

# naigci<sup>®</sup>

*DRG*

postatarget  
creative  
C/0156/2013  
Posteitaliane

Maggio / Agosto 2014 - Anno VIII numero 24

Periodico di tecnica e attualità



30 Anni insieme si può... !

# Salvatore®

Il kit pavimentatore

Prodotto  
all'acqua

Completo  
di accessori

Resa  
fino a 10mq

Carrabile

*Rivestimento  
protettivo colorato  
per pavimenti*



# Sommario



In copertina:  
30 anni Naici!

**naici**<sup>®</sup>  
*Pro*

**Direttore Responsabile**  
Claudio Tranquilli

**Direttore Editoriale**  
Enrico Morucci

**Direttore Tecnico**  
Alessandro Morucci

**Direttore Commerciale**  
Piero Morucci

**Segreteria di Redazione,  
Coordinamento Stampa e  
Pubblicità**  
Stefano Cacciotti

**Redazione, vendita spazi  
pubblicitari e relazioni  
pubbliche**  
5° Stradone Sandalo di Levante  
snc, Nettuno (Roma)  
tel: +39 069819416 / 7  
fax: +39 069819518  
redazione@naicipro.it

**Editore**  
I.C.N. S.r.l.

**Fotografia**  
Martino Cusano

**Progetto Grafico**  
I.C.N. S.r.l.

**Stampa**  
Nuova Grafica 87 – Pontinia  
(Latina)

**Hanno collaborato a questo  
numero:**  
Alessandro Morucci, Enrico Morucci,  
Claudio Tranquilli, Angelo Agnoni,  
Giovanni Spagnol, Nicoletta  
Lombardi, Manuela Moroni.

Numero chiuso il 31 luglio 2014

Salvo accordi scritti, le collaborazioni a NAICI Pro sono da considerarsi del tutto gratuite e non retribuite. La Direzione si riserva il diritto di modificare la titolazione degli articoli e di fare gli opportuni tagli redazionali al materiale pervenuto. Gli articoli firmati esprimono le opinioni degli autori e non hanno riferimento con orientamenti ufficiali dell'Azienda. Tutto il materiale inviato, anche se non pubblicato, non sarà restituito.

- 03** **Editoriale**  
I trent'anni della "Gente Naici"
- 04** **Copertina Storia**  
30 Anni insieme si può... !
- 08** **Vita Aziendale**  
Naici: innovazione = successo
- 12** La rete vendita Naici in costante evoluzione
- 17** **La Voce dell'Architetto**  
Una casa da abitare tra design e architettura sperimentale
- 20** **Report**
- 22** **Marketing**  
Naici Academy: tra esperienze dirette e nozioni acquisite
- 24** La formazione legata agli Open Day
- 26** **Scrivi@Naici**  
Rubrica tecnica
- 28** **Viaggi**  
Creta, una bellezza mitologica
- 31** **Cultura**  
Parlare della Grande Guerra per ricordare chi è caduto per la Patria
- 32** Frida Kalho "A cosa mi servono i piedi, se ho ali per volare? "
- 34** **Sport**  
Cori Calcio, una stagione da record

**Guaina liquida  
bituminosa  
fibrorinforzata  
antiradice  
pavimentabile**



Scopri la simbologia "green" su [www.naici.it](http://www.naici.it)



FIBRODARK è una guaina fibrorinforzata costituita da resine polimeriche e bitumi selezionati. La presenza di particolari fibre, permette al prodotto di essere applicato senza interposizione di ulteriore armatura in fibra di vetro. FIBRODARK, può essere impiegata per impermeabilizzare fioriere, giardini pensili, fondazioni, muri contro terra, sottotetti, ripristino di manti bituminosi. FIBRODARK oltre ad essere calpestabile (quindi può rimanere anche a vista), non necessita di nessuna protezione. Il prodotto può essere pavimentato direttamente mediante apposito collante avente caratteristiche C2TES1. FIBRODARK è antiradice e resistente ai raggi UV.

