



CONFINDUSTRIA
Pesaro Urbino



IL'EDITORIALE

Credito: le nostre banche prono un confronto diretto con i Soci

L'azione mia e di tutti gli organi direttivi nell'attuale complesso momento congiunturale è fortemente indirizzata all'ascolto, all'informazione e alla formazione delle imprese, nella convinzione che queste tre azioni siano utili a indirizzarle oltre la crisi. Come Associazione degli industriali ci muoviamo, ventre a terra, per assistere ogni nostro associato.

Nel mio precedente editoriale ho parlato del nostro Consorzio per l'energia come strumento utile alle imprese per risparmiare risorse, questa volta il tema che intendo affrontare è quello del credito. Per permettere alle aziende di far sentire la loro voce sull'argomento ho voluto incontrare gli esponenti del sistema bancario locale e dell'Abi perché ritengo che sia assolutamente indispensabile far in modo che i rapporti tra i nostri soci e le banche siano facili e trasparenti. E' un obiettivo che può essere raggiunto solo con una migliore conoscenza dei sistemi che governano la concessione del credito nell'am-

bito del sistema bancario, cominciando dai flussi informativi che le aziende devono attivare nei confronti del proprio partner bancario. A questo proposito, abbiamo creato un gruppo di ascolto, composto dai nostri professional e da una task force delle banche interessate: in questo modo l'azienda che ne farà richiesta riceverà un contributo utile a superare eventuali difficoltà e si attiverà un monitoraggio delle problematiche che, come imprenditori, incontriamo di volta in volta in ambito finanziario e creditizio.

Abi si è dichiarata disponibile ad aprire, con il nostro supporto, un confronto diretto con le aziende; il sistema del credito si impegnerà anche a rendere trasparenti e a condividere con le aziende affidate le modifiche delle condizioni contrattuali applicate. Sono i primi risultati che ci spingono a perseguire questa strada con ottimismo.

Andrea Ugolini
Presidente CONFINDUSTRIA Pesaro Urbino

Tre anni per un equilibrio planetario

INTERVISTA ALL'ECONOMISTA CHE, NEL 2006, PROFETIZZÒ L'ATTUALE CONGIUNTURA NEGATIVA. OSPITE A PALAZZO CIACCHI HA DETTO, FRA L'ALTRO: "A TUTTI CONSIGLIO DI INFORMARSI SULLA RETE, PREFERENDO I SITI INDIPENDENTI, E DI ACQUISTARE UN MANUALE CHE SPIEGHI LE VARIABILI MACROECONOMICHE"

di Francesco Guazzolini

Eugenio Benetazzo, come è riuscito a profetizzare la crisi che stiamo vivendo?

"Quando, ad inizio 2006, scrissi il mio primo saggio economico, 'Duri e Puri: aspettando un nuovo 1929', venni letteralmente apostrofato come un catastrofista inattendibile dalla penna facile, uno scrittore esordiente a cui faceva comodo attirare addosso a sè l'attenzione mediatica per i toni apocalittici utilizzati. Adesso mi fa sorridere ascoltare in tivù con che ovvietà disarmante si menziona l'attuale scenario macroeconomico come il peggiore di sempre. Si perde ormai il numero dei cosiddetti pseudo giornalisti economici, che fanno a gara a dire io l'avevo detto e così via: in realtà in Italia sono stati realmente solo pochi operatori a lanciare il segnale di 'May Day', mentre la quasi totalità di analisti, giornalisti, gestori e consulenti continuava ad elogiare le opportunità e potenzialità del mercatismo. La matrice di analisi che mi ha portato a profetizzare con largo anticipo quanto oggi sta accadendo si è basata sull'evoluzione e consistenza di tre variabili macro: la discutibile politica per la prima casa adottata dagli Usa, lo scenario sui tassi di interesse e soprattutto i processi di delocalizzazione selvaggia consentiti dal Wto".

