

IN REGOLA COL PIANETA



Federchimica e Assolombarda scendono in campo dando vita al Centro Reach, una società presieduta da Giorgio Squinzi e il cui vice presidente è Diana Bracco. Il ruolo attivo di AssICC

Scenari non rassicuranti

Evidentemente è fondamentale la funzione svolta dalle società italiane distributrici di chemicals nella fornitura alle aziende produttrici di prodotti finiti, anch'esse di dimensioni piccole o



Giorgio Bonetti

micro, che richiedono quindi quantità decisamente contenute, rapidità di consegna, varietà di prodotti e garanzia di continuità nelle forniture in ogni possibile situazione. Tra l'altro le prime sono sensibilmente più piccole delle omologhe imprese europee (Italia 11 t/a; Francia e Spagna 31 t/a; UK 26 t/a e Germania 22 t/a) e quindi richiedono un'assistenza certamente maggiore. In più, la lista prodotti in listino è molto ampia (da 500 fino a 3/4.000) e ogni singola azienda rifornisce un numero elevato di clienti (da 2/300 a 1/2.000, cifre di gran lunga superiori a quelli dei produttori). Bisogna poi tener presente che la difficoltà o l'impossibilità di fornitura delle sostanze chimiche attualmente distribuite potrebbe essere causa di gravi ripercussioni per la continuità della produzione dei prodotti finiti e per l'intera industria a valle che li utilizza. Senza dimenticare la criticità del compito delle aziende distributrici, quale raccordo tra produttori e clienti per la trasmissione delle informazioni necessarie per assi-

È un diffuso luogo comune che la chimica non esista più in Italia, quando invece si è fortemente ridotta la produzione della chimica di base, spostatasi - come logica vuole - prevalentemente nei Paesi produttori di petrolio. Anzi, in valore, il settore è cresciuto del 30% rispetto al 1990: si è semplicemente indirizzato verso produzioni più complesse e redditizie. Nel confronto con l'Europa, il Bel Paese si colloca per produzione e consumi di prodotti chimici al terzo posto, a brevissima distanza dalla Francia che ne detiene il secondo, dopo la Germania. È altresì doveroso ricordare l'importan-

za che la chimica rappresenta a livello regionale, dal momento che la Lombardia, nel Vecchio Continente, è seconda solo alla Renania-Westfalia. Rimane da far notare che il nostro deficit import/export (- 9,3 miliardi di euro nel 2005 - fonte Cefic) sia il più alto rispetto agli altri Stati della CE e quindi l'Italia risulta essere la nazione più colpita dal Regolamento europeo Reach, come espressamente riconosciuto anche in ambito comunitario; questo pesante onere per gli importatori ricade principalmente sui soci dell'AssICC (Associazione Italiana del Commercio Chimico).

curare la corretta registrazione (destinazione dell'uso, scenari espositivi...). In buona sostanza, se si valutano in 200 le società aderenti all'AssICC coinvolte e che devono registrare circa 100/150 sostanze per singola impresa, ne consegue che il totale delle registrazioni ammonterebbe attorno alle 20.000/30.000.

Attese legittime

Tenuto conto dei fattori esposti precedentemente, è particolarmente importante che le aziende distributrici italiane di chemicals siano messe in grado di ottemperare con regolarità, nei tempi previsti e a costi sostenibili, a tutti gli obblighi del Reach (Registration, evaluation and authorization of chemicals) fornendo alle stesse: adeguata e tempestiva informazione e formazione; aiuto per gli adempimenti burocratici che impegnano molte risorse umane; consulenza professionale garantita; aiuto finanziario (a fondo perduto o prestiti molto agevolati) per i rilevanti costi della registrazione. Sono quindi auspicabili interventi mirati del Governo con contributi alle imprese. In assenza di questi supporti - ha affermato

Giorgio Bonetti, presidente AssICC - "verrebbe molto probabilmente compromessa l'effettiva possibilità per le società distributrici di osservare tutti gli obblighi previsti dal Reach e di assicurare la regolare fornitura dei prodotti chimici necessari per il regolare svolgimento delle attività produttive a valle (i Downstream users italiani sono più di 90.000, n.dr.) con conseguenze non attualmente valutabili, ma certamente pesanti per la nostra economia. Pertanto l'AssICC non può non essere sempre coinvolta, a tutti i livelli, ogni qual volta si tratterà di problematiche Reach, in modo da poter presentare le istanze del settore della distribuzione e partecipare direttamente allo sviluppo delle iniziative che saranno promosse dalle Autorità nazionali competenti."

