



Industria & FINANZA



MERCOLEDÌ 14 MARZO 2007 - NUMERO 47 - ANNO 11 - QUOTIDIANO ONLINE, VIA FAX E IN EDICOLA DAL MARTEDÌ AL SABATO - DIRETTORE RESPONSABILE: ACHILLE OTTAVIANI
Sped. in a. p. 45% - art. 2 Comma 20/B - Legge 662/96 - Filiale di Verona - Aut. Trib. di Verona n° 41356 del 20/01/1997 - Supplemento a La Cronaca di Verona e del Veneto - Ottaviani Editore -
Via Sottoriva, 20 - 37121 Verona - Telefono 045592432 - 0458032280 - Fax 0458020812 - E-mail: redazione.i&f@tgitalia.com - Stampa in proprio - Tutti i diritti RISERVATI

OPERATIVI I BENEFICI IN MATERIA DI ENERGIE RIVVIVABILI PREVISTI DALLA FINANZIARIA

Parte la corsa verso il sole

Salamon e Marcegaglia danno vita ad una società produttrice di pannelli fotovoltaici. Riello e Tognana studiano un'alleanza con Illy per lo sviluppo di tecnologie verdi in Friuli

Di Margherita Sperotti

Diventano operativi i benefici in materia di energie verdi previsti dalla Finanziaria 2007 e le imprese fanno a gara per coglierne le opportunità. Il governo ha presentato nei giorni scorsi il suo pacchetto di misure in questo campo che dovrebbe finalmente affrontare la questione nei suoi diversi aspetti: quello industriale, quello ambientale e quello delle indispensabili incentivazioni. Il pacchetto prevede, tra gli altri, incentivi al fotovoltaico oltre ad una revisione del meccanismo di incentivazione delle fonti rinnovabili: saranno mobilitate risorse per circa un miliardo di euro in tre anni per la nascita dell'ecoindustria, vale a dire un'industria che utilizzi meno energia nei processi produttivi e che dia vita a nuovi prodotti capaci di rendere l'Italia più competitiva, farla risparmiare e che sviluppi il settore delle fonti. Sullo sfondo ci sono i vincoli imposti dal Protocollo di Kyoto, sia sul piano ambientale che economico: "La lotta ai cambiamenti climatici è un tema serio e l'industria italiana vuole partecipare a questa partita; ma vogliamo

coglierla come opportunità seria di innovazione tecnologica. - ha dichiarato Emma Marcegaglia, vicepresidente di Confindustria. - In questo settore l'Italia può avere la leadership, può fare scuola". E in questa mission l'imprenditrice vuole impegnarsi in prima persona, con la costituzione di una società che produrrà pannelli fotovoltaici di nuova concezione. Si chiama Arendi, ed è nata a settembre 2006 da una operazione congiunta tra la Marcegaglia (presidente di EuroEnergy, gruppo impegnato sul fronte siderurgico ed energetico) e Marina Salamon, imprenditrice alla guida di Doxa e di Alchimia Spa. Tramite quest'ultima holding, la Salamon detiene il 15% della nuova società, mentre la vicepresidente di Confindustria ne possiede il 41%. Il restante 44% è della Banca Ifis, di Sebastien Furstenberg per il 14%, dei ricercatori dell'Università di Parma (firmatari di questo brevetto a quanto pare rivoluzionario per lo sfruttamento della luce solare, che consentirebbe di produrre pannelli tre-quattro volte più efficienti di



Marina Salamon, Emma Marcegaglia, Ettore Riello e Nicola Tognana (quelli oggi disponibili) per il 25%, e lo studio d'ingegneria Galli per il 5%. Oltre alle due manager, anche due imprenditori sono stati ingolositi dagli incentivi governativi: sono Ettore Riello e Nicola Tognana che starebbero studiando, insieme al presidente del Frilui Riccardo Illy, le ulteriori agevolazioni che la Regione potrebbe mettere nel piatto per lo sviluppo di queste tecnologie verdi. L'alternativa sarebbe altrimenti impiantare le nuove attività all'estero.