E' possibile affermare che il sistema bancario italiano è più sicuro?

"Dobbiamo doverosamente fare un distinguo: il panorama bancario italiano non è omogeneo in quanto presenta in prima



Da sinistra Corinna Sperandini, Andrea Ugolini e Eugenio Benetazzo

linea tre grandi gruppi bancari (di portata internazionale), attornati da una dozzina di banche satelliti, di medie dimensione, alle quali si contrappone una prateria di piccole realtà bancarie (credito cooperativo, banche popolari e casse rurali), che hanno mantenuto la loro vocazione storica di vicinanza e contiguità con il territorio, evitando i processi di crescita forzata ed il ricorso alla budgetizzazione di tutta l'attività commerciale. Sulla base di questa distinzione possiamo affermare che le prime stanno vivendo un momento di profondo stress finanziario, dovuto a fenomeni di contagio con i mercati internazionali, mentre le seconde, prese nella loro generalità, si possono considerare finanziariamente immuni dal punto di vista della presunzione di maggior affidabilità patrimoniale".

E' stato ospite del Gruppo Tessile e Abbigliamento Di fronte a lui imprenditori ed operatori economici



Eugenio Benetazzo

Per cercare di capire cosa sta succedendo all'economia mondiale, Corinna Sperandini, presidente del Gruppo merceologico Tessile e Abbigliamento di Confindustria Pesaro Urbino, ha invitato a Palazzo Ciacchi, sede degli industriali pesaresi, Eugenio Benetazzo, il saggista economico, laureato in Economia aziendale, che vive e lavora tra l'Italia e Malta. Operatore di borsa indipendente, chiamato

spesso a partecipare in qualità di ospite opinionista a numerosi palinsesti televisivi e trasmissioni radiofoniche su tematiche legate al risparmio gestito, alla globalizzazione e soprattutto al sistema bancario italiano, Benetazzo è intervenuto davanti ad una folta platea di oltre cento tra imprenditori ed operatori economici, accorsi per ascoltarlo sul tema della crisi che sta attraversando i mercati mondiali e che, secondo il giovane economista, deve diventare un'opportunità per ripensare il nostro modello di sviluppo, rendendolo più vicino a concetti come sostenibilità e solidarietà.

Perché gli italiani sono ritenuti finanziariamente i più ignoranti di Europa?

“Il pubblico risparmiatore italiano è stato abituato per decenni ad investire nell’immobile o sui titoli di stato: questo ha prodotto intere generazioni di cassetisti, che non hanno mai dovuto preoccuparsi di come investire il loro denaro in quanto esistevano soluzioni piuttosto remunerative e prive di rischio. Da quando il rendimento dei titoli di stato è sceso velocemente, molti hanno iniziato a provare l’investimento azionario in quel periodo con potenzialità attraenti. Ricordiamo inoltre che i fondi comuni di investimento e la figura del promotore finanziario sono stati introdotti piuttosto di recente, rispettivamente nel 1986 e nel 1991”.

Cosa pensa dei Tremonti bond?

“Rappresentano una strada obbligata per il nostro Paese: con questi strumenti ibridi è possibile, infatti, rafforzare patrimonialmente le realtà bancarie maggiormente in tensione di liquidità e garantire allo Stato una forma di blando controllo nelle politiche di affidamento del credito. L’attuale ridimensionamento del credito industriale è una diretta conseguenza di questa fase epocale, in quanto il sistema bancario, per riallineare velocemente i quozienti di solidità patrimoniale (il cosiddetto core tier) a parità di riserve e mezzi propri (che non possono essere aumentati in poco tempo), è obbligato a sottodimensionare gli impieghi e le posizioni a rischio. Il processo di vigilanza e controllo sul territorio a cura di Comitati istituiti presso le Prefetture consentiranno di verificare come le banche beneficiarie di questi interventi di sostegno provvedono a supportare il sistema delle piccole e medie imprese.

