

EMERALD

ANNO X - NUMERO 4
DICEMBRE 2010

1° MEETING GRUPPO MARTINELLI
... SIAMO TUTTI SULLA STESSA
BARCA ... SULLA MARINER
OF THE SEAS CON SPANIGHT
CLUB CASINÒ ROYALE
PATTINAGGIO SUL GHIACCIO



**GRUPPO
MARTINELLI**
Come fare
preventivi ed ordini
online
a pag. 9



CLAT

- **Altopascio (LU)**
Via Montanese, 18
tel. 0583 244400 fax 0583 244448
info.clat@clatspa.it www.clat.it
- **S. Croce sull'Arno (PI)**
Via Francesco Sest, 118
tel. 0571 366090 fax 0571 366080
- **Massa e Cozzile (PT)**
Via Mazzini, 16/b
tel. 0572 773620 fax 0572 903652
- **Prato**
Via Traversa Pistoiese, 14/N
tel. 0574 401821 fax 0574 005485
- **Castelfranco Di Sotto (PI)**
Via del Solico - Macrolotta -
tel. 0571 471375 fax 0571 470887
- **Pistoia**
Via Umberto Marini - Loc. S. Agostino
tel. 0573 939487 fax 0573 530021
- **Pescia (PT)**
Via Provinciale Lucchese, 25
tel. 0583 244480 fax 0583 244481

CLIMAX

- **Livorno**
Via F. Foss, 31
tel. 0586 422284 fax 0586 421527
climax@climax-er.it
- **Gascina (PI)**
Viale Europa 82
tel. 0567/11258 fax 0567/200588

**IDROTIRRENA
COMMERCIALE**

- **Arezzo**
Via Sergio Ramelli, 28/28
tel. 0575 383385 fax 0575 383386
e-mail: arezzo@idrotirrena.com
- **Grosseto**
Via Topazio 29
tel. 0564 1715105 fax 0564 452386
e-mail: grosseto@idrotirrena.com

ITF

- **Marina di Carrara (MS)**
Via Covetta, 102
tel. 0585 54194 fax 0585 51800
www.itf-er.it itfcarrara@itf-er.it
- **Avenza (MS)**
Via Fratelli, 61
tel. 0585 834900 fax 0585 835271
www.acquadolice.info
itfavenza@acquadolice.info
- **Massa**
Via Dorsale, 79 loc. Indubbiare Apuane
tel. 0585 834973 fax 0585 834574
itfmassa@itfmassa.it
- **Sarzana**
prossima apertura
itfsarzana@itf-er.it

LENA

- **Livorno**
• Via M. L. King, 25/29 loc. La Rosa
tel. 0586 2035 fax 0586 811543
info@lenasrl.it
- Via dell'Artigianato, 51-int. 2
loc. Picchianti
tel. 0586 427206 fax 0586 445383
- Via dell'Artigianato, 51-int.1
loc. Picchianti
tel. 0586 429080 fax 0586 404379
- **Cecina (LI)**
• Viale della Repubblica, 7
tel. 0586 830529 fax 0586 430025
- **Portoferraio (LI)**
• Viale Eina, 43/B1
tel. 0585 914115 fax 0585 917417
- **Venturina (LI)**
• Via della Mosca, 2
tel. 0565 853889 fax 0565 858840

MARTINELLI

- **Lucca**
• Via Santa Agnelli, 290 loc. Arancio
tel. 0583 508811 fax 0583 48732
www.acquadolice.info
martinelli@acquadolice.info
www.martinelli.it info@martinelli.it
- Via Vicozia, loc. S. Anna (LI)
tel. 0583 515657 fax 0583 503147
martinelli_sanna@martinelli.it
- **Lunata (LI)**
• Via Fiesolana, 382
tel. 0583 429642 fax 0583 832666
lunata@martinelli.it

SCT

- **Ghivizzano (LU)**
Via Nazionale, 177
tel. 0583 779092 fax 0583 779194
www.sct-er.net info@sct-er.net
- **Castelnuovo Garfagnana (LU)**
Via Passini, 11A
tel. 0583 841941 fax 0583 841888
- **Piano di Coreglia (LU)**
Via Coreglia, 3
tel. 0583 779034 fax 0583 739411
www.acquadolice.info
sct@acquadolice.info
- **Pontremoli (MS)**
Viale Europa n. 46
tel. 0187 832603 fax 0187 461877
info@pontremoli@sct-er.net

vasco scarpellini

- **Pisa**
• Via Ruffi, 1 loc. Madonna dell'Acqua
tel. 050 890534 fax 050 894028
vascoscarpellini@tin.it
- **Pontedera (PI)**
• Via Friuli, 3/4 loc. Gello
tel. 0587 202718 fax 0587/205308
- **Carrara (MS)**
• Via Provinciale 21/b loc. Nazzano
tel./fax 0585 857943
- **Ospedaletto (PI)**
• Via Bellafina, 44 / 46
tel./fax 050 874128

**TM
TERRACAMERE**

- **Firenze**
• Via Grosseto, 27
tel. 055 7322214 fax 055 7322215
www.terracameret.it
info@terracameret.it
- Via Firenze, 24
tel. 055 704075 fax 055 714887
- Via Saraceni, 5
Scandicci (FI)
- Via Pansa, 1
tel. 055 757040 fax 055 757000
- **Borgo San Lorenzo (FI)**
• S.S. Traversa del Mugello
Loc. La Torre - Scarpeta (FI)
tel. 055 8453389 - fax 055 8453830
- **Sesto Fiorentino (FI)**
• Via degli Olmi, 15 int. 1
tel. 055 8639833 fax 055 8629830
- **Bagno a Ripoli (FI)**
• Via Chiarugiata, 44
loc. Ponte a Niccheri
tel. 055 845414 fax 055 8461400

SPAZIO

- **Firenze**
• Via Sirovini Martini, 7
tel. 055 7327311 fax 055 7327318
www.spazio-360.it

**SCT
mare**

- **Capezzano Pianore (LU)**
• Via dei Falegnami, 1
Zona Industriale La Soccette
tel. 0584 338220 fax 0584 338225
www.sctmare.it
info@sctmare.it
- **Viareggio**
• Via Aurelia Nord, 134
tel. 0584 433096 fax 0584 433067
info@viareggio@sctmare.it
- **Via Aurelia Nord, 232 loc. Marco Polo**
tel. 0584 384754 fax 0584 409214
www.acquadolice.info
sctmare@acquadolice.info

IDROTIRRENA
IL GRANDE GRUPPO DI ESPERTI



Ma questa crisi è finita o infinita?

editoriale

In questo numero torniamo ad analizzare l'andamento del mercato delle costruzioni. Lo spunto ci è dato dalla ricerca di Cresme, istituto di ricerca specializzato nel settore, presentata il 2 dicembre scorso al consueto meeting invernale di Angaisa, associazioni distributori di materiale ITS.