 SU	Laura La Ferla L'ex addetta alla comunicazione di Sea Aeroporti di Milano è la nuova responsabile della sede milanese della società di consulenza di comunicazione finanziaria Pms, fondata da Patrizio Surace.	GIU' 	Walter Ottolenghi Secondo il rendiconto annuale, nessuno dei 16 fondi di Mediolanum, la sgr da lui guidata, batte l'indice di riferimento. Il peggiore è risultato il Mediolanum Oriente 2000.
--	---	--	--

Industria & Finanza lo puoi leggere in tutto il mondo online su Tgitalia.com

ATTENZIONE AI COSTI DI FUNZIONAMENTO

Fiera Milano: il piano industriale

Investimenti per 120 milioni in acquisizioni mostre in particolare all'estero

Il Consiglio di amministrazione di Fiera Milano, riunitosi sotto la presidenza di Michele Perini, ha approvato il Piano industriale 2007-2011 del Gruppo, le cui linee strategiche erano state sottoposte il 27 febbraio scorso all'esame del Cda, che aveva manifestato vivo interesse e apprezzamento. Il Piano ripositiona Fiera Milano accentuandone la mission di fornitore di servizi specialistici collegati alle fiere e ai congressi e che generano valore per i clienti. Adotta inoltre interventi mirati di valorizzazione e internazionalizzazione del portafoglio manifestazioni e interviene sulla stagionalità dell'attività fieristica, incrementando e stabilizzando ricavi e margini, oggi soggetti a fluttuazioni talora significative da un anno all'altro. Il Piano fissa i seguenti principali obiettivi:



Michele Perini

- rafforzamento dell'internazionalizzazione del Gruppo
- maggiore presenza nel settore manifestazioni-congressi e nell'editoria tecnica
- interventi sul portafoglio delle manifestazioni organizzate dal Gruppo
- rafforzamento del capitale umano
- miglioramento dell'indice di utilizzo della macchina logistico-organizzativa, agendo soprattutto sulla sua struttura
- efficientamento dei costi di funzionamento e razionalizzazione organizzativa.

E' prevista un' incisiva azione di sviluppo attraverso acquisizioni di manifestazioni espositive, in particolare all'estero, e crescita del Gruppo nell'editoria tecnica. Il portafoglio delle mostre esistenti verrà inoltre ridefinito, con l'avvio/valorizzazione di fiere supportate dalle associazioni di categoria, la cessione di marchi non strategici e l'acquisizione di marchi ora non di proprietà. A supporto di tali interventi saranno investiti 120 milioni di euro nel biennio 2007-2008, di cui circa l'80% nell'esercizio in corso. E' previsto un ritorno del 12% a regime, ossia nel 2009. Miglioramenti di ricavi e margini sono inoltre attesi dall'intensificazione dell'organizzazione in proprio di eventi, finalizzata alla miglior valorizzazione del quartiere espositivo quando non occupato da mostre.

Seminario sulla Cultura Finanziaria

In seguito ad una serie di studi e convegni europei sul tema della Financial Capability, Assofin e Visa Europe si propongono di contribuire alla costruzione di relazioni positive tra i consumatori e il settore creditizio in Italia, organizzando un Seminario finalizzato al miglioramento della cultura e dunque alla capacità di scelta finanziaria delle persone. L'evento si svolgerà a Roma oggi 14 marzo dalle 14,30 alle 18,30 nella Sala del Consiglio della Camera di Commercio.

Una carta per pagare l'Rc auto a rate

Fiditalia (Gruppo Société Générale), una delle principali realtà italiane del credito al consumo, ha sottoscritto un accordo di collaborazione con ANAGINA (Associazione Nazionale Agenti Generali INA - ASSITALIA) per rateizzare il costo delle polizze assicurative attraverso Carta Eureka, la carta di credito revolving di Fiditalia, arricchita con opzioni aggiuntive studiate per i clienti del gruppo assicurativo. Grazie all'accordo, i titolari della carta potranno dilazionare il premio delle polizze assicurative, in particolare RC Auto, sottoscritte con le Agenzie Generali INA - ASSITALIA, attraverso un piano di rientro composto da 11 rate mensili.