Lei mi sembra favorevole alla nazionalizzazione delle banche...

“E’ il mio personale parere, in quanto le istituzioni bancarie rappresentano un’infrastruttura per l’economia di ogni Stato: non è possibile pensare che soggetti privati (i banchieri) possano mettere l’economia a servizio dell’attività bancaria come sta avvenendo e non il contrario ovvero le banche a servizio dell’economia”.

Dove conviene informarsi?

“Le più grandi testate di informazione mediatica in Italia vedono come principali appaltatori pubblicitari proprio i grandi gruppi bancari: ognuno di voi faccia le opportune considerazioni. Abbiamo avuto modo di vedere come dai grandi uffici studi alle prestigiose agenzie di rating, nessuno dei grandi interlocutori di mercato sia riuscito a prevedere od allertare su quanto poteva accadere: proprio per questa ragione d’ora in poi non dovrebbero più di tanto essere presi in considerazione significativa. L’informazione finanziaria indipendente e priva di censura purtroppo si reperisce solo attraverso la rete: per esempio gran parte del mio lavoro e di quello di altri miei colleghi è visionabile dal mio portale o dalle mie videopillole su Youtube. Invito



La platea di industriali ed operatori economici durante il convegno

comunque chi desidera intraprendere un percorso di crescita in cultura finanziaria di comprarsi qualche manuale, che spiega al neofita la speculazione di borsa e soprattutto il funzionamento e comportamento delle variabili macroeconomiche”.

Un vero e proprio lavoro...

“Lentamente in Italia sta emergendo una classe di professionisti, a cui io stesso sento di appartenere, che si prefigge lo scopo di informare il pubblico risparmiatore su quanto sta accadendo attorno a lui. Rattrista sapere che questa attività o questa funzione non è adeguatamente svolta dalla stampa di settore e dagli operatori del risparmio gestito”.

Il Fondo Interbancario di tutela dei depositi pensa a proteggere i depositi dei risparmiatori e correntisti italiani. Una sua estrema applicazione pratica può consentire il salvataggio di quanto depositato?

“Iniziamo con il menzionare come questo fondo non sia un fondo quanto un consorzio bancario ovvero tutte le banche aderenti si impegnano ad intervenire collegialmente per supportare l’istituto che si trovasse in default finanziario. Tuttavia il loro aiuto presuppone un meccanismo di intervento ex post, che comporta il reperimento ed il versamento dei fondi da parte di tutte le altre banche, solo dopo che si è verificato lo stato di insolvenza. Negli altri paesi europei il meccanismo ha un intervento ex ante ovvero i fondi a riserva vengono raccolti alla fine di ogni anno solare ed accantonati dal relativo fondo. Ne consegue che, a mio avviso, in caso di default di un grande gruppo bancario in Italia questo meccanismo garantista potrebbe incepparsi”.

Quando riusciremo a vedere un bagliore di luce e pensare di uscire dalla crisi?

“I mercati azionari sono un termometro dell’economia e indicano la profittabilità attesa delle aziende quotate e pertanto la capacità di fare profitto negli anni a venire. Solitamente la borsa anticipa di 12/18 mesi quello che accade all’economia reale: ci possiamo pertanto aspettare una rilevante contrazione dei fatturati aziendali, un aumento della disoccupazione, un crollo del gettito fiscale ed una sostanziale difficoltà degli Stati a supportare il proprio meccanismo di welfare sociale. Se nei prossimi due trimestri non si verificheranno eventi detonatori sui mercati finanziari e i grandi gruppi bancari europei riusciranno a superare gli stress test che li attendono, potremmo presumere un sensibile recupero del sentiment macroeconomico per la fine del 2010. Ci vorranno comunque tre anni prima di ritornare ad una situazione di equilibrio planetario, sia per quanto concerne le tensioni finanziarie che il ridimensionamento dei Pil dei rispettivi paesi coinvolti”.