Ci siamo lasciati un anno fa nel pieno della crisi economica mondiale con il settore ITS che presentava un calo di fatturato dell'11% rispetto al 2008 e che ha avuto pesanti ripercussioni sui bilanci delle aziende tanto che circa la metà delle 735 aziende monitorate da Angaisa ha chiuso l'anno 2009 con il bilancio in rosso. E addirittura peggio sono andate le cose nei settori collaterali come quello edile ed elettrico (-25%) dove la situazione è risultata preoccupante.

D'altronde nel periodo 2006/2010 il settore delle costruzioni ha registrato un calo degli investimenti consistente che, secondo Cresme, è valutabile nel 19,4% in particolare dovuto agli investimenti in nuove costruzioni mentre ha segnato una crescita il settore del rinnovo nell'ottica generale di risistemare l'abitazione in mancanza di liquidità, invece di cambiarla.

Ma a partire dall'aprile 2010 si è notato un certo cenno di risveglio dovuto anche alla minore rigidità degli istituti bancari nel concedere mutui che ha portato ad un aumento del 4% delle transazioni immobiliari ed i fatturati dei distributori ITS hanno interrotto il loro trend negativo che ormai durava da diversi mesi.

A livello macroeconomico la crisi non ha gli stessi connotati ovunque, infatti, il PIL mondiale - che nel 2009 aveva chiuso in sostanziale pareggio (-0,6%) - ha ricominciato a crescere a partire dal 2010 (+4,8%) anche se a velocità molto diverse (+1,7% in Europa, +2,6 negli USA, +10,5% in Africa, +10,5% nel Sudest asiatico, +5,7% in Sudamerica) con performance di rilievo in India (+9,7%) ed in Russia (+4,3%).

Anche in Europa dove, come detto la crescita media è stata del 2,6%, ci sono paesi trainanti come Germania, Svezia e Polonia (con PIL superiore al 3%) e paesi in forte difficoltà con PIL negativo come Grecia, Spagna e Irlanda.

L'Italia cresce nel 2010 meno della media europea con tassi compresi fra l'1 e il 2% come del resto anche i maggiori paesi del vecchio continente (Regno Unito, Francia, Austria, Portogallo, Olanda e Belgio).

Ma possiamo affermare di essere finalmente usciti dalla crisi? E quali prospettive per gli anni a venire?

Come già anticipato sembra che i fatturati del settore ITS abbiamo interrotto il proprio calo anche se segnali non del tutto incoraggianti sono stati rilevati nell'ultimo trimestre.

Certamente quello che stiamo vivendo è il ciclo peggiore, sia per entità che per durata, del dopoguerra ma è attesa una ripartenza che potrà essere agevolata dalla diminuzione del prezzo degli immobili oggi troppo elevato rispetto al reale reddito delle famiglie italiane.

Secondo Cresme nel 2011 dal settore delle costruzioni possiamo attenderci una timida crescita valutabile nello 0,9%, ma il dato positivo è che ciò dovrebbe segnare la ripartenza di un nuovo ciclo (è infatti dimostrato come il mercato vive storicamente di cicli in cui si intervallano crescite e cali con durata variabile) che dovrebbe stabilizzarsi intorno al 2015.



sommario

4 **ATTUALITÀ**
Recupero crediti.
Metodi alternativi

6 **INTERVISTE**
I segnali di ripresa
ci sono

10 **IL PROGETTO**
Intervento edilizio
Gli immobili in classe
energetica "A"

12 **IL PRODOTTO**
FRIGES
Fermento creativo

14 **IN BREVE**
Il rame:
l'oro rosso
Energie rinnovabili

Registrazione
Tribunale di Firenze
nr. 5090 - 30/07/2001

Editore e pubblicità
Edimedia s.r.l.
via Volturmo 10/12a
50019 Sesto F.no (FI)
tel. 055340811 fax 055340814
www.edimedia-fi.it
info@edimedia-fi.it

Direttore Responsabile
Carla Francone

Comitato di redazione
Nada Benedetti, Angelo
Bernardini, Paolo Bertuccelli,
Massimo Gualandi, Vincenzo
Maggiore, Laura Versari

Progetto grafico e impaginazione
Cristiana Innocenti

Stampa
Industria Grafica Valdarnese

Chiusura redazione
00 dicembre 2010

Tiratura 10.000 copie

© Copyright tutti
i diritti riservati

HYDRA



TERZA
E ULTIMA PARTE



Recupero crediti. Metodi alternativi

Avv. Annapaola Benvenuti

In quest'ultimo articolo esamineremo brevemente soluzioni alternative di recupero dei crediti rispetto a quello giudiziale.

Come abbiamo già evidenziato, qualsiasi procedura di recupero crediti (giudiziale o stragiudiziale) richiede molte volte un impegno economico rilevante per il creditore, con esito spesso incerto.

L'alternativa più comune e praticata è la cessione del credito a società a ciò preposte.

La cessione del credito "pro soluto" (cioè definitiva) è un contratto disciplinato dal Codice Civile con cui il creditore trasferisce a titolo gratuito o in cambio di un corrispettivo (vendita) il credito ad un terzo, definito cessionario.

Il contratto si perfeziona con il semplice scambio dei consensi ed è efficace nei confronti del debitore al momento in cui ne è portato a conoscenza (con lettera raccomandata A/R o atto notificato dall'Ufficiale Giudiziario) o manifesta la sua accettazione.

Nella prassi è opportuno che il contratto abbia data certa.

Questa certezza si può ottenere facendo apporre il timbro postale sulla scrittura privata di cessione o, se l'accordo si forma attraverso proposta ed accettazione, inviando tali missive per posta senza busta, in modo che il timbro postale sia apposto sui due atti direttamente.

La cessione del credito "pro soluto" ha notevoli vantaggi: risparmio fiscale perché il credito non sarà più sottoposto ad imposta (diventa un costo fiscalmente deducibile) ed è esente I.V.A. (infatti le cessioni che hanno ad oggetto denaro o crediti non sono considerate agli effetti della normativa I.V.A. cessioni di beni); corrispettivo derivante dalla cessione che porta liquidità all'azienda; riduzione dei costi di gestione (intesi sia come risparmi di spese, tempo e risorse umane).

Tuttavia, tale operazione è realizzabile soltanto al verificarsi di alcune condizioni: a) il debitore non deve essere sottoposto a procedure concorsuali (fallimento, concordato giudiziale...), poiché in questo caso il credito può direttamente essere imputato a perdita (costo); b) esiste prova documentale del credito; c) non si può documentare l'inesigibilità del credito; in questo caso può dirsi inesigibile un credito quando le spese di recupero e le risorse umane impegnate sarebbero preponderanti rispetto all'eventuale recupero.

Con un unico contratto si possono trasferire più crediti.