Due giornate di riflessione

La sede dell'AssICC a Milano non poteva che essere il luogo *ideale* per lo svolgimento del Convegno: "Regolamento Reach: due giornate per prepararsi operativamente", svoltosi il 3 e 4 aprile. L'imponente manifestazione - cui hanno partecipato un migliaio di persone tra manager, amministratori pubblici, docenti universitari e funzionari della Sanità - è stata la prima iniziativa della neonata società Centro Reach S.r.l. e si è avvalsa della collaborazione organizzativa da parte di Federchimica, Assolombarda e AssICC. Il Centro - ha dichiarato in apertura di lavori **Diana Bracco, presidente di Assolombarda** e vice presidente del Centro stesso - "si porrà come interlocutore delle aziende italiane, informandole, assistendole e affiancandole lungo l'intero processo di registrazione, valutazione e autorizzazione. Questi due giorni vogliono essere un contributo concreto per aiutare produttori, importatori e utilizzatori che operano sul territorio nazionale ad affrontare gli adempimenti previsti dal Regolamento europeo che entrerà in vigore l'imminente 1 giugno e che costituisce una realtà con una valenza politica forte poiché concilia in modo soddisfacente due interessi che meritano entrambi rispetto, attenzione e impegno: tutelare l'ambiente e fare impresa. Questo perché l'intera industria ha contribuito compatta al processo di costruzione del Reach; il mondo della chimica italiana ha condiviso - fin dall'approvazione del Libro Bianco del 2001 - l'esigenza di fare passi concreti per proteggere l'ambiente e ha contribuito con osservazioni e proposte alla formulazione del Regolamento. Adesso, è arrivato il tempo del fare; un numero enorme di imprese italiane dovrà adottare comportamenti nuovi, nonché cercare e sperimentare soluzioni e prodotti innovativi, per migliorare l'ambiente e far crescere la fiducia della collettività nei confronti dell'industria chimica. Certo



Giorgio Squinzi, presidente di Federchimica

la strada non è tutta in discesa. Gli adempimenti tecnici, organizzativi e burocratici previsti dal Reach saranno impegnativi e coinvolgeranno più di 100.000 imprese, tra produttori di sostanze chimiche, importatori e utilizzatori, della grande industria e della piccola impresa, indistintamente su tutto il territorio nazionale. E il Regolamento porta con sé criticità forti che, se non governate, potrebbero penalizzare le imprese europee - e quindi quelle italiane - rispetto alla concorrenza inter-



Diana Bracco, presidente di Assolombarda e vice presidente del Centro Reach



nazionale." Quanto agli attori in gioco, il sistema produttivo ha dimostrato di saper cogliere la strategicità della tutela dell'ambiente e della protezione della salute nella prospettiva che coniuga sviluppo sostenibile, competitività, innovazione tecnologica e ricerca; le strutture di analisi e il mondo scientifico e accademico vedono aprirsi nuovi spazi e nuove sfide a vantaggio dell'intero sistema. Ma tutto ciò - prosegue Diana Bracco - "non basta. Dalle istituzioni ci aspettiamo che giochino un ruolo chiave, a partire dalla designazione in corso dell'Autorità nazionale, da affrontare con coerenza e tempestività. L'Autorità dovrà conciliare in modo trasparente ed efficace il suo ruolo di interlocutore dell'Agenzia di Helsinki con quello di ente di controllo delle imprese italiane. Per questo, sollecitiamo il Governo a cercare una soluzione chiara e univoca, senza dispersioni di responsabilità e sovrapposizioni di competenze. Abbiamo bisogno di sapere con chi dobbiamo parlare; e di certezza delle regole e dei tempi delle risposte che ci verranno date. Allo stesso modo chiediamo alle istituzioni locali di impegnarsi al massimo perché il sistema di competenze presente sul territorio possa esprimersi al meglio. È proprio questa la logica che ha reso possibile il Centro Reach: fare squadra tra i diversi attori coinvolti e valorizzare le opportunità che il Regolamento europeo farà emergere."

NASCE IL CENTRO REACH

centroReach **C e n t r o**
Reach è una

società a responsabilità limitata (51% Federchimica e 49% Assolombarda), nasce per rispondere alle esigenze delle imprese fornendo servizi in modo integrato, in particolare nella consulenza, nella redazione di dossier e nell'attività di coordinamento di strutture di testing e, non ultimo, nella gestione di consorzi nella più trasparente assenza di conflitti di interesse.