Grossisti e trasparenti

OGGI PIÙ CHE MAI ABBIAMO L'OBBLIGO DI ESSERE VICINI AI NOSTRI ASSOCIATI: LO FACCIAMO VENDENDO DIRETTAMENTE L'ENERGIA CON BOLLETTE CHIARE CHE GARANTISCONO UNO SCONTO CHE VA DAL 6 ALL'11%. NOSTRA INTERVISTA AD ANDREA BARONI, SEGRETARIO E PROCURATORE DEL CONSORZIO

di Mariapia Harej

Dal 1° gennaio 2009 il Consorzio Confindustria Energia Pesaro Urbino si è trasformato in grossista di energia elettrica. Andrea Baroni è il Segretario e Procuratore del Consorzio e a lui ci siamo rivolti per conoscere i motivi di questa importante decisione e per capire quali sono le nuove opportunità ed i vantaggi che si prospettano per i soci.

Che cosa è esattamente un grossista di energia elettrica?

È una struttura accreditata presso l'Autorità Garante per l'Energia ed il Gas, che possiede i requisiti tecnici ed organizzativi per acquistare direttamente l'energia dai produttori nazionali ed esteri e dalla borsa elettrica per poi rivenderla sul mercato libero. Tutte le società di vendita di energia in possesso dei requisiti citati che operano sul mercato sono grossiste.

Per quale motivo avete scelto di diventare grossisti?

Dal 2000 al 2008 abbiamo sempre garantito ottimi risultati di risparmio, grazie anche alla progressiva crescita dei volumi di energia negoziata. Nella seconda metà del 2008 sono state fatte insieme ad altri consorzi marchigiani di Fermo ed Ascoli importanti valutazioni strategiche. Era giunto il momento di utilizzare la nostra massa critica e la nostra conoscenza



Andrea Baroni

per migliorare i benefici economici e la qualità dei servizi per le aziende. Abbiamo raggiunto i 70 milioni di euro negoziati, di cui 20 nel 2009 saranno fatturati direttamente come grossisti.

In termini economici quali sono i benefici per le aziende?

Il Consorzio, operando come grossista, e non più come semplice broker, toglie nella filiera del sistema elettrico un operatore, cioè la rete di vendita e le relative agenzie, che operano come tutte le imprese con proprie logiche di mercato e ricarichi in funzione di un utile di gestione. Il Consorzio Confindustria Energia Pesaro Urbino non ha l'obiettivo di massimizzare un profitto, ma di ridurre al massimo i costi per i propri soci.

Quindi non possiamo parlare di sconto?

Da tutte le valutazioni fatte per le oltre 200 nostre aziende, abbiamo rilevato che il risparmio medio su arco annuale è quantificabile in una riduzione di costi, a seconda dei casi, compresa tra il -6% e -11% della componente energia, come, tra l'altro, viene confermato dai dati consuntivi dei mesi di gennaio e febbraio 2009. Per semplificare: un piccola azienda che, al netto dell'Iva, spende ogni anno 12 mila Euro (ovvero 1.000 Euro al mese) tolti gli oneri di sistema in fattura, che pesano per il 35%, può risparmiare fra i 400 ed i 700 Euro all'anno. Da non sottovalutare poi tutti i costi indiretti per la verifica ed il controllo delle fatture e del rispetto delle condizioni, operazione che suggeriamo di fare con molta attenzione. In pratica la qualità ed l'affidabilità del servizio vale almeno quanto lo sconto.

In cosa consiste la qualità del servizio?