È bene ricordare che l'Amministrazione Finanziaria ha imposto ulteriori limiti all'efficacia ed ammissibilità delle cessioni di crediti, spesso usate dagli imprenditori al solo fine di frodare il Fisco, onde ottenere risparmio d'imposta in maniera fraudolenta

Alternativa più comune e praticata per il recupero dei crediti è la cessione del credito a società a ciò preposte

ta (per esempio cedendo crediti inesistenti):

- a) la cessione non deve avere come unico effetto un risparmio d'imposta;
- b) il risparmio non deve essere ottenuto con artifici o raggiri.

Di fatto la cessione pro soluto nella pratica commerciale avviene per un importo inferiore al valore nominale del credito, a volte anche notevolmente.

Quindi l'importo da porre in perdita sarà

dato dalla differenza tra valore nominale del credito e prezzo della cessione.

Tuttavia, per le imprese commerciali la parte deducibile è limitata all'eccedenza dell'ammontare complessivo delle svalutazioni e degli accantonamenti risultanti dai precedenti esercizi.

Precisiamo in fine che per dette imprese se in bilancio esiste un fondo rischi su crediti, la perdita sarà deducibile, dopo la cessione solo per la parte non coperta dal fondo.



SIT Sabai
Travel



Emozioni di Viaggio

Su tutti i viaggi
e le offerte
sconto del 5% !!!
per prenotazioni
entro il 15 Aprile 2011

Entra nel sito
e scopri
un mondo di idee
per i tuoi viaggi

www.sabaitravel.it



Via Roma 49 E/F 31030 Dosson di Casier (TV)
Tel. +39 0422 383774 info@sabaitravel.it



Onelio Di Luisi



Aldo Faggetti



Fabio Bonciani

A partire dal 2010 si è notato un certo fermento nel mercato di settore, crede possa essere il segnale di una ripresa definitiva o solo un "fuoco di paglia" destinato a spegnersi?

Di Luisi I segnali di ripresa ci sono, l'importante è che gli operatori del settore continuino ad impegnarsi al massimo affinché tale ripresa diventi definitiva e per arrivare a questo è necessario aggiornarsi e rinnovarsi continuamente e non avere paura a rimettersi in gioco.

Faggetti La nostra azienda fortunatamente non ha risentito della crisi del settore avendo prevalentemente clientela privata medio/alta.

Bonciani Per ciò che concerne la realtà della provincia di Firenze, non siamo particolarmente ottimisti. Le note problematiche del mondo dell'edilizia e la conseguente mancanza di liquidità hanno, praticamente, "congelato" le attività sulla città, riducendo, spesso, la trattativa ad una pura e mera questione di prezzi, mentre nella provincia soltanto da poco tempo si comincia a guardare con un po' di attenzione a quelle energie rinnovabili che in un prossimo futuro ci potrebbero aiutare a superare questo difficile momento di mercato.

Quali sono le politiche aziendali che ha attuato per contrastare la diminuzione del giro d'affari?

Di Luisi Fortunatamente non abbiamo riscontrato una grande diminuzione del giro d'affari, comunque stiamo sempre attenti a fornire al cliente il miglior servizio possibile, cercando di ottimizzare al massimo i costi e prestando particolare attenzione al rapporto qualità/prezzo per l'acquisto dei materiali.

Faggetti Non abbiamo riscontrato una diminuzione del giro d'affari perché negli ultimi anni abbiamo differenziato l'offerta dell'azienda ed abbiamo puntato sul solare termico e fotovoltaico.

Bonciani Al di là della nostra attività tradizionale di termoidraulica, stiamo cercando di proporre alla clientela impianti innovativi da un punto di vista tecnologico, curandone, con grande attenzione, l'aspetto pre-post vendita, supportandone la realizzazione con una adeguata preparazione professionale accoppiata a fornitori e materiali che ci garantiscano la buona riuscita del lavoro.

Uno dei problemi principali è dato dalla mancanza di liquidità che si ripercuote in maniera negativa sulla gestione di gran parte delle aziende del settore edile e impiantistico, come vive questo momento?

Di Luisi È vero, la mancanza di liquidità è forse il problema che ci impegna maggiormente, cerchiamo di agevolare il più possibile i nostri clienti accettando anche pagamenti a lungo termine e, grazie ad una gestione oculata, riusciamo ad andare avanti nel nostro lavoro.

Faggetti Partendo dal presupposto che un'azienda ha bisogno di liquidità per poter operare, ci troviamo spesso a dover fare da "banca" ai nostri clienti, con le conseguenti difficoltà.

Bonciani Come accennato prima, il problema dei pagamenti è, al momento, molto sentito. Da parte nostra, in fase di concretizzazione del preventivo, cerchiamo di affrontare l'argomento con estrema chiarezza, definendo, sin dall'inizio, le modalità di riscossione. Certo questo non ci tutela completamente, ma ci permette di affrontare il committente, anche in corso d'opera, con dati difficilmente confutabili.

Nel proporsi alla clientela quanto incide il prezzo e quanto il servizio, quale la chiarezza nella formulazione del preventivo, i previsti risparmi energetici dell'impianto proposto, la qualità e la garanzia sui prodotti installati ecc.?

Di Luisi Direi che tutti questi aspetti incidono in uguale misura a far sì che un cliente decida di affidare un determinato lavoro alla nostra azienda, noi siamo sempre molto disponibili a spiegare con chiarezza le fasi di lavorazione, i materiali e gli apparecchi utilizzati. Ad esempio nel caso degli impianti solari informiamo su tutti i vantaggi a partire che, a fronte di una maggiore spesa iniziale, si avrà un maggiore risparmio nel tempo anche dal punto di vista ecologico, oltre che di denaro.

Faggetti Serietà, correttezza, competenza e disponibilità - che ha sempre caratterizzato la nostra azienda -; la tipologia di prodotti di qualità proposti alla clientela fanno sì che

QUALITÀ E PROFESSIONALITÀ CARTE VINCENTI PER AFFRONTARE LA CRISI ATTENTI A FORNIRE IL MIGLIOR SERVIZIO POSSIBILE

I segnali di ripresa ci sono

Chi sono

Onelio Di Luisi

L.M.2004SNC Di Luisi O. Maggi A&C. Seravezza via Barsanti, 26 Pozzi (LU)

INIZIO ATTIVITÀ: 2004

DIPENDENTI: 1 + 3 soci

TIPO CLIENTELA: privati, imprese edili, aziende in genere in Versilia e provincia di Lucca

TIPOLOGIA DELL'OFFERTA: impianti termoidraulici, condizionamento, irrigazione, antincendio, solare termico

Aldo Faggetti

Faggetti Aldo e C.