FIBRODARK è disponibile in confezioni da 1 · 5 · 10 e 20 kg

Maggiori info e scheda tecnica su [www.naici.it](http://www.naici.it) o inquadrando il QR CODE sottostante



## trent'anni della "Gente Naici"

Tre decadi fa muoveva i primi passi un'entità manageriale che oggi il mondo economico conosce con il nome di NAICI. Un lungo cammino costruito a piccoli passi, giorno dopo giorno; con la voglia di crescere, progredire ed innovare. Scrivendo una pagina alla volta. Edificando, con umiltà e fair play, solidi legami con tutte quelle realtà umane e professionali che ci hanno permesso di diventare "grandi". Un gioco di squadra lungo una vita e del quale non si può che andare fieri.



È stato straordinario vedere, negli anni, come le idee condivise si tramutavano in prodotti di prestigio, funzionali ed innovativi. Tutto questo è stato possibile proprio perché quest'azienda non appartiene solo a chi la dirige o a chi l'ha creata ma, soprattutto, alle persone che vi lavorano dalla mattina alla sera; a quelli che credono fermamente nel loro lavoro, operando con il massimo scrupolo e professionalità. Con il solo obiettivo di fare prodotti che facilitano la vita di tutte le persone che ne fanno uso, agevolando anche la nostra vita.

Prima di parlare dei contenuti del NaiciPro, non posso non toccare il ricordo di un uomo che, insieme a me, è stato importante per il successo della Naici: mio Padre. Un uomo che ci ha lasciato da poco e che, dopo la iniziale diffidenza sulla mia decisione di creare la Naici, ha collaborato, lavorato ed aiutato per farla crescere fino ad affermare: "La Naici ha messo le radici". E sono proprio queste radici che oggi, dopo trent'anni, mi rendono fiero di quello che abbiamo, tutti insieme, costruito e fatto crescere. Grazie a tutti e grazie a mio Padre Enrico.

Tornando alla rivista, al suo interno, come è giusto che sia, v'è molta storia Naici però vi sono anche prodotti, interviste, cultura, sport e viaggi. Insomma una commistione di argomenti e di riflessioni che aiuteranno tutti a sentire più vicino quest'Azienda che è il fiore all'occhiello di tutta la "Gente Naici".

Orgoglioso di giocare al fianco di chi non arretra mai dinanzi ad una sfida.

Buona lettura!

*Piero Morucci*

# 30

# Anni insieme si può ...!



di Enrico Morucci

**P**oche pagine di una rivista non sono certo sufficienti a raccontare trent'anni di vita aziendale, ancor più difficile è cercare di contenerli in un'immagine di copertina. Ma quando ci siamo chiesti cosa potesse rappresentare al meglio questo importante traguardo, ben pochi sono stati i dubbi: la "Gente Naici". Queste sono le persone che giornalmente "vivono" questo marchio e che lo rendono vivo, esse sono coloro che meglio di ogni altra cosa possono rappresentarlo. Anche se, per ovvie ragioni, non è stato possibile riunirle tutte.

È un mondo, quello dell'azienda Naici, da sempre consapevole della propria forza in un universo dove oggi, molto spesso, per avere ragione non è importante essere "giganti" o

presuntuosi (Davide e Golia lo insegnano) ma avere l'abilità, l'esperienza, la consapevolezza dei propri mezzi e l'esternazione delle proprie virtù. Professionalità e dedizione: questi i concetti primari su cui per trent'anni, grazie alla "propria gente, quest'azienda ha poggiato basi solide. Questi i binari

su cui essa percorre la propria strada. Il condividere momenti impegnativi e di intense soddisfazioni per un obiettivo comune: proiettare il proprio marchio, la propria azienda, verso un futuro sempre più radioso, importante e gratificante. Questo il motivo conduttore.



