

dalle aziende

- Nuova sede per Schulz Italia
- Il Gruppo Finestre a Klimahouse 2007
- Programma promozionale di Guardo e Nigro
- Nuovo show room di Italfinestra

NUOVA SEDE PER SCHULZ ITALIA

A Paliano (Frosinone), stabilimento e show room



Sopra da sinistra:
E. Treglia, G. Costes, S. Marinelli, M. Iai,
L. Dallaserra, C. Volta

A Paliano, in provincia di Frosinone, a circa trenta chilometri dal raccordo anulare, e quindi in una zona favorita dal punto di vista logistico, il 28 ottobre scorso è stata inaugurata ufficialmente la nuova sede della **Schulz Italia srl**.

A seguito dei risultati ottenuti negli scorsi anni investendo, in particolare, nella produzione e promozione del serramento in PVC sui mercati di Roma, del Lazio e della Toscana, il titolare dell'azienda Sandro Marinelli ha deciso di incrementare la capacità produttiva e gli spazi a disposizione per fare fronte all'aumento delle richieste della clientela e alla necessità di garantire una produzione di qualità con consegne rapide; anche in vista di sviluppi commerciali nelle regioni limitrofe.

La nuova sede della Schulz Italia ora si colloca su un'area di circa 5.000 m², 2.200 dei quali coperti, ripartiti tra 1.600 m² per la produzione, e 600 m² tra sala mostra, uffici e sala convegni.

La produzione è stata implementata con una nuova linea automatizzata, composta da un centro di taglio, una saldatrice a quattro teste ed una pulitrice automatica, il tutto affiancato dalla linea di produzione manuale preesistente, ora utilizzata per la costruzione di elementi speciali. La nuova impostazione prevede la produzione di 12.000 elementi standard su base annuale.

Lo show room, con una superficie di 300 m², è stato espressamente studiato per presentare la gamma completa di soluzioni costruttive realizzabili con i sistemi in PVC **Alphacan** e qualche complemento, come le porte interne in legno.

All'inaugurazione sono stati invitati rivenditori e fornitori partner dell'azienda nonché titolari di imprese di costruzioni, architetti, ingegneri, geometri ed anche i responsabili di alcuni uffici tecnici comunali della zona circostante.

IL GRUPPO FINESTRE A KLIMAHOUSE 2007



Klimahouse 2007
Foto Studio Yes

Klimahouse 2007, la nota rassegna internazionale specializzata nell'efficienza energetica e nell'edilizia compatibile che si è svolta alla Fiera di Bolzano dal 25 al 28 gennaio scorsi, tra i suoi espositori ha visto la presenza del **Gruppo Finestre srl**, azienda produttrice di serramenti di Pergine Valsugana (Trento) e da tempo partner di **Alphacan**.

Lo stand presentava degli elementi di sicuro interesse per gli addetti al settore edilizio, con un arredamento composto da alcuni particolari contenitori espositivi per serramenti. In uno era collocato un impianto stereo portato al massimo volume per evidenziare come la combinazione telaio in PVC e vetraggio ad alto isolamento acustico possano smorzare completamente un rumore molto fastidioso. Un altro contenitore consisteva in un congelatore verticale, con la porta asportata e sostituita da tre diverse 'finestrelle' in PVC, costruite con vetrate ad elevato isolamento termico allo scopo di evidenziare una condensa quanto mai ridotta, sino alla totale scomparsa, e tre sensori di temperatura posizionati all'esterno. Altro elemento esposto che ha destato particolare interesse nei visitatori è stata una finestra in PVC in 'rovere classico', il nuovo pellicolato ad effetto legno di Alphacan, molto apprezzato per il suo aspetto identico al legno naturale.



Lo stand del
Gruppo Finestre

Sullo stand si sono alternati il rappresentante per il Trentino Alto Adige di Gruppo Finestre ed il responsabile vendite, Stefano Fedel, il quale ha espresso una grandissima soddisfazione per i contatti presi con tecnici di tutto il Centro-Nord Italia ma anche, in qualche caso, del Mezzogiorno, interessati ad informarsi sulle nuove normative di certificazione energetica degli edifici. Di rilevante efficacia è stata, in questa direzione, la distribuzione del CD *La Normativa tecnico-legislativa dei serramenti*, realizzato in collaborazione con gli uffici Promozione e Ricerca e Sviluppo di Alphacan.