PRODUZIONE DI ANIDRIDI ORGANICHE

Polynt approva il bilancio

Fatturato di 500 mln, in crescita del 17,7% rispetto al 2005

Il Consiglio di Amministrazione di Polynt S.p.A., riunitosi sotto la Presidenza di Stefano Meloni, ha approvato il progetto di bilancio di esercizio ed il bilancio consolidato al 31 dicembre 2006. Con riferimento all'esercizio 2006, il Gruppo Polynt ha registrato un fatturato consolidato pari a Euro 500,5 milioni, in crescita del 17,7% rispetto all'esercizio 2005. In miglioramento anche i risultati che nel corso del 2006 hanno segnato un incremento dell'11,4% a livello di EBITDA (Margine



Stefano Meloni

Operativo Lordo), cresciuto a Euro 51,2 milioni, e del 15,5% a livello di EBIT (Utile Operativo), aumentato a Euro 31,8 milioni. Nel-

l'esercizio 2006 l'utile netto consolidato è di Euro 15,4 milioni in crescita del 9,4% rispetto al 2005. L'indebitamento finanziario netto del Gruppo Polynt al 31 dicembre 2006 è di 26,4 milioni rispetto ai 14,3 milioni al 31 dicembre 2005. Si ricorda che nel corso del 2006 sono stati distribuiti dividendi per 28 milioni di Euro, di cui 12 milioni dividendi straordinari. Rispetto al dato al 30 settembre 2006 l'indebitamento finanziario netto si è ridotto di oltre 14 milioni di Euro.

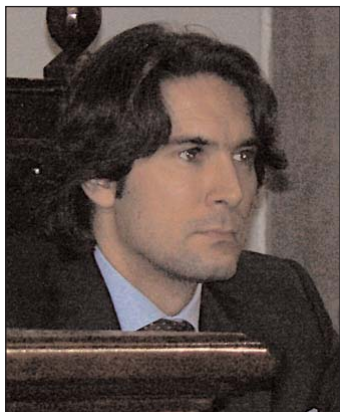
L'INTERVENTO

La fatturazione elettronica

L'avvocato Giacopuzzi ne illustra quadro normativo ed indicazioni operative

Di Luca Giacopuzzi (avvocato) - www.lucagiacopuzzi.com

La fattura elettronica (possibile nel nostro ordinamento a seguito della "riscrittura" - da parte del D.Lgs. 52/04 - dell'art. 21 D.P.R. 633/72) altro non è se non un documento informatico a rilevanza tributaria, formato - e tenuto - nel rispetto di precise indicazioni di legge, delineate essenzialmente dal D.Lgs. 20 febbraio 2004 n.52, dal DMEF 23 gennaio 2004 nonché dalla Deliberazione CNIPA 19 febbraio 2004 n.11. Il termine utilizzato dal legislatore, "fattura elettronica", non tragga però in inganno. E' bene chiarire, fin da ora, che la fatturazione elettronica nulla ha a che vedere con l'invio delle fatture attraverso la posta elettronica. La trasmissione di fatture a mezzo email, quale alternativa ai metodi tradizionali, è del resto una pratica in essere già da tempo, e pienamente avallata dall'Amministrazione Finanziaria, la quale a più riprese ha sancito la piena rispondenza a legge di una procedura completamente informatizzata per l'invio delle fatture. La fattura elettronica - è bene ribadirlo - introduce nel nostro Paese un sistema di fatturazione del tutto innovativo, che permette (per la prima volta) di "dematerializzare" l'intero ciclo di vita di una fattura, dall'emissione alla conservazione. Per un preciso obbligo normativo, l'emittente una fattura elettronica deve anzitutto assicurare: a) l'attestazione della data di emissione della fattura; b)