Per questo, quindi, nel voler rappresentare il raggiungimento di questo prestigioso traguardo, il pensiero è andato in automatico a tutti noi, alla "Gente Naici". Mai scelta, forse, fu così giusta. Mai come questa volta è stato facile legare un'immagine al tema principale della rivista, con una foto che sa comunicare senza bisogno di parlare, senza bisogno di dare ulteriori spiegazioni. Cos'altro aggiungere in effetti all'esplosività, alla serenità, alla gioia che questa immagine vuole raccontare, quasi gridandolo, a tutto il mondo? Appare palese e così naturale la dimostrazione di esultanza nel raggiungimento di un prestigioso traguardo, per il quale si è lavorato tutti insieme.

Non è affatto semplice comprendere dove risieda la forza di questo gruppo. Sicuramente nell'aver le caratteristiche di una famiglia, da sempre un "credo" di Piero Morucci, il fondatore di questa realtà trentennale che è con il braccio sollevato proprio ad indirizzare i meriti a chi ci ha sempre creduto, a tutti coloro che hanno costruito con estrema professionalità e dedizione questo successo.

Un altro bel traguardo quindi, quello del 2014, seppur non sia quello di arrivo ma come quelli che in una corsa ciclistica vengono definiti "volanti". Perché questa Gente, quest'azienda, non è arrivata ma ha ancora voglia di essere protagonista del futuro.

2014



1984

Avevo poco meno di 10 anni nel 1984, quando mio padre annunciò a me e mio fratello questa novità, per noi tutta da scoprire. Ho visto crescere questa azienda come ho visto crescere me stesso. Ricordo i barattoli di colla, il pennello e il primo macchinario semi-automatico con cui venivano applicate le prime etichette ai flaconi del Devil, del Naidrop, del Naici Rosso. Ora quel modo di etichettare non c'è più, ne è trascorso di tempo e la maggior parte dei flaconi vengono ora serigrafati o etichettati con metodi certamente più gradevoli ed efficaci; alcuni prodotti sono stati sostituiti da altri ancora più efficaci, altri ancora, invece, dimostrano ancora oggi il loro valore, ostentando i trent'anni nel pieno delle loro forze. Ricordo, naturalmente, molto altro ancora che non è possibile raccontare in queste poche pagine.

Insomma, è ovvio, molte cose sono cambiate e tante altre ancora cambieranno. Tranne una, che ha accompagnato quest'azienda durante tutta la sua vita: una naturale passione. E in merito a questo sentimento, una delle immagini che nella mia vita resterà indelebile è quella di mio nonno che fino ai suoi ben vissuti 97 anni, ogni volta che indossava una giacca e qualunque fosse l'occasione non mancava mai di sfoggiare, lato cuore, quel primo distintivo Naici con tanto, tanto orgoglio. Oggi, ancor di più, ho capito il perché. Forza Naici, il futuro è tuo! •

Riflessi<sup>®</sup>  
di resina



Claudia Fiorentini fotografata su "Nairetan 200 T" (ph. Martino Cusano)



Pavimento realizzato con "Nairetan P-Level"



Pavimento realizzato con "Decorcem"

... pavimenti e rivestimenti da sogno!



info: +39 06 9819416/7 - [ich@naici.it](mailto:ich@naici.it)  
Nettuno (RM)



# Naici:

innovazione = successo

di Alessandro Morucci

**D**a piccola ditta artigianale di detersivi ad Azienda leader in resine e prodotti speciali per l'edilizia, la Naici quest'anno compie 30 anni di attività e si prepara ancora una volta alla trasformazione. Il cambiamento è una delle poche certezze della nostra vita, tutto cambia intorno a noi, a volte in fretta a volte più gradualmente, ma comunque inesorabilmente. Eraclito affermava: *"nulla è permanente, tranne il cambiamento"*, e questo concetto il fondatore dell'Azienda Piero Morucci, deve averlo sempre avuto ben impresso nella propria testa, già da quando trent'anni fa scelse di chiamare l'Azienda con l'acronimo di "New Advent Italian Chemical Industry".

nulla è permanente,  
tranne il cambiamento

Era il 1984 e tra le parole che vanno a "formare" il nome troviamo l'essenza del pensiero Naici, c'è il termine "avvento", perché sin da subito si è consapevoli che si sta dando vita a qualcosa che lascerà il segno, ad un'Azienda pronta a consolidarsi negli anni. C'è il termine "Italia" perché c'è la volontà di creare prodotti di alto livello, proprio come il "made in Italy" ci ha sempre insegnato ed ha fatto nel corso degli anni. Troviamo il termine "chimica", perché la chimica è trasformazione, cambiamento, e la Naici deve essere e sarà un "prodotto" in continua trasformazione.