Gruppo Finestre srl
Via Carducci, 3
38061 - Chizzola d'Ala TN
Tel. 0464 696599
Fax 0464 696630

Sede di Pergine
Viale dell'Industria, 1/B
38057 Pergine Valsugana TN
Tel. 0461 505100
Fax 0461 512344

www.gruppo-finestre.it
info@gruppo-finestre.it

schulz italia

Schulz Italia srl
Via Casilina, km. 55.300
Zona Industriale Amasona
03018 PALIANO FR
Tel. 0775 538932
Fax 0775 538933

www.schulzitalia.com
info@schulzitalia.com

PROGRAMMA PROMOZIONALE DI GUARDO E NIGRO



Guardo e Nigro snc
V.le P. Nenni, 5/7
96014 - Floridia SR
Tel. 0931 942387
Fax 0931 944433



In un'ottica di sviluppo e potenziamento dell'azienda nonché di lancio della notorietà del suo marchio, la **Guardo e Nigro snc**, di Floridia (Siracusa), ha organizzato una serie di azioni promozionali a favore dei propri serramenti in PVC.

Una prima fase preliminare, in certo modo di test sul territorio, è già stata avviata con un'esposizione al centro commerciale Auchan di Siracusa; esposizione che sarà ripetuta con altre tipologie di serramenti in PVC sempre a Siracusa ad inizio aprile.

Il progetto promozionale prevede poi di estendere le iniziative a tutte le province siciliane, con l'intento di fare conoscere il prodotto su larga scala con una conseguente espansione della rete di vendita.

NUOVO SHOW ROOM DI ITALFINESTRA

Italfinestra, azienda di Filippo Bellina con sede a Cerda, nel palermitano, ha recentemente aperto un nuovo show room.

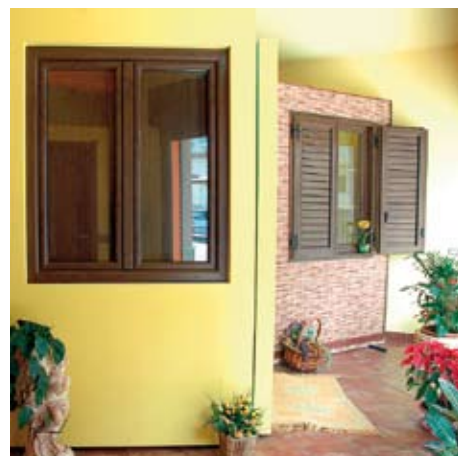
Con una superficie di 130 m² il locale, nuovo, è molto soleggiato e dispone di due ampie vetrine. L'illuminazione all'interno è garantita da una serie di potenti faretti e l'arredamento e l'allestimento sono stati scelti personalmente da Antonella Bellina, moglie del titolare. Gli spazi interni sono stati abbelliti con una serie di gradevoli piante, bei quadri, lampade abat-jour, tende dai colori caldi e tavolineti antichizzati. È stato creato anche un angolo di attesa per i clienti con sedie, tavolo ed un minibar.

Per quanto concerne gli espositori per serramenti, un'idea originale quanto efficace è stata quella di riprodurre, in ogni elemento, esattamente la vista dall'interno e dall'esterno con differenti caratteristiche di finitura delle pareti, ad imitazione della realtà.

Nella nuova struttura Italfinestra, cliente storico di **Alphacan**, espone tutte le tipologie di serramento in PVC più richieste e vendute. Ad esempio, un espositore presenta un portoncino, una finestra ed una persiana, tutti in abbinamento nel colore ciliegio o in noce classico, una finestra in bianco con tapparelle dello stesso colore, quattro modelli diversi di por-



ITALFINESTRA



toncini da esterno, due tipologie di scorrevoli, una finestra in bianco con persiane verdi, due balconi con relativa finestra e tende in abbinamento. Al fine di fornire ai clienti un servizio completo, l'esposizione comprende, oltre alla vasta gamma di serramenti in PVC, anche porte blindate e porte interne in legno.

qui alphacan

- La finestra eco-compatibile
- Arkema in India con Essar
- Alphacan entra in Corea del Sud
- Nuovo agente Alphacan per la Slovenia

LA FINESTRA ECO-COMPATIBILE

Convegno Alphacan al SaieDue di Bologna il 15 marzo

Anche al **SaieDue** di quest'anno, in programma alla Fiera di Bologna dal 13 al 17 marzo, **Alphacan**, in collaborazione col Centro di Informazione sul PVC, organizza un convegno dedicato a tecnici ed operatori del settore dei serramenti e incentrato su temi di stringente attualità.