Arezzo, via Anconetana 241

INIZIO ATTIVITÀ: 1988

DIPENDENTI: 6 + 2 TITOLARI

TIPO CLIENTELA: privati, enti pubblici, imprese in genere

TIPOLOGIA OFFERTA: impianti idraulici, termici, elettrici, sanitari, solare termico e fotovoltaico

Teniamo corsi su impianti fotovoltaici

Fabio Bonciani

Ditta ITB di Piazzesi di Piazzesi&C. S.n.c. Firenze

INIZIO ATTIVITÀ: 2003

TIPO CLIENTELA: Enti pubblici, imprese, privati

TIPOLOGIA OFFERTA: Impianti termoidraulici, condizionamento, trattamento acque, antincendio, solare termico, energie alternative, bio-edilizia

Il mercato, la filosofia aziendale, prezzi e servizi. Cosa ne pensano tre installatori: Fabio Bonciani di Firenze, Di Luisi di Seravezza e Aldo Faggetti di Arezzo

di un altro ovvero quanto pesa nella vostra scelta il prezzo, la qualità del prodotto ed i servizi offerti?

Di Luisi Noi diamo sempre la priorità alla qualità del prodotto, poi naturalmente confrontiamo i prezzi e anche il servizio offerto.

Faggetti Nella mia azienda i fornitori vengono selezionati in base alla tipologia di prodotti, alla solerzia nelle consegne ed alla disponibilità del personale addetto alla vendita.

Bonciani È evidente che per come è impostata la nostra azienda la scelta del fornitore viene effettuata in base ad una serie caratteristiche che non possono prescindere dalla professionalità e dalla consulenza tecnica.

Sicurezza impianti: nella sua esperienza di lavoro quotidiano, oltre agli impianti realizzati dalla sua azienda avrà modo di vedere la situazione oggettiva degli impianti esistenti. Ritiene che ci sia un progressivo miglioramento degli standard di sicurezza o c'è ancora tanto da fare? Ed i controlli effettuati e le norme sempre più restrittive stanno avendo un effetto pratico di miglioramento nella sicurezza?

Di Luisi È giusto che ci siano delle norme da seguire e rispettare scrupolosamente perché la sicurezza degli impianti, sia vecchi che nuovi, è fondamentale. Forse sarebbero più utili controlli effettivi "sul campo" piuttosto che burocratici.

Faggetti La sicurezza degli impianti è uno degli obiettivi primari della nostra azienda. Ci atteniamo scrupolosamente alle norme vigenti e riteniamo che nei vecchi impianti ci sia ancora molto da migliorare.

Bonciani Dando per scontato l'importanza della sicurezza degli impianti e pur avendo rilevato segnali positivi nel recente passato, crediamo che ci sia ancora molto da fare per migliorarsi. Il lavoro dell'installatore, nel corso del tempo, si è decisamente trasformato e l'aggiornamento tecnico-professionale è diventato parte integrante della sua attività. Purtroppo, non sempre la nostra volontà è supportata da normative ed enti competenti che diano interpretazioni uniformi su un argomento così delicato.

Quanto le energie rinnovabili (solare termico e fotovoltaico) sono percepite come un costo aggiuntivo e quanto un risparmio in termini di energia; il settore è in grado di proporre alla clientela i piani di ammortamento previsti dalla loro installazione e quindi i ritorni economici per il cliente?

Di Luisi Le richieste che al momento ci pervengono sono più che altro per impianti solari, che comunque insieme alle altre energie rinnovabili sono visti soprattutto come costi aggiuntivi, forse anche perché se ne parla troppo poco (soprattutto da parte dei mass-media) e quindi le persone non si rendono conto che il risparmio effettivo si vede nel tempo. D'altronde questo è il futuro, quindi è compito degli operatori del settore, indirizzare i clienti in questo senso.

Faggetti La nostra azienda opera nel settore fotovoltaico da 5 anni con grande soddisfazione. Proponiamo pacchetti chiavi in mano, dalla progettazione all'installazione. Forniamo ai nostri clienti piani di ammortamento (business plan) e proposte di finanziamento che contrattiamo direttamente con gli istituti di credito. Non riscontriamo difficoltà nel proporre questa tipologia di prodotto in quanto il cliente stesso lo percepisce come una forma d'investimento e non come un costo aggiuntivo.

Bonciani Noi crediamo fermamente nelle energie rinnovabili, ma riteniamo anche che sia assolutamente necessario avere una corretta preparazione tecnica per proporre e spiegare i benefici di tali impianti. Non essendoci un'informazione adeguata da parte del cliente, ci troviamo ancora a dover dimostrare la bontà e, soprattutto, l'effettiva convenienza economica. In certi casi, riteniamo che il miglior biglietto da visita di presentazione sia costituito nel far toccare con mano gli impianti precedentemente realizzati, confrontandosi, talvolta, con lo stesso proprietario. Sicuramente, comunque, le normative vigenti a livello comunale - con vincoli architettonici ambientali sempre più restrittivi - contribuiscono non poco a contrastarne la realizzazione e la diffusione.

il prezzo non incida se non in minima parte nei preventivi da noi presentati.

Bonciani Sicuramente il prezzo incide sensibilmente nell'acquisizione di un lavoro, ma anche la scelta di prodotti di qualità ha la sua giusta rilevanza nei confronti dell'utente finale. Riteniamo, comunque, che sia fondamentale, in fase di trattativa, presentare la nostra offerta con cognizione e professionalità in modo che la decisione finale nell'assegnazione del lavoro possa essere presa valutando tutti i servizi.

E nello stesso modo cosa vi fanno apprezzare e scegliere un fornitore invece

DIVIDI EQUAMENTE E RISPARMI



Impianti centralizzati di riscaldamento a colonne montanti

Ripartitore consumi termici MONITOR-100R

- Risparmio energetico e migliore comfort se abbinato alla termoregolazione (valvole termostatiche)
- Equità nella ripartizione delle spese di riscaldamento
- Nessuna necessità di installazione di antenne ripetitrici
- Trasmissione radio dei consumi

CALEFFI
Hydronic Solutions

CALEFFI SOLUTIONS MADE IN ITALY



1° Meeting Gruppo Martinelli ... siamo tutti sulla stessa barca...

Il meeting 2011 del Gruppo Martinelli vuole offrire agli ospiti una settimana all'insegna della serenità, del relax, del gusto di scoprire posti nuovi, con un itinerario che consente sia il godimento delle strutture di una bella nave, che soste comode e prolungate.

La compagnia di navigazione "Royal Caribbean" è il **secondo gruppo crocieristico mondiale**, che serve quasi 4 milioni di ospiti ogni anno, riteniamo sia una garanzia di successo. La partecipazione al meeting è riservata ai clienti installatori delle società del Gruppo Martinelli e ai loro familiari.