Agli inizi l'Azienda era concentrata principalmente sulla linea dei detergenti per uso industriale, e tra i primi prodotti ad essere realizzati ci furono il "DEVIL", un disotturante, ed il "NAIDROP" un detergente disincrostante. Ancora oggi questi due prodotti sono presenti nel catalogo e continuano ad avere un loro solido mercato. Chiaramente la volontà era quella di sviluppare dei prodotti innovativi, ma che nel mercato di allora erano praticamente sconosciuti. Fu così che si cominciò a lavorare sulle resine e su impermeabilizzanti liquidi da esse derivati. Le prime impermeabilizzazioni vennero realizzate con il NAICOPLAST, guaina liquida monocomponente, ed era talmente innovativo per l'epoca che la cosa più difficile era proporlo e farlo accettare piuttosto che applicarlo. Negli anni si è poi continuato a sviluppare prodotti e la linea è diventata sempre più vasta e completa.

Vennero creati i trattamenti per il cotto, NAICOAT INTERNI e NAICOAT ESTERNI, nelle lattine verdi e rosse per distinguere la prima dalla seconda mano. Successivamente trovarono spazio i deumidificanti e le prime resine per pavimenti industriali, fino ad arrivare ai giorni nostri con il catalogo sempre più esteso in modo da contenere gli oltre duecento prodotti in produzione. Il cambiamento che la Naici ha fatto nel corso degli anni, oltre che nella fabbricazione, ovviamente è stato nella organizzazione e nella struttura.

Agli inizi, ad esempio, le consegne, nei magazzini edili e feramenta, venivano fatte praticamente "porta a porta" con mezzi di piccole dimensioni, trasportando anche la singola confezione di prodotto presso la rivendita. Anche la produzione era praticamente tutta fondata su manodopera e non

c'erano linee di produzioni ne tantomeno bottiglie serigrafate; così come negli uffici il personale si occupava di più cose. Nel corso degli anni la Naici, sempre aperta alla trasformazione, ha iniziato a cambiare pelle. Le consegne sono diventate un fiore all'occhiello per l'Azienda che è presente su tutto il territorio nazionale in poche ore. Sono nate le linee di produzione, e nello stesso tempo è aumentato il personale. Anche gli uffici sono stati divisi per settore, oltre l'ufficio amministrativo sono nati, infatti, i vari uffici: commerciale, marketing, spedizioni, tecnico, e perfino un ufficio dedicato all'internazionalizzazione; già, perché dopo aver messo le radici sul mercato nazionale ed aver raggiunto una serenità commerciale, l'azienda non si ferma, anzi rilancia.

Nell'anno in corso è partito un importante progetto che ha visto l'isola di Malta fingersi di verde Naici, con l'apertura di un punto specializzato, ed altri paesi stranieri a breve avranno la stessa opportunità. Approcciare i mercati esteri è un passo delicato, soprattutto in momenti di instabilità come questo periodo, ma è inevitabile per un'Azienda che ha nel proprio DNA il cambiamento e la crescita. Trent'anni di attività d'altronde ci danno la consapevolezza delle nostre forze, ci danno la consapevolezza che il brand Naici è apprezzato e rispettato, e ci danno la consapevolezza che l'unico modo per migliorarci è quello di riuscire ad adattarci al cambiamento che inevitabilmente avviene durante l'arco della nostra vita, sia umana che professionale. In questi trent'anni la Naici ha dimostrato che l'impegno, la dedizione ed il lavoro portano sempre risultati. Abbiamo sempre creduto nella nostra Azienda tanto da dedicarci tutto il nostro tempo ed i nostri risparmi, e se siamo arrivati a tagliare questo prestigioso traguardo è perché lo abbiamo voluto più di ogni altra cosa, è "la vocazione naturale che ci spinge", è il nostro DNA. •



Una delle prime applicazioni del Naicoplast (anni '80)

la Naici ha dimostrato che l'impegno, la dedizione ed il lavoro portano sempre risultati.