E' stato presentato proprio in occasione del Convegno suddetto.

Giorgio Squinzi, presidente di

Federchimica e del Centro, in chiusura di lavori, ha dichiarato che "dobbiamo essere tutti pienamente consapevoli che il Reach, da considerare una nuova sfida per le imprese italiane e per l'intero Sistema Paese, è una normativa importante, che coinvolge i settori tipici del *made in Italy* e i distretti industriali, che tocca direttamente il cuore delle PMI. Di conseguenza, dobbiamo anche essere convinti che la sua applicazione può, creando costi elevati per le società, mettere a rischio la competitività." Il problema riguarda particolarmente l'Italia poiché - ha sostenuto Squinzi - "la struttura delle nostre imprese è più debole a fronte di qualsiasi tipo di normativa, ancor di più se questa è complessa e oggettivamente onerosa. L'impatto del sistema normativo sulla competitività dipende dal fatto che il rispetto della norma ha un costo fisso, che non dipende dalla dimensione aziendale. Più gli oneri economici conseguenti a una norma sono elevati, più è colpita l'azienda minore, più è colpita l'industria italiana, più a rischio è lo sviluppo economico e sociale del nostro Paese." Ma il presidente di Federchimica ha poi ribadito che il Centro Reach rappresenta una

risposta concreta del Sistema di Impresa all'impegno che le aziende si troveranno ad affrontare nei prossimi mesi. "Il Centro Reach - ha concluso Squinzi - è già operativo e lo sarà pienamente a breve. Stiamo approntando una rete di 8 laboratori, che operano con il massimo standard di qualità previsto dalle norme internazionali del G.L.P. (Good Laboratories Practices) e altri 15 che stiamo selezionando su tutto il territorio nazionale. Il Centro sarà di elevato affidamento e a costi assolutamente concorrenziali, anche grazie alla Regione Lombardia che ci ha promesso un suo importante supporto. Federchimica e Assolombarda lo sosterranno economicamente in modo significativo, nel solo interesse di far sì che le imprese possano disporre di una realtà capace di consentire di svolgere al meglio i rilevanti impegni che il Regolamento europeo imporrà a tutti noi."

COS'E' IL REACH

REACH è un acronimo inglese (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals) e significa: Registrazione, Valutazione e Autorizzazione delle sostanze Chimiche. Il Regolamento REACH è stato istituito dall'Unione Europea che, a partire dal 'Libro Bianco sulla Strategia per una politica futura in materia di sostanza chimiche' (febbraio 2001), ha dato il via ad un sostanziale rinnovamento del contesto normativo comunitario in tema di sostanze chimiche. Il 29 ottobre 2003, in attenuazione dei principi e delle idee contenute nel Libro Bianco, la Commissione Europea ha presentato la Proposta di Regolamento REACH, che è passata al vaglio delle due Istituzioni Europee, Parlamento e Consiglio dei Ministri, secondo le procedure di co-decisione. Il REACH entra in vigore il 1° giugno 2007.



Fred Kindle, CEO di ABB

Il 2006 di ABB Italia è stato caratterizzato da un aumento del 14% rispetto al 2005 sia per gli ordini, che sono stati pari a 2.098 milioni di euro, che per i ricavi, che si sono attestati a 1.913 milioni di euro, mentre è continuato il miglioramento della redditività già registrato nel 2005.



Hanspeter Faessler, Country Manager ed Amministratore Delegato di ABB SpA

OTTIMI I RISULTATI 2006 PER GRUPPO ABB E ABB ITALIA

I risultati 2006 del Gruppo ABB a livello mondiale hanno confermato il trend positivo che ha caratterizzato gli ultimi anni della società. Per quanto riguarda il nostro Paese, ABB Italia ha registrato nel 2006 ordini per 2.098 milioni di euro, con un aumento del 14% rispetto all'anno scorso e ricavi per 1.913 milioni di euro, con un aumento del 14% sempre rispetto all'anno precedente. Nel 2006 è continuato il miglioramento della redditività già registrato nel 2005, mentre la percentuale di export sui ricavi si è mantenuta pari al 53 per cento. In Italia operano tutte e cinque le divisioni di ABB, il cui peso relativo sui ricavi risulta essere il seguente: Automation Products 47%, Process Automation 21%, Robotics 3%, Power Products 23%, Power Systems 6%.