La nave: "Mariner of the Seas"

- Lunghezza 311 m.
- Larghezza massima 48 m.
- Capacità passeggeri: 3840
- Cabine: 1557
- Equipaggio: 1185
- Stazza lorda: 138.000 t.
- Velocità 22 nodi
- Valuta a bordo \$ usa

C'è un solo modo per scoprirla: salire a bordo! **14 ponti** dedicati ad attività ricreative, intrattenimento e a numerose opportunità di sistemazione. Caratteristiche del tutto innovative, tra cui una pista di **pattinaggio sul ghiaccio**, pista per pattini in linea, una parete da scalata che si erge ad oltre 60 mt sul livello del mare e un campo da mini-golf a 9 buche e un simulatore professionale sempre per gli amanti del golf.

L'atrio della Royal Promenade, alta **4 piani** e lunga più di un campo da calcio, che offre fantastiche opportunità di scelta tra bar, ristoranti, intrattenimento e shopping.

Il **Day Spa**, centro salute e benessere, che mette a disposizione una modernissima palestra e un impianto termale all'avanguardia che ospita laboratori di parrucchieri e salone di bellezza.

Ponte scoperto e Solarium, provvisti di piscina interna, idromassaggio e coffee-bar
Il più grande casinò galleggiante - **Il Casinò Royale** - adatto ad ogni tipo di gioco, dal black jack, ai dadi, Caribbean Stud poker, poker caraibico, video poker e slot machine.

Biblioteca su 2 piani che ospita oltre 3000 volumi. Ampie opportunità di sistemazione in cabine interne, esterne, balcony oltre alle **esclusive camere** con vista sulla Royal Promenade, tutte dotate di servizi individuali e arredate per garantire il massimo confort.

La spettacolare sala da pranzo su tre livelli. Innumerevoli opportunità culinarie, dalla **cucina americana casual del Johnny Rockets** alle cene nel ristorante italiano Portofino.

Un favoloso **teatro su 4 livelli** che propone spettacoli in stile **Broadway**, musical e rappresentazioni a tema curate a da animatori professionisti.

Una vasta gamma di **bar e pub**.

Campi da gioco polivalenti per pallacanestro, pallavolo e calcetto.

L'**Adventure Ocean Youth Program** che propone attività guidate e sorvegliate per bambini e ragazzi di tutte le età, con ristorante dedicato ai bambini.

Night club con DJ alla consolle pronti a fare le ore piccole festeggiando con te.

E in più: assistenza e animazione esclusiva dedicata agli ospiti del Gruppo Martinelli a cura di Studio Doc con organizzazione di: caccia al tesoro, giochi senza frontiere, rappresentazione teatrale, sarabanda, festival canoro, serata di arrivederci.

Prenotazioni entro il 31 marzo 2011 (salvo disponibilità)

Maggiori informazioni sulle condizioni di partecipazione sono reperibili presso tutti i nostri punti vendita.



Le escursioni

Ajaccio

Probabilmente la più francese delle città della Corsica vale veramente un'attenta e riflessiva visita. Si estende a terrazza in fondo all'omonimo golfo, tra spiagge sabbiose, promontori e calette, chiusa dalla sagoma scura delle isole Sanguinarie.

Cannes e Montecarlo

Cannes, non solo cinema ma bella città della Francia sud orientale di circa 75 mila abitanti, situata sulla costa Azzurra è famosa per il lusso e il festival internazionale del cinema dal 1946. La città è perennemente affollata dai rampolli dell'alta società internazionale e dagli amanti dello shopping.

Il Principato di Monaco è lo Stato Sovrano più piccolo del mondo fatta eccezione per il Vaticano. Montecarlo è la parte più centrale del Principato, è nota per il suo Casinò, le spiagge, il Gran premio, i grattacieli, la moda e per essere stata eletta come luogo di residenza di personaggi famosi.

Barcellona

Ricca metropoli bilingue (Catalano e Castigliano) ed è la seconda città in ordine di grandezza della Spagna, rivaleggia con Madrid come capitale intellettuale e del design di tutto il paese. I suoi musei, teatri, gallerie e la sua vita notturna sono considerate di altissima qualità.

Palma di Maiorca

Ha circa 500 mila abitanti ed è capoluogo della comunità autonoma delle Baleari. È uno dei principali centri turistici dell'arcipelago ed è luogo molto apprezzato per le spiagge, i divertimenti e la vita notturna.

Roma

La città Caput mundi, storia, leggenda, monumenti, musei che convivono con la frenesia dei tempi moderni... la città delle città!

PREVENTIVI ed ORDINI

online **SECONDA PUNTATA**

Con la precedente pubblicazione di HYDRA (numero 3 ANNO X) abbiamo visto come possiamo registrarci ai vari siti del Gruppo Martinelli e ricevere le credenziali (login e password) per accedere al catalogo online con la possibilità, oltre alla consultazione di tutto il nostro catalogo, di realizzare preventivi e proposte d'ordine.

Ma facciamo un piccolo passo indietro. Con il precedente articolo di HYDRA ci eravamo "fermati" alla ricezione della LOGIN e PASSWORD per accreditarsi all'AREA RISERVATA, ripartiamo proprio da qui.

**INSERIAMO I CODICI RICEVUTI VIA E-MAIL
CERCHIAMO DEGLI ARTICOLI**



Possiamo cercare un prodotto attraverso il codice fornitore, per codice a barre o per descrizione.

SCEGLIAMO DEGLI ARTICOLI

Possiamo selezionare qualsiasi articolo attraverso il simbolo del "carrellino" (verde per gli articoli disponibili e rosso per quelli non disponibili).

CREIAMO UNA LISTA

I vari prodotti scelti formano una "lista" che potrà essere salvata e trasformata in preventivo e/o proposta d'ordine, oppure semplicemente salvata come "da completare", per terminarla in un secondo momento, o addirittura come "matrice", una "lista-modello" che potremmo sempre utilizzare come base di partenza per i nostri preventivi o proposte d'ordine.



**PREVENTIVO, PROPOSTA D'ORDINE
O ENTRAMBI?**

Se scegliamo di trasformare la nostra lista in preventivo è importante sottolineare due cose. La prima è che possiamo inserire righe aggiuntive in maniera autonoma e per i motivi più svariati (ad es. per un costo di manodopera oppure per delle spese extra), la seconda è che questo strumento è completamente personalizzabile nell'aspetto grafico (logo della propria azienda, dati ecc.) e che in nessun modo è segnalato un riferimento al Gruppo Martinelli. Il tuo preventivo potrà anche essere trasformato, in modo semplice ed automatico, in proposta d'ordine verso il Gruppo Martinelli; questo proprio perché i prezzi che vedrai saranno gli stessi come se tu fossi in uno dei nostri punti vendita.

**COSA ASPETTI? HAI ANCORA VOGLIA DI FARE LA FILA AL BANCO? E NON DIMENTICARE CHE TANTISSIME OCCASIONI E PROMOZIONI IMPERDIBILI TI ASPETTANO!!!
CI VEDIAMO ONLINE!**



 **Hermann**

Caldamente consigliato



La lunga esperienza di Hermann come fornitore di sistemi per il comfort domestico è al tuo servizio e sempre vicina alle tue esigenze. L'utilizzo di nuove idee e tecnologie all'avanguardia ci permette di semplificare la tua vita. Ecco perché un consiglio Hermann è lo stesso che ti darebbe un buon amico.