*"...migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge; non soltanto la sete di denaro. Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli impianti, abbellire le sedi, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno. Se così non fosse, non si spiegherebbe come ci siano imprenditori che nella propria azienda prodigano tutte le loro energie e investono tutti i loro capitali per ritrarre spesso utili di gran lunga più modesti di quelli che potrebbero sicuramente e comodamente con altri impieghi."*

Luigi Einaudi Ex Presidente della Repubblica Italiana (maggio 1948 - maggio 1955)





# Rete vendita NAICI

in costante  
evoluzione

di Giovanni Spagnol

**S**ono passati trent'anni dalla nascita della Naici. Un trentennio che potrebbe sembrare un periodo molto lungo, ma in realtà, per chi li ha vissuti dalla prima ora, sembra ieri che l'avventura Naici ha iniziato il suo avventuroso percorso tra alterne vicende e successi conclamati. Tra le componenti di questi successi v'è la rete vendita che è, da sempre, uno dei punti di forza di qualsiasi azienda e, quindi, anche per la Naici. Tutt'ora, all'interno dell'organizzazione di vendita aziendale, vi sono agenti che hanno iniziato la loro attività con la nascita del marchio e, in alcuni casi, hanno inserito in questa organizzazione anche i loro figli. In questi trent'anni

Sono passati trent'anni  
dalla nascita della Naici

In questi trent'anni tanto è cambiato nel modo di affrontare il mercato da parte degli agenti Naici

tanto è cambiato nel modo di affrontare il mercato da parte degli agenti Naici poiché negli anni ottanta la proposta era rivolta a vari settori del mercato, dalla detergenza industriale (come imprese di pulizie, alberghi), ai trattamenti per il cotto e solo in minima parte agli impermeabilizzanti.

La vendita di questi prodotti avveniva solo ed esclusivamente attraverso la dimostrazione diretta dei prodotti agli eventuali acquirenti (quante camicie e pantaloni rovinati durante le dimostrazioni del Devil). Ogni agente aveva in dotazione un campionario di prodotti utilizzato per le dimostrazioni ed era fondamentale per la vendita effettuare la dimostrazione del prodotto. Negli anni seguenti la linea di prodotti ha avuto una sua evoluzione tralasciando la detergenza e concentrandosi sempre più verso le linee dedicate all'impermeabilizzazione e alle pavimentazioni in resina. È cambiato, quindi, anche l'approccio al mercato della rete vendita: non più dimostratori di prodotti ma consulenti del prodotto nei confronti del cliente.

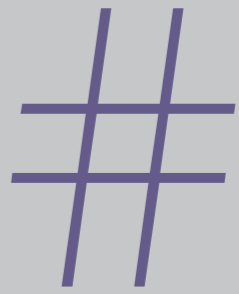
Arrivare a questo non è stato semplice tant'è che alcune figure commerciali hanno abbandonato il nuovo progetto, non identificandosi più con lo stesso, sono cambiati i termini di confronto con il mercato e sono cambiati anche il tipo di competitor con cui confrontarsi. Con questa evoluzione è cambiata anche la formazione per gli agenti poiché il pro-

dotto tecnico non ha bisogno del semplice venditore, inteso come raccogliitore di ordini, ma necessita di un tecnico che riesca a dare le giuste risposte alla clientela diventando, per la stessa, il consulente specializzato del settore. Oggi la rete vendita, seguita dai caporegione e coordinata dal Direttore Commerciale, copre l'intero territorio nazionale risultando una delle reti vendita più competenti e tecniche del mercato con grande soddisfazione di tutto il management Naici. •