Per gli aspetti amministrativi coincide con tutto quello che attiene la regolarità di emissione e correttezza delle fatture mensili, definite sulla base degli effettivi consumi e non su stime che portano a successivi e spesso poco chiari conguagli, oppure sul dover sostenere in anticipo da parte delle aziende elevati costi su consumi non effettuati. In molti casi le fatture delle società di vendita sono fatte



	tot. kWh		Diff. kWh consumi		Spesa €		Diff. €		c€/ kWh		Diff. €		Penale costi €	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	totale	%	2006	2007	c€/ kWh	%	2006	2007
Gennaio	1.710.724	2.102.994	392.270	22.93	184.761,31	219.424,17	64.563	41,78	9,05	10,43	1,39	18,34	0,00	0,00
Febbraio	1.501.484	1.568.096	66.612	4,44	146.733,25	162.092,77	15.360	10,47	9,77	10,34	0,56	5,78	0,00	0,00
Marzo	1.980.046	1.502.206	-477.840	-24,13	181.956,05	151.048,58	-30.907	-16,99	9,19	10,06	0,87	9,42	0,00	0,00
Aprile	1.867.616	1.754.210	-113.406	-6,07	165.623,08	178.395,56	12.772	7,71	8,87	10,17	1,30	14,68	0,00	0,00
Maggio	2.136.228	1.929.562	-206.666	-9,67	206.607,84	197.348,67	-9.259	-4,48	9,67	10,23	0,56	5,75	0,00	0,00
Giugno	2.079.470	1.850.294	-229.176	-11,02	230.115,25	189.714,47	-40.401	-17,56	11,07	10,25	-0,81	-7,35	0,00	0,00
Luglio	2.126.750	2.105.250	-21.500	-1,01	239.008,58	216.418,20	-22.570	-9,48	11,24	10,20	-0,96	-8,56	0,00	0,00
Agosto	2.050.876	2.034.298	-16.578	-0,81	190.172,22	214.380,23	24.208	12,73	9,27	10,54	1,27	13,65	0,00	0,00
Settembre	2.096.824	2.086.756	-10.068	-0,48	219.105,72	220.119,63	1.013	0,46	10,45	10,55	0,10	0,95	0,00	0,00
Ottobre	2.218.492	2.272.700	54.208	2,44	216.009,88	244.079,28	28.069	12,99	9,74	10,74	1,00	10,30	0,00	0,00
Novembre	2.185.888	2.146.780	-39.108	-1,79	216.194,08	231.501,61	15.308	7,08	9,89	10,78	0,89	9,03	0,00	0,00
Dicembre	2.075.514	1.981.334	-94.180	-4,54	197.435,88	219.424,84	21.989	11,14	9,51	11,07	1,56	16,42	0,00	0,00
totali	24.029.920	23.334.480	-695.440	-2,89	2.363.894,13	2.443.948,07	80.144	3,39	9,84	10,47	0,64	6,47	0,00	0,00

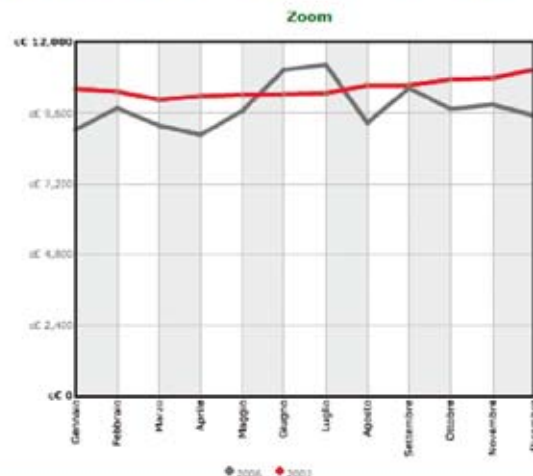


Grafico Costi medi Energia e consumi su base biennale

con stime approssimative e più elevate del reale, cosa che poi genera conguagli o anticipi importanti. Per questo motivo è necessario avere un interlocutore affidabile da contattare nel momento in cui si riscontrano errori o si richiedono chiarimenti sulla fattura. Confindustria Energia Pesaro Urbino è in grado di fornire, attraverso la propria struttura, risposte immediate alle richieste da parte dei propri associati.