Finalmente on line!

Visita il nostro nuovo sito

www.hermann.it

Nei precedenti numeri di Hydra abbiamo spinto i lettori a fare uno sforzo innovativo nel proporre nuove soluzioni alla clientela.

Se vogliamo ottenere dei risultati energeticamente soddisfacenti bisogna entrare gradualmente nel concetto che non possiamo più separare la progettazione architettonica dell'edificio da quella impiantistica.

In altri termini se il miglioramento delle performance energetiche può essere ottenuto con impianti solari (sia termico che fotovoltaico) chi effettua la progettazione architettonica non può esimersi da predisporre, ad esempio, falde di copertura con esposizione ed inclinazione atte ad accogliere al meglio gli impianti suddetti.

In questo articolo vogliamo esporre un caso di edifici progettati in località San Marco a Lucca che sono stati predisposti per rispettare i parametri della classe energetica A evidenziando i risultati prospettati sia a livello economico che energetico.

Cosa è la classe "A"

Gli edifici a basso consumo energetico, coniugano comfort abitativo a risparmio energetico, all'interno di una specifica classe energetica in base a quanto combustibile consumano all'annoperognimetroquadrosuperficieiscaldata. La classificazione energetica degli edifici consente pertanto di attribuire alle abitazioni una classe, dalla più virtuosa energeticamente - e quindi economicamente - alla più dispendiosa.



I parametri per rientrare nella classe A sono variabili e dipendenti dalla zona climatica, dalla forma dell'edificio, dalla destinazione d'uso, dall'isolamento delle strutture dal rendimento degli impianti. Nel nostro caso prendiamo un'abitazione tipo delle 21 previste e vediamo come, per rientrare nei parametri minimi previsti dalla Legge (classe C) per le nuove edificazioni, il fabbisogno di energia annuo non deve essere superiore a 56,07 kWh a mq, e come per rientrare nella classe A il fabbisogno massimo si debba ridurre a 28,03 kWh/mq anno e, come nel caso in esame, il valore risulti di 24,83 kWh/mq anno. In pratica il fabbisogno della nostra abitazione risulterà inferiore del 55,7% rispetto ai minimi di Legge.

Descrizione dell'intervento

Sono stati edificati 3 blocchi comprendenti 7 appartamenti ciascuno per un totale di 21 appartamenti per una superficie di circa 2.200 mq. Considerando di riscaldare gli ambienti fra il 1 novembre e il 15 aprile ad una temperatura interna costante di 20°C il fabbisogno annuo globale - comprensivo di perdite per trasmis-



Intervento edilizio

GLI IMMOBILI IN CLASSE ENERGETICA "A"

sioni delle strutture, dei ricambi di aria per ventilazione e degli apporti gratuiti interni ed esterni - è risultato pari a 65.360 kWh annui.

Impianto per la produzione del calore ad uso riscaldamento

L'impianto centralizzato è alimentato da 2 pompe di calore aria/acqua ciascuna di potenza nominale pari a 47,5 kW poste in cascata e sufficienti a coprire il fabbisogno istantaneo degli edifici massimo previsto in 78 kW. Saranno poi predisposte delle diramazioni verso i tre blocchi all'interno dei quali, in apposito locale, verranno a loro volta a diramarsi delle tubazioni a servizio dei singoli appartamenti che daranno la possibilità sia di effettuare una regolazione autonoma per ogni singolo ambiente, sia di suddividere i costi di gestione in funzione dei reali consumi. Nelle abitazioni saranno predisposti dei pannelli radianti a pavimento del tipo Minitec della Uponor che consentiranno il massimo del comfort, uniformità di riscaldamento dei locali, un tempo di riscaldamento breve grazie al ridotto spessore del massetto che contiene le tubazioni (circa 15 mm), la possibilità di utilizzare e arredare tutta la superficie dell'abitazione per l'assenza di elementi radianti esterni, il vantaggio dell'emissione a bassa temperatura ovvero le massime prestazioni a livello energetico dell'impianto. I bagni saranno integrati con radiatori anch'essi funzionanti a bassa temperatura, mentre sarà realizzato anche un impianto di condizionamento con ventilconvettori ad acqua che non è però oggetto della presente trattazione. Dal punto di vista energetico per sopperire alle richieste degli edifici (65.360 kWh annui), dato l'elevato rendimento medio stagionale delle pompe di calore, saranno necessari solo 28.300 kWh di energia elettrica.

Impianto fotovoltaico condominiale

L'immobile verrà dotato di un impianto fotovoltaico condominiale posto su pensiline utilizzate per il posteggio esterno di autoveicoli. Verranno installati moduli in silicio policristallino per una potenza nominale pari a 19,84 kWp per una superficie di circa 140 mq da cui è attesa una produzione media annua durante il ventennio pari a 19.800 kWh.

Per i consumi elettrici di tipo condominiale (ascensore, illuminazione aree esterne, parcheggio interrato, vano scale, cancello elettrico, pompe per lo svuotamento dell'interrato) valutiamo un consumo annuo di 2.500 kWh. In sostanza il consumo annuo del condominio per riscaldamento e consumo elettrico condominiale sarà pari a 30.800 kWh (2.500 + 28.300) e l'impianto fotovoltaico sarà capace di contribuire per 64,3% dei consumi.

Dal punto di vista economico parte dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico sarà direttamente utilizzabile e parte sarà invece ceduta alla rete elettrica per poi essere acquistata nei momenti di sottoproduzione (vedi le ore notturne). Se ipotizziamo che solo il 50% dell'energia prodotta sia direttamente utilizzabile otteniamo:

- ricavo da energia ceduta alla rete: 19.800 kWh x 50% x 0,11 € a kWh = 1.089 €
 - costo per energia acquistata dalla rete: (30.800 kWh - 19.800 kWh x 50%) x 0,176 = 3.678 €
- Consideriamo che l'impianto venga allacciato nel periodo settembre/dicembre 2011 e che il contributo da parte del Gestore Servizi Elettrici valido per venti anni sia pari a 0,304 € per kWh prodotto; ciò genera un contributo anno pari a:
- 19.800 kWh x 0,304 = 6.019 € annui
- Infine occorrerà considerare un costo relativo alla manutenzione ordinaria e straordinaria dell'impianto valutabile in circa 1.500 € annui. Riepilogando a livello economico si genera un utile medio nel ventennio pari a:
- 6.019 + 1.089 - 3.678 - 1.500 = 1.930 €

Produzione di acqua calda per usi sanitari

Ogni blocco produrrà autonomamente acqua calda per uso sanitario. Verrà installata una caldaia murale a condensazione alimentata a gas metano di rete di potenza al focolare pari a 35 kW che a sua volta andrà a riscaldare l'acqua contenuta in un boiler da 1.000 lt dal quale attingeranno i singoli appartamenti. Tale boiler, oltre alla caldaia presa in esame, avrà il supporto di 48 mq. di pannelli solari termici anch'essi disposti su pensilina a servizio degli autoveicoli con i quali valutiamo di coprire il 50% del fabbisogno annuo delle richieste dei condomini.

