi valori si inseriscono nel quadro più ampio dei principi fondamentali, quali il rispetto delle leggi, il rifiuto dell'ingerenza nei giochi politici, la soddisfazione dei nostri azionisti e dei nostri clienti, così come la solidarietà tra tutti i collaboratori".

Nelle direttive comportamentali sono affrontate le relazioni con gli azionisti, i clienti, i collaboratori, i fornitori, i soci industriali, i paesi in cui ci sono insediamenti produttivi. Inoltre, a livello individuale, sono affrontati temi quali la salute, la sicurezza, l'ambiente, i rapporti con collaboratori, clienti, fornitori, la riservatezza delle informazioni a disposizione, i conflitti di interesse, la politica. In merito a tutto questo è stato quindi istituito un Comitato Etico, direttamente dipendente dal



presidente, con la missione di perfezionare, facilitare, diffondere e assicurare l'osservanza del Codice di comportamento del Gruppo. Tale codice, quindi, con riferimento al Gruppo stesso:

- afferma i valori fondanti che ne guidano le azioni;
- legittima e universalizza questi valori in riferimento a testi internazionalmente riconosciuti;
- ne descrive i principi d'azione e l'impegno;
- ne definisce i doveri dei collaboratori che, ciascuno nel suo ruolo, lo rappresentano di fronte a tutte le parti coinvolte.

I valori principali su cui si fonda la filosofia del Gruppo sono, pertanto:

- la professionalità;
- il rispetto dei collaboratori e, in particolare, la cura continua della sicurezza;
- la volontà di rispettare e di proteggere l'ambiente nel quadro generale di un obiettivo di sviluppo duraturo;
- l'impegno a favore dello sviluppo delle comunità-ospiti.

Riassumendo al massimo i principi etici secondo cui Total opera, possiamo affermare che:

- è sensibile alle preoccupazioni espresse dalle organizzazioni internazionali, europee, governative e non-governative, nei campi riguardanti la sua attività;
- rispetta le regole della libera concorrenza;
- rifiuta la corruzione;
- aderisce:
  - ai principi della Dichiarazione Universale dei Diritti umani;
  - ai principi dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro, in particolare per quanto riguarda il lavoro infantile;
  - ai principi direttivi dell'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique) in riferimento alle aziende multinazionali;
  - ai principi del patto Mondiale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite.

Il Responsabile Amministrativo di Alphacan Alberto Capurro, presente al seminario, ci conferma l'interesse degli argomenti trattati, al di là di facili ironie e di uno scetticismo, spesso frutto di disinformazione, che probabilmente è, più che in altri paesi, diffuso nella maggior parte di noi Italiani, compresi quelli che operano all'interno del Gruppo Total.

"La convinzione e la serietà con cui la Casa Madre ed i suoi rappresentanti affrontano questi argomenti e ci chiedono di farci latori di questi messaggi - dice Alberto Capurro - mi hanno convinto ulteriormente che un management che lavora per obiettivi che tengano conto non solo degli shareholders ma anche degli stakeholders destinatari degli effetti del proprio lavoro, è un aspetto positivo dell'azionariato diffuso."