La rete vendita durante il Meeting annuale

# #advertising



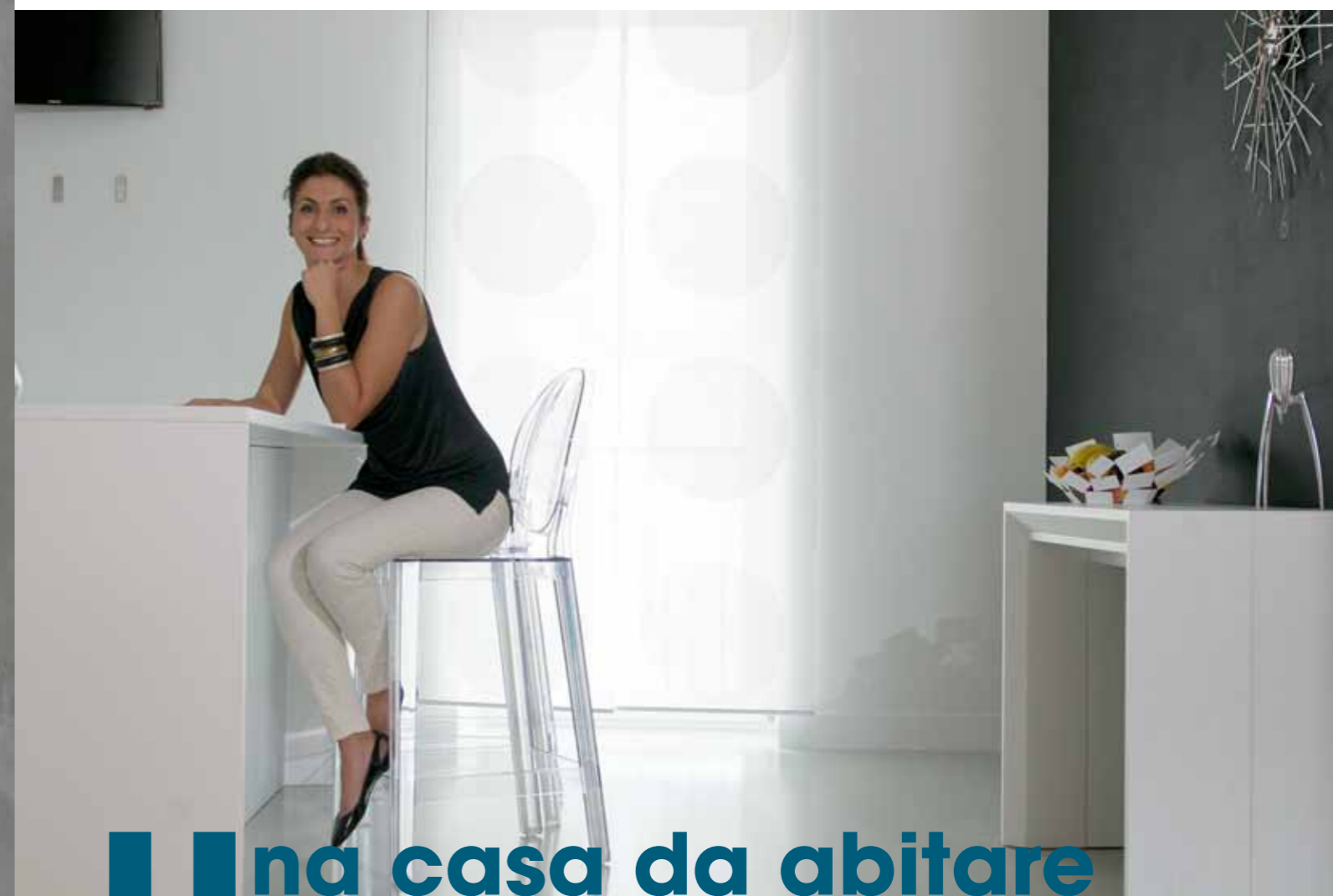
**Decorésina**<sup>®</sup>  
F L O O R



Resina microfibrata in pasta per  
decorazioni di pavimenti

**naici**<sup>®</sup>  
www.naici.it

info: +39 06 9819416/7 - [icn@naici.it](mailto:icn@naici.it)  
Nettuno (RM)