Luca Giacopuzzi

l'autenticità dell'origine; c) l'integrità del contenuto. I tre requisiti sono rispettivamente garantiti mediante l'apposizione, su ciascuna fattura o sul lotto delle fatture destinate ad un unico soggetto, del riferimento temporale (che - si badi - non dev'essere confuso col la marca temporale) e della firma elettronica qualificata dell'emittente, la quale consiste nella firma digitale dello stesso. In alternativa all'impiego della firma digitale e all'utilizzo del riferimento temporale, possono peraltro essere utilizzati sistemi di Electronic Data Interchange, purché, ovviamente, detti sistemi siano in concreto idonei ad attestare la data, l'autenticità e l'integrità delle fatture emesse. Nel dare conto di quelli che sono i tratti caratterizzanti della fattura elettronica, va poi evidenziato come essa non possa contenere macroistruzioni o codice eseguibile, tali da attivare funzionalità che possano modificare gli atti, i fatti o i dati rappresentati. La stessa, in altre parole, deve essere un "documento statico non modificabile", ossia un documento informatico il cui contenuto risulti nel

tempo immutabile e non alterabile. Quanto all'emissione, si rileva che il D.P.R. 633/72 dispone che "la fattura si ha per emessa all'atto della sua consegna o spedizione all'altra parte ovvero all'atto della sua trasmissione per via elettronica". Accanto alle tradizionali forme di invio della fattura (mediante consegna o spedizione), la norma testè citata dà ingresso nel nostro ordinamento alla "trasmissione per via elettronica", intesa quale peculiare modalità di emissione, propria delle fatture elettroniche. Quindi, mentre la fattura analogica (spedita o consegnata) si considera emessa rispettivamente al momento della spedizione o della consegna, la fattura elettronica - inoltrata per via telematica - si intende emessa al momento della sua trasmissione, ossia nel momento in cui il documento informatico è inviato al destinatario e pervenuto nella sua disponibilità. E' da dirsi, tuttavia, che nulla esclude che pure la fattura elettronica possa essere inviata al destinatario con mezzi tradizionali, o perfino consegnata in forma cartacea. Ciò, all'evidenza, si verificherà laddove non si sia raggiunto l'accordo col destinatario, perché - ad esempio - poco incline a dotarsi delle attrezzature necessarie per la ricezione della fattura elettronica. In tal caso, però, la fattura è elettronica solo per l'emittente, mentre è sempre cartacea per il ricevente, secondo una distinzione che rileva ai fini della conservazione.

Stonefly: 2007 uguale innovazione

Stonefly Spa, azienda specializzata nella produzione di calzature innovative, prosegue il suo cammino nell'importante piano di sviluppo intrapreso 14 anni fa. Una strategia che ha portato l'azienda a importanti risultati - il 2006 si è chiuso con un fatturato di 93 milioni di euro - e che per il 2007 si preannuncia all'insegna dell'innovazione. Innovazione come punto di partenza e innovazione come punto di arrivo. Un concetto trasversale che coinvolge a 360° tutti i settori in cui l'azienda investe energie e risorse: prodotto, retail e comunicazione. E' il prodotto il primo punto chiave della strategia di rinnovamento messa a punto dall'azienda montebellunese per il 2007. Per quanto riguarda le proposte Uomo e Donna, l'azienda ha deciso di offrire ai suoi clienti due collezioni diverse nell'arco della stessa stagione. Questo significa fare una scelta strategica che garantisce di essere sul mercato in anticipo rispetto alla concorrenza con una serie di novità perfettamente in linea con le tendenze del momento. "Abbiamo pensato di creare nuovi spunti d'acquisto - dice Loredana Polo, Direttore Generale Stonefly - proponendo alla clientela un'offerta estremamente ricca e sempre al passo con il trend del mercato".