Cosa deve fare un'azienda per aderire al contratto grossista?

Il servizio è riservato solamente ai soci di Confindustria, anche se hanno stabilimenti in altre provincie. Di norma il Consorzio richiede il contratto e le condizioni generali del fornitore in essere ed un paio di fatture per consentire una prima analisi, che viene poi spedita via mail all'azienda. Quando il socio decide di aderire, gli vengono trasmessi il contratto ed relativi allegati (precompilati dai tecnici del Consorzio) da sottoscrivere. La

partenza del contratto è legata alla chiusura di quello in essere. Di norma sono necessari 3/5 mesi per un contratto a prezzi variabili in media tensione, mentre occorre aspettare la scadenza naturale del contratto, nel caso sia stato firmato per un prezzo fisso.

Quali altri consigli date alle aziende?

Una volta entrate nel contratto grossista le aziende hanno a disposizione una password per verificare i consumi orari, giornalieri, settimanali e mensili, il prezzo medio di fornitura e se vengono generate perdite di rete. Esiste la possibilità di estrapolare i dati per fare simulazioni consuntive e di previsione del costo sulle varie fasce e nei vari anni. In pratica, il massimo della trasparenza, per consentire all'azienda, in ogni momento, di controllare i propri consumi ed analizzare i propri costi medi nel periodo scelto. Tutti questi servizi sono gratuiti perché compresi nel servizio di fornitura dell'energia elettrica.

Ma allora per quale motivo un'azienda non dovrebbe entrare nel contratto grossista?

Per operare in questo campo è necessario ottenere dalle imprese la massima fiducia. Per questo motivo facciamo spesso seminari informativi ed incontri.

Progetti per il futuro?

Puntare ad ulteriori aggregazioni regionali o macro-regionali, come abbiamo fatto con Fermo ed Ascoli Piceno, è conveniente da un punto di vista economico per ottenere tariffe e servizi sempre migliori. Oltre a seguire lo start-up di un grosso progetto per il fotovoltaico, potenzieremo ulteriormente gli investimenti nei sistemi di monitoraggio per garantire maggiore efficienza energetica agli stabilimenti (meno sprechi legati allo sbilanciamento dei consumi) e stiamo lavorando ad un progetto per fornire una sorta di "certificazione" alle aziende più impegnate sul fronte del risparmio energetico.

Luiss: investimento per il futuro

L'UNIVERSITÀ, PROMOSSA DAL SISTEMA CONFINDUSTRIA, È STATA OSPITE DELLA NOSTRA ASSOCIAZIONE CON L'OBIETTIVO DI ORIENTARE GLI STUDENTI DELLE SCUOLE SUPERIORI. UN'OPPORTUNITÀ PER CONOSCERE LE PROSPETTIVE DEI CORSI DI LAUREA, CHE RAPPRESENTANO UNA "GRANDE FINESTRA APERTA SUL MONDO"

di Paola Marchetti

Recrutare i migliori talenti su tutto il territorio nazionale, valorizzando l'eccellenza di un modello che, per la qualità della didattica e dell'ambiente studentesco ed il forte collegamento con il mondo del lavoro, forma con cultura d'impresa e vocazione internazionale la "classe dirigente" per il Paese: è questo l'ambizioso obiettivo Luiss, la Libera Università Internazionale degli Studi Sociali 'Guido Carli' di Roma, che nel quadro delle attività di orientamento ha incontrato presso la nostra sede gli studenti delle scuole medie superiori della provincia di Pesaro Urbino.