Molto positiva l'area Automation e Power

Gli ordini di maggior valore nell'area Automation sono stati acquisiti in Algeria: uno, del valore di 210 milioni di dollari, relativo al potenziamento delle stazioni di compressione gas di Hassi R'Mel, il secondo, del valore di 215 milioni di dollari, per la realizzazione delle stazioni di pompaggio olio di Haoud El Hamra. Nell'area Power l'ordine più importante, nell'ordine di 180 milioni di dollari, è stato assegnato ad ABB da Terna e riguarda l'interconnessione sottomarina tra Sardegna ed Italia continentale grazie ad un sistema ad alta tensione in corrente continua HVDC. Un altro ordine di rilievo nell'area Power ha riguardato il potenziamento della Ricevitrice Nord dell'AEM di Milano con un nuovo sistema di automazione, supervisione e controllo. Hanspeter

Faessler, Country Manager ed Amministratore Delegato di ABB SpA, commentando il 2006 di ABB Italia ha dichiarato: "Il forte incremento degli ordini e dei ricavi, associato al miglioramento della nostra redditività, conferma come ABB Italia sia ora ben posizionata non solo per cogliere pienamente le opportunità offerte dalla crescita dei mercati, ma anche per aumentare, ove possibile, le sue quote di mercato". Faessler ha, inoltre, affermato che il 2006 è stato anche contrassegnato dalla positiva conclusione della vicenda legata alla chiusura dello stabilimento di produzione di trasformatori di Legnano che è giunta a termine nel gennaio 2007 con la vendita del sito a Fcl (Fabbrica Caldaie Legnano). La vendita dà avvio al processo di re-industrializzazione del sito, garantendo il riassorbimento di tutto il personale ABB ancora non ricollocato. "Prevediamo che anche nel 2007", ha aggiunto Faessler, "la crescita dei mercati di nostro interesse continuerà, il che ci dovrebbe consentire di confermare il trend positivo per tutte le nostre attività. Segnali positivi di fiducia nell'Italia ci giungono anche dal Gruppo ABB, che ha recentemente approvato l'investimento relativo alla nuova fabbrica di trasformatori SPT (Small Power Transformers) di Monselice, in provincia di Padova, la cui capacità produttiva salirà dagli attuali 5.500 MVA a 9.000 MVA, con possibile futura espansione a 12.000 MVA.

L'investimento è particolarmente significativo per il nostro Paese, in quanto è il risultato della decisione di concentrare tutta la produzione europea degli SPT standard in Italia. L'intera capacità produttiva sarà spostata nel nuovo sito nel corso del 2008".

Trend positivo anche per il 2007

I risultati del primo trimestre 2007 confermano il trend di crescita di ABB a livello mondiale. Bene anche per l'Italia, con ordini pari a 604 milioni di euro, in aumento del 26% rispetto ai 478 milioni di euro dello stesso trimestre dell'anno precedente e ricavi cresciuti a 508 milioni di euro, con un aumento del 17% rispetto ai 435 milioni di euro registrati sempre nello stesso trimestre dell'anno precedente. Continua inoltre il miglioramento della redditività già registrato nel 2006, mentre la percentuale dell'export sui ricavi nel trimestre è pari al 58 per cento. Commentando i risultati di ABB Italia, Hanspeter Faessler, ha dichiarato: "Il forte aumento degli ordini conferma l'ottimo posizionamento di ABB Italia sia sul mercato domestico che sui prin-

cipali mercati esteri di nostro interesse. L'aumento di ordini e ricavi è stato particolarmente significativo per le divisioni Automation Products e Power Products, ma anche le divisioni Power Systems e Robotics hanno registrato miglioramenti, mentre la divisione Process Automation ha risentito del ritardo nell'acquisizione di alcuni grandi ordini, che dovrebbero comunque concretizzarsi nei prossimi trimestri".

"Desidero in particolare sottolineare - ha concluso Faessler - come la forte crescita dei nostri volumi continui ad accompagnarsi al miglioramento della redditività, a conferma del fatto che le nostre unità sono sempre più concentrate sull'eccellenza operativa, in termini di risposta al cliente, rispetto dei tempi di consegna e continuo miglioramento dell'efficienza, della qualità e della produttività."