L'argomento affrontato lo scorso anno aveva riguardato la certificazione energetica e la marcatura CE, con approfondimento sul contributo del serramento in PVC.

Quest'anno, il convegno in programma il 15 marzo presso la Sala Bianca del Palazzo dei Congressi, in Piazza Costituzione, con inizio alle 15, verte invece sul tema "La finestra eco-compatibile. Materiali a confronto". La portata attuale dell'argomento è definita da una semplice constatazione: le nuove tecnologie costruttive ed i componenti innovativi permettono la costruzione di edifici sempre più vicini alle necessità dell'utente e l'elemento che più si presta al processo evolutivo tecnologico è sicuramente il serramento, che si deve confrontare con gli aspetti più importanti e stimolanti del processo

progettuale e costruttivo, cioè l'ecologia ed il rispetto per l'ambiente. Contestualmente, nuovi decreti e nuove direttive permettono di evidenziare il contributo primario del serramento in PVC nel settore energetico - ambientale. Il convegno affronta, dunque, un tema così rilevante e pressante, considerandone alcuni principali aspetti.

I lavori sono aperti da **Marco Piana**, del Centro Informazioni sul PVC, con un'introduzione dal titolo "Una finestra per l'ambiente". Il primo intervento dal titolo "Il progetto sostenibile" è tenuto da **Orio De Paoli**, architetto. Successivamente **Leonardo Maffia**, ricercatore del Politecnico di Torino, affronta i temi più propriamente tecnico-normativi con la relazione "Eco - compatibile? Metodi, norme, strumenti". Per finire, la relazione "I parametri per una scelta corretta: energia e CO₂" consiste essenzialmente nell'analisi delle esperienze sul campo: le argomentazioni sono sviluppate da **Maurizio Mazzurana**, responsabile Ricerca e Sviluppo di Alphacan, e dallo stesso Marco Piana.

ARKEMA IN INDIA CON ESSAR

Arkema SA, della quale fa parte **Alphacan**, e la società **Essar Chemicals**, che appartiene al ramo indiano del Gruppo Essar, uniranno i loro sforzi in un'iniziativa imprenditoriale congiunta in India, per la produzione di acido acrilico e dei suoi esteri.

Nel protocollo d'intesa già firmato, Arkema ha annunciato che nel 2010 verrà inaugurato uno stabilimento che utilizzerà il propilene come materia prima, con una produzione su scala mondiale di acido acrilico e suoi derivati.

La nuova fabbrica, che sorgerà nella provincia del Gujarat, sulla costa nord-occidentale dell'India, si troverebbe anche vicino alla raffineria di petrolio Essar, di recente apertura. Henri Dugert, presidente dell'Acrylics Business Unit di Arkema, ha dichiarato: "Questo stabilimento sarà la prima fabbrica di acido acrilico presente in India e soddisferà i bisogni dell'emergente mercato dell'acrilico in questa parte del globo".



Export Corea del Sud

ALPHACAN ENTRA IN COREA DEL SUD

di Daniele Righi*



Da sinistra:
Mr. Shin, Mr. Lee,
D. Righi, Mr. Cho



Mr. Lee e D. Righi

L'accordo col nuovo distributore 21C Housing Ltd. è stato sottoscritto alla fiera MBC Construction Exhibition di Seoul

Il 2007 si è aperto nel migliore dei modi per **Alphacan** sul mercato internazionale. Da quest'anno, infatti, Alphacan consolida la propria presenza in Asia ed affianca ai propri storici partner a Singapore ed in Malaysia un nuovo distributore per la Corea del Sud: **21C Housing Ltd.**

21C Housing Ltd., azienda leader nel settore delle costruzioni di edifici con struttura in legno (wood-frame houses), è organizzata con delle filiali in franchising che coprono perfettamente tutto il territorio sud-coreano e sanno trarre il massimo profitto dal buon andamento del mercato.

Grazie ad un rivoluzionario sistema statunitense di costruzione della struttura in legno, la 21C Housing è in grado di realizzare da zero una villetta in tempi brevissimi, curandone nel dettaglio anche tutti gli aspetti interni ed esterni.

21C Housing non solo sarà, dunque, un cliente "tradizionale" che acquisterà i profili Alphacan per la propria produzione e commercializzazione di finestre, ma sarà anche il distributore dei profili Alphacan per il mercato sud-coreano.