Il presidente degli industriali, Andrea Ugolini, ex laureato Luiss, ha da subito coinvolto la giovane platea, spiegando che è "nei momenti di maggiore difficoltà che diventano strategiche alcune competenze distintive quali una indiscussa preparazione tecnico-professionale, una ottima capacità organizzativa coniugata con una adeguata capacità relazione". "Le imprese associate - ha ribadito - stanno chiedendo al proprio sindacato, ossia a Confindustria Pesaro Urbino, servizi al passo con le necessità del momento: formazione ed informazione soprattutto, perchè la preparazione e la conoscenza non approssimativa del contesto di riferimento sono variabili importanti in momenti come quelli che stiamo vivendo attualmente".

La scelta del percorso universitario da intraprendere rappresenta perciò un vero e proprio investimento per il futuro, dal quale è giusto aspettarsi dei risultati che siano all'altezza delle aspettative. La Luiss, università promossa dal sistema Confindustria, si presenta con un ottimo biglietto da visita: due laureati Luiss su tre trovano lavoro nei primi sei mesi successivi alla conclusione del corso di studi.

Risultati importanti che vanno ad aggiungersi ad altrettanti numeri interessanti con i quali il prof. Nunzio Casalino, docente di Organizzazione aziendale alla Facoltà di Economia, ha presentato l'offerta formativa dell'ateneo romano: tre facoltà (Economia, Giurisprudenza, Scienze politiche, con frequenza obbligatoria a tempo pieno); 3.800 partecipanti alle prove per 1.295 posti disponibili per l'anno accademico 2008-2009; 6.629



Da sinistra, il prof. Nunzio Casalino della Luiss, Andrea Ugolini, presidente di Confindustria Pesaro Urbino, Giorgia Sanchini, studentessa Luiss

studenti in totale (90% in corso); 3% il tasso medio di abbandono studenti Luiss contro una media nazionale del 20,8%; 3,6 anni il tempo medio di laurea (corsi triennali).

Chi frequenta la Luiss può contare, inoltre, su numerose esperienze all'estero perché l'Università ritiene che sia di grande interesse per i suoi studenti poter avere una finestra aperta sul mondo.

Una preziosa testimonianza è stata portata anche Giorgia Sanchini, una laureanda che ha parlato di come si svolge una giornata 'tipo' presso l'ateneo e dei servizi che vengono messi a disposizione degli studenti quali borse di studio, housing personalizzato, residenza e mensa.

Come era prevedibile, numerose sono state le domande e le curiosità degli oltre cento studenti, che hanno affollato la sala convegni. Anche se non tutti si iscriveranno alla Luiss, tuttavia ognuno di loro ha potuto conoscere il funzionamento di una realtà universitaria ben strutturata e ha avuto l'occasione per riflettere su cosa farà 'da grande' e su come farlo nel migliore dei modi.

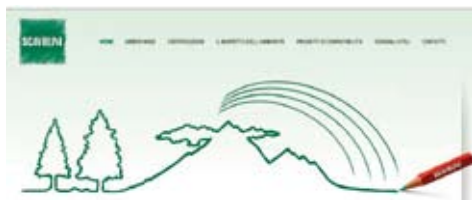
La selezione dei "talenti" avverrà il 6 aprile sia nella sede di Roma che presso altre sedi scolastiche dislocate sul territorio italiano.

A Pesaro è impegnato, in prima linea, il Liceo Scientifico Marconi che, con l'attenta guida del suo Dirigente Gustavo Ferretti, è sempre all'avanguardia nel cogliere opportunità di approfondimento sulle attività post scolastiche utili per la crescita e l'educazione dei giovani. Significativo è stato anche l'interesse da parte degli altri Istituti partecipanti all'incontro quali il Liceo Classico Mamiani di Pesaro, la Nuova Scuola di Pesaro ed il Polo Donati di Fossombrone.