ABB è leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione che consentono alle utility ed alle industrie di migliorare le loro performance riducendo al contempo l'impatto ambientale. Le società del Gruppo ABB impiegano circa 108.000 dipendenti in oltre 100 Paesi.



BIOTECH ITALIANO IN CONTINUA CRESCITA

I dati che emergono dal Rapporto 2007 sulle biotecnologie in Italia evidenziano un settore che continua a conoscere tassi di crescita a due cifre, e che è in grado di competere con le multinazionali straniere

Dal Rapporto 2007 sulle biotecnologie in Italia, curato da Blossom Associati e Assobiotech, associazione che riunisce le imprese e i parchi tecnologici e scientifici operanti in Italia attivi nelle biotecnologie, emerge che sul territorio italiano ci sono 222 imprese biotech, di cui 162 dedicate alla salute. I dipendenti sono oltre 14.000 e di questi 4.926 lavorano nel settore Ricerca e Sviluppo.

Il fatturato ammonta a 4.083 milioni di euro, 1.283 milioni investiti in Ricerca e Sviluppo, una capitalizzazione complessiva superiore ai 2 mila milioni di euro. Le biotecnologie made in Italy hanno prodotto, sempre secondo il Rapporto, 77 nuovi farmaci, di cui 42 sono già sperimentati sull'uomo e 35 sono in stadio pre-clinico. Dei nuovi farmaci in sperimentazione 36 riguardano l'oncologia, 13 l'area dolore e infiammazione, 6 per il settore cardiovascolare, 5 per l'area neurodegenerativa, 5 per l'urologia, 2 per dermatologia e 2 per metabolismo, 1 per malattie infettive, 1 per il diabete e 6 per altre aree terapeutiche.

Roberto Gradnik, presidente di Assobiotech spiega: "Il treno del biotech italiano prosegue deciso la sua corsa". "I dati che emergono dal Rapporto 2007 ci consegnano un settore che continua a conoscere tassi di crescita a due cifre e che ribadisce con forza il proprio potenziale al servizio dello sviluppo economico nazionale", continua. Cresce anche l'importanza delle biotecnologie italiane nel panorama internazionale, ha aggiunto Gradnik, e "il Governo darebbe prova di grave miopia se non decidesse di puntare con decisione sullo sviluppo di questo settore".

Secondo il presidente di Assobiotech infatti l'Italia può avere un ruolo di primo piano nell'innovazione e nella competitività a livello internazionale ma è importante puntare su questo settore soprattutto perché può assicurare a milioni di italiani un deciso miglioramento delle

loro qualità di vita. Per anni il biotech è stato di dominio assoluto delle multinazionali straniere, pur essendo l'Italia il quinto mercato farmaceutico mondiale in ordine di importanza.

Almeno 14 sono le aziende italiane in grado di competere con le grandi multinazionali. Tra queste sicuramente Newron, Biozell, Molmed, Areta, NicOx, Gentium, oltre alle storiche Bracco, Dompé, Menarini, Sigma Tau.

Il caso Newron

Il caso di Newron è sintomatico di come sia veloce il mercato biotech. L'azienda, nata nel 1999 da uno spin-off di Pharmacia & Upjohn, ha recentemente ceduto per 200 milioni di dollari a MerckSerono i diritti sul farmaco blockbuster safinamide, utilizzato per il trattamento del Parkinson. La clausola della commercializzazione di tale prodotto in Italia e Spagna da parte di Newron permette alla società di incassare l'intero fatturato su tale prodotto e di trovare i fondi per sviluppare in toto la seconda molecola in sperimentazione, il Rafinamide.

...e quello NicOx

Società biofarmaceutica fondata nel 1996 e dedicata allo sviluppo di farmaci cosiddetti *nitroxide-donating* che hanno prospettive molto interessanti nelle malattie cardiovascolari e infiammatorie, NicOx dedica attualmente le proprie risorse su due prodotti in fase finale di sviluppo per il trattamento della osteoartrite e del PAOD (*periferal arterial obstructive disease*). La società tende a sviluppare internamente i propri prodotti più importanti, ma sta anche allacciando alcune alleanze strategiche per la ricerca e lo sviluppo di nuove categorie di prodotti. Sono quindi state avviate ricerche congiunte con Merck&Co, con Pfizer e con Grupo Ferrer Internacional, mentre sono stati definiti accordi di sviluppo con Axcam Pharma Inc, Biolix AB e Topigen Pharmaceuticals Inc.