La Corea del Sud è uno dei mercati emergenti sullo scenario mondiale, con un'economia in fortissima ascesa ed un mercato interno che può contare su oltre 50 milioni di consumatori.

Il mercato sud-coreano delle costruzioni è estremamente interessante, in forte e rapida espansione, con circa 500.000 nuove abitazioni costruite l'anno. Oltre la metà delle finestre realizzate sono in PVC e questo dà un'idea delle sue enormi potenzialità.

Su quel mercato possiamo trovare i principali produttori tedeschi di profili, che si dividono il mercato con i sistemisti sud-coreani e cinesi. Massiccia è la presenza anche di produttori statunitensi di profili, soprattutto per finestre scorrevoli.

La presentazione della nuova partnership tra 21C Housing e Alphacan, sancita ufficialmente con la firma del contratto, è avvenuta in occasione dell'evento di riferimento per il mercato delle costruzioni: la fiera **MBC Construction Exhibition**, che si è tenuta dall'1 al 5 febbraio a Seoul.

Alla fiera la presenza di 21C Housing è stata decisamente impattante con uno stand di 270 m² su tre piani (per un totale di 630 m²). La struttura in legno dello stand è stata realizzata in modo da rappresentare al meglio le varie tipologie di materiali edili che 21C Housing utilizza per le sue costruzioni. Sullo stand la presenza del personale di 21C Housing è stata massiccia ed estremamente professionale ed organizzata, capace di dare a tutti i visitatori una perfetta accoglienza e delle informazioni precise dal punto di vista tecnico e commerciale.

Costante la presenza sullo stand del presidente di 21C Housing, **Mr. Lee**, che ha saputo sempre guidare al meglio tutto il suo team, motivandolo al massimo e dando un esempio impeccabile.

Il referente principale per Alphacan, **Mr. Shin**, direttore commerciale di INEX (la società del Gruppo 21C Housing che si occupa dell'import-export di materiali edili e quindi anche dei profili in PVC) è stato anch'egli tra i più attivi in fiera. Fondamentale il suo supporto nella presentazione dei profili Alphacan al mercato.

Il risultato in termini di affluenza allo stand è stato straordinario con un numero incredibile di visitatori, che hanno potuto apprezzare la vasta gamma di prodotti presentati da 21C Housing. Fra questi, le finestre Alphacan hanno avuto una presenza fondamentale, apprezzata dal pubblico dei professionisti e da quello degli utenti finali. Alphacan ha presentato il proprio **System MD** a 3 guarnizioni, che ha riscosso un notevole successo, suscitando un grande interesse per le sue caratteristiche che bilanciano le elevatissime qualità tecniche con un'estetica accattivante e di gran classe.

In conclusione, la partecipazione alla grande fiera di Seul ha segnato l'avvio di una collaborazione che si prospetta quanto mai produttiva e di piena soddisfazione per i due partner.

* Export Manager,
Alphacan

21C
HOUSING

21C Housing Co. Ltd
313 Deok Pyeong-Ri,
Majang-Myeon
Yichon Kyungki-do
Korea
Tel. 0082 31 766-3678
Fax 0082 31 633-7795

www.21c-housing.co.kr
inexgs@choiilan.net

Export Slovenia e Croazia

NUOVO AGENTE ALPHACAN PER LA SLOVENIA

Create due organizzazioni di vendita separate per i mercati sloveno e croato



Borut Širca



L'area balcanica rappresenta da tempo una grossa fetta del mercato di esportazione **Alphacan**. Dopo il difficile periodo socio-politico del decennio scorso, i paesi dell'ex Jugoslavia hanno raggiunto risultati molto positivi dal punto di vista della ripresa economica.

Tra questi, la Slovenia ha recentemente registrato una forte evoluzione e uno sviluppo economico che hanno portato ad una riconsiderazione di tale mercato e dei clienti che lo compongono. Alphacan infatti, sempre impegnata ad offrire il miglior servizio possibile ai suoi partner commerciali, ha ritenuto opportuno provvedere ad una nuova configurazione territoriale della propria organizzazione di vendita, sui due mercati, separando la gestione della clientela slovena da quella croata. Dal 1° gennaio 2007, dunque, per il mercato sloveno ha ufficialmente assunto il ruolo di agente **Borut Širca** mentre del mercato croato continua ad occuparsi **Ljudevit Tursan** di Prozor PVC Sistemi.