Gli studenti delle scuole medie superiori assistono agli interventi di Andrea Ugolini, presidente di Confindustria Pesaro Urbino, e del prof. Nunzio Casalino della Luiss

Pesaro Urbino



SCAVOLINI SPA L'azienda di cucine lancia "Green Mind"

L'azienda di Montelabbate ha dato vita a Scavolini Green Mind, un progetto eco sostenibile per la salvaguardia dell'ambiente e delle risorse ad ogni livello aziendale: da gennaio 2009, infatti ha adottato per la struttura di tutte le sue cucine i Pannelli Ecologici Idroleb, realizzati

al 100% con materiale legnoso post-consumo certificato FSC, a più bassa emissione di formaldeide al mondo e ha scelto di utilizzare unicamente ZeroE Planet, energia elettrica prodotta esclusivamente da fonti rinnovabili e a Impatto Zero® sull'ambiente. Grazie ad un accordo con LifeGate tutte le emissioni di CO₂, dalla costruzione degli impianti di produzione alle attività di vendita relative alla fornitura di energia elettrica, verranno compensate con la creazione e tutela di aree forestali in Italia, all'interno del Parco del Ticino, e in Costa Rica, sul versante Pacifico, nella riserva "Karen Mogensen". Dalle prime stime effettuate sui propri consumi energetici il Gruppo Scavolini contribuirà alla riforestazione di un'area pari a 85.000 mq.

MERCANTINI MOBILI SPA

Le ultime novità nelle cabine armadio

Mercantini propone per la casa una innovativa linea di cabine armadio, che si articola in un'ampia serie di modelli realizzati con tre diversi sistemi strutturali, caratterizzati da grande funzionalità: cabine a cremagliera, composte da pannelli sezionabili che consentono l'alloggiamento di cassettiere, ripiani ed accessori nella posizione desiderata; cabine a montanti, composte da elementi portanti verticali, con aggancio a parete o a soffitto; cabine a moduli in melaminico bianco opaco o tonalità acero.



ISA SPA

'Un abito su misura' per il Da Vinci Center di Roma



L'azienda di Calcinelli di Saltara, leader nel settore delle facciate continue ed infissi in alluminio, si è aggiudicata la gara di appalto indetta, per conto della società FIMIT Spa, dalla Ingenium R.E. Spa, il cui presidente è l'Arch. Marco Tamino di Pesaro. L'importante commessa riguarda la fornitura in opera di circa mq. 13.500 di rivestimenti in alluminio e cristallo per il complesso direzionale "Da Vinci Center" ritenuto attualmente il più grande cantiere esistente a Roma.

IFI SPA

A Dubai per lancio di una nuova tecnologia

IFI, leader nel settore dell'arredo industriale per locali bar, gelateria e pasticceria, partecipa alla fiera Gulfood di Dubai, evento di riferimento per il settore hotel, ristorazione e locali pubblici. Tra le proposte di IFI spicca la nuovissima tecnologia "4 Stagioni": grazie a un semplice pulsante, le vetrine possono funzionare sia come gelaterie (con temperatura regolabile -14°C -18°C) sia come pasticcerie/snack (con temperatura regolabile +2°C +8°C, con almeno il 70% di umidità relativa). Per questo, sono particolarmente indicate a professionisti che hanno a disposizione spazi ridotti o che necessitano di variare la loro offerta in base alla stagione.



VITRI FRIGO DI VITRI A. & C. SNC Nuovo partner per crescere in Spagna



Con l'inizio del 2009, Vitri Frigo azienda italiana produttrice di frigoriferi, congelatori e sistemi di condizionamento per nautica, ha avviato una partnership con la spagnola Videoacustic SA di Gandia (Valencia). Il gruppo Azimutel, al quale Videoacustic appartiene, è leader nel mercato spagnolo con la distribuzione di marchi prestigiosi fra cui Raymarine e Mastervolt. Lo scopo è quello di penetrare il mercato spagnolo. L'esperienza trentennale di Vitri Frigo nel campo della refrigerazione per il settore nautico e l'imponente sales network del gruppo iberico sono, infatti, le caratteristiche qualificanti dell'accordo fra due realtà aziendali che guardano avanti.