Loredana Polo

RICETTIVITÀ E INFRASTRUTTURE

Joint Venture tra Padovafiere e Romexpo

Prevista un'assistenza qualificata e personalizzata agli operatori per il loro sviluppo sui mercati esteri attraverso un kit completo di servizi

Dopo l'accordo SEP Romenvirotec che ha portato alla realizzazione nel 2005 del salone delle ecotecnologie di Bucarest, PadovaFiere e Romexpo (Fiera di Bucarest) sottoscrivono una nuova joint venture per l'organizzazione congiunta di rassegne nella capitale rumena. Un'iniziativa che crea un ingresso preferenziale alle imprese italiane ed europee che vogliono ampliare le opportunità d'investimento in un mercato in crescita. L'impostazione del circuito di manifestazioni prevede un'assistenza qualificata e personalizzata agli operatori per il loro sviluppo sui mercati esteri attraverso un kit completo di servizi: dalla consulenza contrattuale, al cash management, alle coperture assicurative, sino alle pratiche logistiche.



Andrea Olivi

Questo grazie alla collaborazione dei più qualificati partner presenti sui mercati internazionali: da San Paolo IMI, all'ICE, al Ministero del Commercio Internazionale, alle Camere di Commercio, a Finest, e Fundatia, Sistema Italia Romania. Per

George Cojocaru, Presidente della Fiera di Bucarest: "Dati i rapporti preferenziali di Italia e Romania, questo accordo è un passo obbligato, e non potevamo farlo che con PadovaFiere con la quale l'esperienza di Romenvirotec è stata molto positiva nei risultati e nella forte integrazione dei nostri staff". Per quanto riguarda i dettagli dell'accordo si è stabilito l'elenco delle manifestazioni dove saranno costituiti staff operativi congiunti: nel 2008, oltre alla rassegna delle ecotecnologie Romenvirotec, sono in programma RomAsphaltica, Salone degli asfalti e infrastrutture stradali e Romhotel, Salone internazionale del bar e della ricettività. "Dopo questo accordo - sottolinea l'amministratore delegato di PadovaFiere Andrea Olivi-, la collaborazione tra le due fiere si stabilisce nella quotidianità con un presidio permanente del settore fieristico italiano e rumeno per la costante messa a punto di eventi strategici a questi due mercati".

CON IL SUO PROGETTO DI BASE LOGISTICA

Gabrielli prosegue a Marghera

Risposta del gruppo siderurgico all'eventualità di espropri dell'area

In merito agli articoli recentemente apparsi sulla stampa locale veneziana in cui si fa cenno all'eventualità di espropri dell'area Aluvenice di proprietà del Gruppo Gabrielli di Cittadella (Pd) da parte dell'Autorità portuale di Venezia, il Gruppo Gabrielli ribadisce con fermezza la propria volontà a proseguire con il progetto di realizzare in quell'area una base logistica specializzata sul prodotto piano in acciaio. "Abbiamo dedicato consistenti risorse - spiega l'amministratore delegato del Gruppo, Andrea Gabrielli - sia



La siderurgica Gabrielli

di capitale finanziario che di capitale umano per acquisire e bonificare quell'area e non possiamo certamente restare passivi di fronte ad eventuali improvvise iniziative autorita-

ri". "Vogliamo stare fuori dalle questioni di carattere politico-amministrativo che possono in questo momento coinvolgere l'ambiente portuale - continua Gabrielli -. Noi ragioniamo da

imprenditori e in quanto tali crediamo nella bontà del progetto che intendiamo portare a termine a Porto Marghera: un investimento che, prevedendo nuove grandi aree attrezzate di stoccaggio con raccordi ferroviari ed un impianto di prima trasformazione, il tutto per conto terzi, presuppone la realizzazione di opere che contemplano, oltre che decine di milioni di euro di capitale di spesa, anche tempi non certamente brevissimi per concretizzarle, ciò anche in conseguenza dei tempi burocratici notoriamente lunghi in area veneziana".