Questa decisione scaturisce da una serie di valide motivazioni: la più ovvia è l'ingresso della Slovenia nell'Unione Europea dal 1° gennaio scorso, che ha portato all'uso dell'euro, all'abbattimento delle frontiere doganali e ad altre contingenze del caso che contraddistinguono questo dagli altri paesi balcanici. Da non sottovalutare, inoltre, sono le difficoltà di comunicazione tra i due mercati insite nella diversità della lingua.

Borut è figlio d'arte, in quanto suo padre è il titolare della Aluplast Milivoj Širca, da anni cliente Alphacan; la sua competenza e formazione in fatto di profili e serramenti e i suoi natali sloveni lo hanno reso il candidato ideale per la mansione richiesta.

Borut ha 28 anni, è nato a Nova Gorica e vive in questa città. Dai tratti tipicamente slavi e dal carattere solare, ama viaggiare e occupa il suo tempo libero praticando diversi sport (sci, tennis, ecc.).

fiere all'estero

Le prossime partecipazioni di Alphacan

BELGRADO, 11 – 15 aprile 2007

Per il quarto anno consecutivo Alphacan partecipa alla Fiera di Belgrado, evento importante per consolidare la presenza sul territorio serbo e per stabilire nuove collaborazioni commerciali.

MUMBAI, 20 – 22 aprile 2007

In India, la fiera di Mumbai registra per la prima volta la presenza di Alphacan, che ha deciso di partecipare all'evento per ampliare i propri orizzonti nel sud-est asiatico.

L'equilibrio perfetto
di una bellezza in movimento.



Nei profili in PVC Alphacan c'è tutto l'amore per la bellezza, l'innovazione e il più piccolo dettaglio. Uno stile autentico e personale che oltrepassa il tempo e rinnova ogni tipo di abitazione. Scegliere Alphacan significa stringere un forte legame di collaborazione e di stima con un'azienda in continuo movimento i cui valori di qualità ed affidabilità mirano alla piena soddisfazione dei clienti.

ALPHACAN 
PROFILI D'AUTORE

economia e mercato

Ristrutturazioni e risparmio energetico

AGEVOLAZIONI FISCALI VECCHIE E NUOVE

di Piero Mariotto*

Proroghe e
novità nella
Finanziaria
2007

La finanziaria 2007 ha introdotto nuove detrazioni fiscali per le spese sostenute al fine di conseguire risparmi energetici nonché per l'utilizzo di fonti alternative di energia nelle abitazioni: tale agevolazione è pienamente operativa già dal 1° gennaio 2007.

I contribuenti interessati dovranno farsi carico di alcuni adempimenti formali.

1. Dovranno rivolgersi ad un tecnico abilitato che fornirà loro l'attestato di certificazione energetica o l'attestato di qualificazione energetica e che compilerà anche la prevista scheda informativa. Una copia dei due documenti andrà inviata entro sessanta giorni dalla fine dei lavori - e comunque entro il 28 febbraio 2008 - all'ENEA a mezzo raccomandata con ricevuta semplice o utilizzando l'apposito format (attivo dal 30/04/2007) nel sito www.acs.enea.it.
2. Dovranno acquisire un attestato di rispondenza dell'intervento ai requisiti richiesti, rilasciato da tecnico abilitato o, nello specifico caso delle finestre comprensive di infissi, richiedere al produttore una certificazione che attesti il rispetto dei medesimi requisiti e sia corredata dalla certificazione dei singoli componenti (asseverazione).
3. Dovranno conservare originali e copia di tutte le ricevute di pagamento effettuate mediante bonifico bancario o postale dalle quali risultino la causale del versamento, il codice fiscale del beneficiario della detrazione e la partita IVA o il codice fiscale del soggetto a favore del quale il bonifico sarà effettuato.

In sede di dichiarazione dei redditi, i contribuenti potranno ottenere uno sgravio dall'imposta lorda, per un importo compreso fra 30 mila e 100 mila euro, in relazione alle spese effettuate nel 2007 per lavori di riqualificazione energetica di edifici esistenti, per pavimenti e infissi, e per l'installazione di pannelli solari, sia ad uso industriale che domestico.

L'agevolazione spetta, sempre a fronte di spe-

se sostenute entro il 31/12/2007, anche per i lavori eseguiti per la copertura del fabbisogno di acqua calda in piscine, strutture sportive, istituti scolastici e università, case di cura e di ricovero, nonché per interventi di sostituzione di impianti di climatizzazione invernale con impianti dotati di caldaie a condensazione.