Marco Fini, presidente di Compo

COMPO, l'Associazione costruttori compressori, pompe ed accessori per il trattamento aria compressa, che raggruppa qualificate e prestigiose aziende italiane e multinazionali operanti in Italia, già presenti in seno all'ANIMA, ha come obiettivo primario la promozione e la tutela degli interessi collettivi della categoria. L'associazione si interessa in particolar modo di tutte quelle che sono le problematiche relative all'applicazione delle direttive europee e alla stesura delle norme. L'obiettivo primario è quindi essenzialmente quello fornire ai costruttori di pompe e compressori tutti gli elementi che consentano di immettere sul mercato prodotti conformi alla legislazione europea. Oltre alle aspetti legati alle direttive, nel corso degli incontri associativi vengono di volta in volta discusse le pro-

COMPRESSORI: STOP ALLA CINA

blematiche relative al risparmio energetico, alla contraffazione e alla presenza massiccia sul mercato di compressori cinesi non conformi al mercato europeo. E' quindi di questi giorni la notizia che l'Associazione ha promosso un procedimento antidumping relativo alla produzione di compressori provenienti dalla Repubblica popolare cinese importati nell'Unione Europea a prezzi inferiori rispetto a quelli di vendita nella stessa Cina e che talvolta risultano così bassi da non eguagliare nemmeno i costi di costruzione del prodotto. La procedura ha avuto esito positivo, grazie soprattutto alla cooperazione delle imprese che sono state in grado di fornire le prove della situazione difficile che stanno vivendo proprio a causa dei prodotti cinesi. Marco Fini, Presidente dell'Associazione e di Fini S.p.A., ha delineato un 2006 particolarmente difficile per il comparto dei compressori di tipo hobbistico, quello più attaccato dalla concorrenza cinese. Il presidente ha comunque aggiunto che la situazione stagnante di questo periodo dovuta alla flessione di mercato dovrebbe risolversi nell'arco di 2-3 anni, riportando ai costruttori europei quote di mercato. Fini si è detto particolarmente soddisfatto dell'attività svolta da Compo nella procedura antidumping e ritiene di fondamentale importanza l'attività di denuncia e informazione svolta dall'Associazione.

ENERGIA EOLICA: AL VIA ROMAGNA ENERGIA NEWCO

Energia pulita anche nel settore agro-alimentare italiano. A partire da gennaio 2007, le oltre 400 aziende aderenti al Consorzio Romagna Energia che opera nel Settore energia elettrica, gas naturale e gas metano, tra cui i grandi gruppi agro alimentari dell'Emilia Romagna come Amadori, Apofruit, Conserve Italia, Gruppo Martini, Orogel, potranno utilizzare il marchio '100% energia verde', che certifica l'utilizzo di energia da fonti rinnovabili. In pratica il marchio garantisce che le aziende abilitate a farne uso hanno prodotto, commercializzato o utilizzato energia elettrica generata da fonti rinnovabili. *100% energia verde* è il primo marchio italiano destinato a produttori, consumatori finali, grossisti e traders che ha valenza internazionale e si avvale dei certificati RECS che attestano l'idonea provenienza dell'energia. Lo scopo principale del marchio è quello di creare un sistema volontario di mercato per incentivare la produzione di energia da fonti rinnovabili. Titolare ne è la fondazione onlus Reef, fondata nel 2001 da Enel e Aper, che ha affidato la gestione del marchio all'ente certificatore CESI. Il consorzio, ha, inoltre, creato **Romagna Energia Newco**, che in rapporto di partnership con Wind Farm Fortore detengono, con una quota del 50% ciascuna, la Holding Fortore Energia, public company che dal 2001 opera nel settore delle fonti energetiche rinnovabili, I campi eolici attual-

mente in uso sono due, costituiti da 20 pale di 85 metri di altezza, che producono 2MW/h circa di energia ciascuna, per una cifra totale di 40MW di produzione di energia. Le previsioni indicano entro la fine del 2009 l'attivazione di altri 9 campi eolici con pale in grado di produrre fino a 2,5 MW ciascuna, con un investimento che raggiungerà la cifra di 320 milioni di euro. Tre saranno le fasi più significative del progetto; entro la fine del 2007 è prevista l'installazione di tre campi da 90 MW, entro Dicembre 2008 si prevede l'implementazione di due campi da 68 MW, e, infine, entro la fine del 2009 è prevista la realizzazione di due campi eolici da 49 MW.