Inoltre, per evitare lunghi tempi di attesa, predisponiamo una rete di ricircolo dell'acqua sanitaria fra il boiler e l'ingresso di ogni abitazione che, ipotizziamo per evitare sprechi, sia funzionante per 17 ore giornaliere (viene in sostanza disabilitato fra le 24 e le 7 del mattino, ma tale settaggio può essere liberamente deciso dai condomini e non varia sostanzialmente il risultato finale dell'analisi).

Valutando il consumo secondo una media giornaliera di 150 litri per appartamento a 40°C e che gli stessi, come detto, per la metà provengano dalla produzione dell'impianto solare, sarà necessaria energia per 33.750 kWh annua per l'intero complesso o, in altri termini, 4.050 metri cubi di metano di rete che producono un costo di:

- 4.050 x 0,6 € al mc = 2.430 € annui
- Vanno ora aggiunte le perdite causate dalla rete di ricircolo che si dirama per circa 210 mt.; la prevista dispersione lungo la rete è valutabile in 11,6 W/ml ovvero:
- 11,6 W/h x 210 mt. x 17 ore x 365 giorni = 15.115 kWh annui
- Pari a circa 1.650 mc di metano che in termini economici producono un costo pari a:
- 1.650 mc x 0,6 €/mc = 990 € annui di dispersioni nelle rete di ricircolo
- Infine va aggiunto il consumo elettrico dei circolatori dell'acqua sanitaria valutabile per 3 circolatori in 135 W che danno:
- 135 x 17 ore x 365 giorni x 0,176 €/kW = 147 € annui
- Riepilogando per la produzione di acqua sanitaria l'intero complesso spenderà:
- 2.430 + 990 + 147 = 3.567 € annui

Impianto fotovoltaico a servizio dei singoli appartamenti

Ogni appartamento sarà infine dotato di un impianto fotovoltaico singolo posto sulla copertura dell'edificio. A causa dell'esposizione delle falde saranno utilizzati moduli in silicio amorfo per una potenza nominale pari a 1,28 kWp cadauno da cui è attesa una produzione media annua durante il ventennio pari a 1.210 kWh. Per i consumi elettrici del singolo appartamento (illuminazione, lavatrici, lavastoviglie, TV, forno ecc. con elettrodomestici in classe A) per una famiglia di 3 persone si considera un consumo annuo di 2.000 kWh e l'impianto fotovoltaico sarà capace di contribuire per il 60,5% dei consumi previsti.

Se ipotizziamo che solo il 50% dell'energia prodotta sia direttamente utilizzabile otteniamo:

- ricavo energia ceduta alla rete: 1.210 kWh x 50% x 0,11 € a kWh = 66 €
 - costo energia acquistata dalla rete: (2.000 kWh - 1.210 kWh x 50%) x 0,176 = 245 €
- Consideriamo che l'impianto venga allacciato nel periodo settembre/dicembre 2011 e che il contributo da parte del Gestore Servizi Elettrici per venti anni sia pari a 0,304 € per kWh prodotto; ciò genera un contributo anno pari a:
- 1.210 kWh x 0,304 = 368 € annui
- Infine occorrerà considerare un costo relativo alla manutenzione ordinaria e straordinaria dell'impianto valutabile in circa 130 € annui. Riepilogando a livello economico si genera un utile medio nel ventennio pari a:
- 368 + 66 - 245 - 130 = 59 € per appartamento
- E per l'intero condominio di:
- 59 € x 21 appartamenti = 1.239 €

Riepilogo finale

In sostanza abbiamo fatto una valutazione sull'intervento che vuol analizzare a livello globale (per tutti i 21 appartamenti) i costi di gestione a livello energetico.

Essendo presenti più impianti fotovoltaici la valutazione è stata fatta basandoci sulle produzioni del decimo anno di vita quando si ottengono i valori medi di produzione e il contributo GSE del periodo settembre/dicembre 2011.

Sono inclusi: consumi per riscaldamento invernale, consumi elettrici condominiali, consumi elettrici degli appartamenti, produzione di acqua calda sanitaria comprensiva di ricircolo.

Sono esclusi: consumi relativi al condizionamento estivo, consumi per cottura cibi (entrambi dettati da un uso strettamente personale e quindi difficilmente valutabili a priori), tutti i gravami che sulla bolletta dell'energia elettrica e del gas non sono direttamente riconducibili all'acquisto di energia.

Descrizione	Differenza fra energia necessaria e energia prodotta (kWh annui)	% di energia mancante	€ annui di utile
Impianto uso condominiale riscaldamento ambienti ed energia elettrica	11.000	64,3	1.930
Produzione acqua calda sanitaria	16.875	34,0	-3.567
Uso elettrico singoli appartamenti	16.590	60,5	1.239
Saldo finale	44.465	50,6	-398

In conclusione il condominio si autoproduce per il 50% dell'energia globale utilizzata a costo sostanzialmente zero (incidenza 20 € annui ad appartamento).



A new wind has arrived.

禪
KIRIGAMINE ZEN

MITSUBISHI
ELECTRIC
CLIMATIZZAZIONE



FERMENTO CREATIVO

Friges è la storia italiana dell'ambiente bagno ed i box doccia un forte progetto di successo.

7 serie ampiamente strutturate per vari stili ed esigenze: **ELITE** l'elitaria "minimalista" in cristallo temperato da 8 e 10 mm, **ARTIKA** elegante frameless dai dettagli cromati, **NEW SEYCHELLES** linee contemporanee in 6 mm modellate per le più svariate combinazioni, **LEONARDO** il design dinamico accessibile, **EURO 10** la soluzione ad ogni spazio, la **NUOVA MALIBU** il restyling di un successo, **MONTEBIANCO** e **MONVISO** i passepartout economici dalle eccellenti funzionalità.

80 modelli creazione dell'artigianato applicato alla tecnica industriale, un processo che ne consente lavorazioni accurate ed affidabili sostenute da materiali scelti con cura come i cristalli in vetro temperato ed i profili cromati trattati con speciali vernici epossidiche. Grande rilevanza è data alla tecnica dei componenti alla base della funzionalità del box doccia: le guarnizioni in gomma silconica, le chiusure a magnete, le rotelle per lo scorrimento fluido dei pannelli, o soluzioni pratiche come le ante sganciabili nella giovane Leonardo, i vetri con trattamento anti-calcare nella frameless Artika, ed i pratici profili di compensazione.