Più nello specifico, per le spese di riqualificazione energetica di edifici esistenti, che conseguono un valore limite di fabbisogno di energia primaria annuo per la climatizzazione invernale inferiore di almeno il 20% rispetto ai valori riportati nell'allegato C del Dlgs 192/2005 (n. 1, tab. 1), spetta una detrazione d'imposta pari al 55% - fino ad un valore massimo di 100 mila euro e da ripartire in tre quote annuali uguali - degli importi rimasti a carico. La stessa percentuale di detrazione, ma con limite massimo pari a 60 mila euro, è concessa per gli interventi su edifici esistenti, parti di edifici esistenti o unità immobiliari, riguardanti strutture opache verticali, strutture opache orizzontali (coperture e pavimenti), finestre comprensive di infissi, a condizione che siano rispettati i requisiti di trasmittanza termica U, specificati nell'allegato D della stessa Finanziaria.

Sono state, inoltre, prorogate al 31 dicembre 2007 le agevolazioni fiscali per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio a suo tempo previste dall'articolo 1 della legge n. 449/97.

In particolare, il comma 387 dell'ultima legge finanziaria si articola in due parti: la lettera a) fa riferimento alle detrazioni Irpef del 36% e la lettera b) all'applicazione dell'Iva agevolata del 10%.

Il comma 388, invece, ripete l'obbligo, già sancito dal decreto legge n. 223/2006, di evidenziare in fattura, a partire dal 4 luglio scorso, il costo della manodopera. In sintesi, nel corso del 2006 le agevolazioni in argomento sono state così articolate:

- dal 1° gennaio 2006 al 30 settembre 2006: detrazioni Irpef del 41% e Iva ordinaria al 20%;



- dal 1° ottobre 2006 al 31 dicembre 2006, ulteriormente prorogato dalla Finanziaria al 31 dicembre 2007: detrazioni Irpef del 36% e Iva agevolata al 10%.

Le agevolazioni Irpef e Iva sono correlate: alla detrazione Irpef del 41% corrisponde sempre un'Iva ordinaria del 20%, così come ad una detrazione Irpef del 36% corrisponde sempre un'Iva agevolata del 10%. Sempre sussistendo, naturalmente, le condizioni richieste dalle rispettive normative e sempre con riferimento agli stessi lavori.

Con particolare riferimento all'Iva agevolata del 10%, va ricordato che la sua applicazione riguarda gli interventi di recupero edilizio per manutenzione ordinaria, straordinaria, restauro e opere di risanamento conservativo e ristrutturazione edilizia, realizzati su fabbricati a prevalente destinazione abitativa privata. Sui beni cosiddetti significativi, espressamente indicati dal decreto 29 dicembre 1999, l'aliquota agevolata si applica fino a concorrenza del valore complessivo della prestazione relativa all'intervento di recupero, al netto del valore dei predetti beni.

L'Iva agevolata transitoria del 10% non si applica:

- alle cessioni di beni, sia nei confronti del prestatore d'opera che del committente;
- alle cessioni di beni forniti da un soggetto diverso da quello che esegue i lavori;
- alle prestazioni di natura professionale quali, progettazione, consulenza, eccetera;

- alle prestazioni di servizi resi in subappalto alla ditta che segue i lavori.

Altre novità introdotte nel corso dell'anno sono:

- la riduzione dell'importo massimo di spesa ammessa all'agevolazione, a partire dal 1° ottobre 2006, a complessivi 48 mila euro per ogni immobile. Fino al 30 settembre 2006, la spesa massima ammessa al beneficio - sempre di 48 mila euro - era riferita a ciascun contribuente e, eventualmente, ad ogni immobile. Nel caso di prosecuzione dei lavori iniziati in anni precedenti, il limite di 48 mila euro deve essere riferito al costo complessivo della ristrutturazione.
- la necessità di indicare nella fattura (anche di acconto), a partire dal 4 luglio 2006, il costo della manodopera, dove per costo della manodopera deve intendersi il costo sia della manodopera impiegata direttamente sia di quella eventualmente impiegata da appaltatori o subappaltatori e da questi comunicato.

Va tenuto presente, infine, che le varie agevolazioni potranno essere applicate nella prossima dichiarazione dei redditi, per l'anno 2006, secondo le disposizioni in vigore nel momento del pagamento dei lavori, ai fini della detrazione Irpef, o nel momento del pagamento (o in quello della emissione della fattura, se antecedente) ai fini dell'applicazione dell'Iva ordinaria o agevolata al 10%.

* Promoter Alphacan