NUOVA MALIBU ▶

Serie economica dal design attraente e componenti tecnici d'alta gamma. Mod. angolare NW1 con pannelli nella nuova serigrafia rigine, scorrevoli su rotelle rivestite in teflon, profili in alluminio laccato bianco con verniciatura a polveri epiodiche, chiusura delle porte su magnete a tutta altezza.

Elegante porta saloon NS/2P a due ante, apribile sia all'interno che all'esterno, con guarnizioni in gomma silconica inalterabile ideata per nicchie o abbinabile a parete fissa NS/S.

NEW SEYCHELLES

LEONARDO

LEONARDO



ELITE ▶

Il nuovo progetto pressoché "sartoriale" del design Friges 2010 studiato per le richieste più esigenti di show-room. Elite è un "su misura" costruito con pure linee di cristallo da 8 e 10 mm per delimitare gli spazi doccia più complessi, e non solo, grazie al prezioso **PROFILO IN**, il profilo invisibile incastonato nel muro, un brevetto esclusivo che permette il fissaggio di grandi pannelli in vetro a parete o a soffitto senza l'utilizzo di profili e tasselli a vista.

Pregiati **PIATTI DOCCIA** a doghe nelle eleganti rifiniture cromatiche del bianco, arancio ed antracite e gli slim-line da 5 mm accompagnano i modelli.



Estrema praticità nel sovravasca modello ED/MV, composto da due pannelli, di cui uno fisso ed uno scorrevole. L'Euro 10 è l'unica serie che permette la scelta tra 5 diversi pannelli in acrilico o vetro da abbinare a profili bianchi o in anodizzato lucido.

EURO 10



Elegante Artika, serie frameless in vetro temperato di sicurezza da 6 mm, mod. AK/8 semi-circolare, impreziosito dalle cerniere ad incastro e maniglie in ottone cromato.

ARTIKA



FRIGES SPA - CALAMANDRANA - AT
tel 0141.76 82 00 fax 0141.76 82 245
web: www.friges.it mail: info@friges.it

NEW SEYCHELLES



L'oro rosso

L'aumento della domanda di rame, insieme alla speculazione finanziaria ha portato negli ultimi mesi ad una notevole crescita del suo prezzo. I maggiori produttori al mondo di rame sono: Cile (40%), Canada, Stati Uniti, Indonesia, Australia, Zambia.

Le caratteristiche uniche del rame ne fanno il materiale di riferimento per un ampio ventaglio di utilizzi: l'energia elettrica, il riscaldamento, il condizionamento, l'idraulica, i trasporti, le telecomunicazioni, l'elettronica, oltre a dare vita a numerose leghe come bronzo ed ottone.

Importante la sua eco-compatibilità in quanto materiale interamente riciclabile pertanto pienamente sostenibile. Lo sviluppo economico dell'Asia orientale, in particolare India e Cina sta portando i consumi alle stelle con conseguenze enormi sui flussi internazionali di questo metallo.

L'interesse economico della Cina nei confronti del rame ha scatenato una corsa all'acquisto il cui prezzo è arrivato ai massimi storici. Gli analisti comunque concordano che in gran parte l'aumento è dovuto a movimenti speculativi. La debolezza del sistema creditizio cinese insieme ad una probabile rivalutazione della moneta nazionale cinese rende probabile una diminuzione della domanda di rame e di conseguenza una diminuzione di prezzo.

È cresciuto molto anche il riciclaggio di questo metallo, in quanto il rame è molto adatto ad essere riciclato in quanto ha una struttura chimico-fisica che lo rende capace di sopportare numerosi cicli di lavorazione senza che perda le sue capacità meccaniche; ma soprattutto per la convenienza del riciclaggio, in quanto il rame ha altissimi costi di estrazione bassi costi di riciclaggio. Il mercato del riciclato viene stimato intorno al 34% del rame in circolazione.

La crescente preziosità del rame sta provocando fenomeni di contrabbando: in Italia si stima che alle ferrovie siano state rubate 2000 tonnellate di rame. Per il futuro cosa pensare? Previsioni attendibili per un mercato così influenzato da dinamiche politiche ed economiche internazionali sono impossibili. L'interdipendenza planetaria è globalizzata.



Energie rinnovabili

Il Consiglio dei Ministri del 30 novembre 2010 ha approvato in via preliminare uno schema di decreto legislativo di attuazione della Direttiva 2009/28/CE, relativa alla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili che reca la modifica e la successiva abrogazione delle direttive 2001/77/CE e 2003/30/CE.

Il provvedimento recepisce, all'articolo 3, gli obiettivi imposti a livello europeo al nostro Paese, consistenti nel raggiungimento al 2020 di una quota del - 17% di energia da fonti rinnovabili rispetto al consumo finale lordo di energia in quell'anno;

- 10% di energia da fonti rinnovabili impiegate nel settore dei trasporti rispetto al consumo totale del settore al 2020.

Proponiamo un estratto degli argomenti sostanziali introdotti, salvo riprendere l'argomento nei numeri di Hydra 2011.

Segnaliamo che, oltre ai temi oggetto degli approfondimenti successivi, lo schema di decreto prevede:

- correttivi alla legislazione in materia di energia geotermica (art. 7);
- requisiti e specifiche tecniche in termini di normativa UNI e CEI per gli impianti alimentati da fonti rinnovabili oggetto d'incentivazione (art. 8);
- nuovi limiti in termini di potenza (1 MW) e superficie occupata dai pannelli (50KW per ettaro) per gli impianti collocati su terreni agricoli (art. 8 comma 5);
- creazione di un portale informativo sulle fonti rinnovabili ad opera del GSE (art. 12);
- sistemi di qualificazione degli installatori (art. 13).

ZENITH

TECNOLOGIE SOLARI

ZENITH
FOTOVOLTAICO

ZENITH
GEOTERMICO

ZENITH
SOLARE TERMICO

ZENITH
ANALISI ENERGETICHE

www.zenithsolare.it

**DISTRIBUITO IN ESCLUSIVA DA I RIVENDITORI
IDROTIRRENA TOSCANA**

CRISTINA



Abbiamo inventato il Rubinetto

condensazione e solare termico
integrazione perfetta



OPEN SOLAR HE

- Potenze di 25 e 30 kW a condensazione
- Bollitore solare da 150 litri in acciaio inox a "capacità variabile"*
- Possibilità di installazione della sola caldaia ed integrazione successiva del solare termico
- Kit zone alta e bassa temperatura opzionali

* sistema coperto da brevetto Sime

Auguri di un felice Natale!

Fonderie Sime S.p.A.
Via Garbo, 27 - 37045
Legnago - Verona
tel. +39.0442.631.111
info@sime.it
www.sime.it


CLIMA DI VALORE