## Una casa da abitare

tra design e architettura sperimentale

di Claudio Tranquilli

L'idea di casa è nata, per Agnese Ciuffa, dagli studi che ha svolto per conseguire la Laurea, nel 2010, in Architettura degli Interni e Allestimenti. Corese doc da generazioni, Agnese è una ventottenne che, oltre a formarsi per entrare nel mondo del lavoro, ha voluto sperimentare la formazione acquisita all'interno della sua abitazione che condivide con il suo compagno: «Una studentessa di Architettura che vive a Cori è felice della propria scelta. I miei legami, la famiglia, il mio compagno, sono elementi fondamentali della mia vita, quindi, non sono per nulla disposta ad andare via. Sicuramente mi piacerebbe lavorare altrove però non sono disposta a trasferirmi. Sono molto legata alle mie radici».

Ovviamente Agnese, oltre a sperimentare all'interno della sua casa, sta frequentando il percorso magistrale in Restauro Architettonico poiché, come dice lei: «Ho voluto andare oltre il design e gli allestimenti. Insomma spaziare un po', guardarmi intorno».

Tornando alla sua casa realizzata con le resine Naici lei afferma: «Ho voluto sperimentare, da studentessa, quello che avevo imparato e che conoscevo sulla mia 'pelle', a casa mia, e devo dire che la modernità delle resine mi ha più che soddisfatto anzi oserei dire entusiasmato». E poi da giovane Architetto, Agnese Ciuffa non disdegna le linee continue che solo la resina garantisce e quindi dice: «Le linee continue, l'assenza di interruzioni, la plasticità del materiale stimolano la mia creatività poiché la resina consente proprio questa continuità negli ambienti. La resina è sicuramente uno dei materiali che io preferisco proprio perché è possibile utilizzarla su pareti e pavimenti e non soltanto nelle superfici piane». Come

Le linee continue, l'assenza di interruzioni, la plasticità del materiale stimolano la mia creatività

mai, quindi, la scelta è caduta sulle resine Naici, forse perché l'Azienda è corese o cosa? «Le resine le conoscevo già, il mio compagno aveva già avuto in precedenza esperienza con questo tipo di materiali, ovvero sempre con resine Naici, ma per pavimenti industriali poiché la famiglia possiede un frantoio.

Inoltre conoscevo bene il prodotto poiché, andando spesso agli eventi fieristici, ho avuto modo di conoscere bene la Naici anche da quello che proponevano in fiera».

Allarghiamo il discorso, vivi a Cori, vuoi rimanere a Cori... ma se dovessi decidere di andare altrove dove andresti a vivere? «Ultimamente sono stata in Thailandia e ne sono rimasta affascinata, sia per la loro cultura e per gli odori e quindi penso di poterci vivere». E dove lavoreresti all'estero? «Penso sicuramente a Madrid, una città che mi è rimasta nel cuore e che ho avuto modo di studiare a fondo. In secondo luogo forse in ogni grande capitale europea». Quali sono i sogni che coltivi? «Il mio sogno è quello



Pareti e pavimenti realizzati con Nairetan Spt e Nairetan Spt Floor

di curare le ristrutturazioni, le riqualificazioni degli edifici pensando che di costruito già ce ne sia tanto e che forse in Italia è arrivato il momento di dedicarsi maggiormente alla riqualificazione. Questo è il campo che più mi piacerebbe... poi da quando ho iniziato a seguire i lavori per la mia casa mi sono ancor di più appassionata all'arredamento; quindi non nascondo che in futuro mi piacerebbe non soltanto progettare gli interni come spazi e volumi ma anche curare i dettagli e gli arredi». Continuerai, quindi, a lavorare con le resine Naici? «Per il momento ho scelto il Decorcem, Nairetan Spt e Nairetan Spt Floor, ma in futuro proverò ad utilizzarne anche delle altre».



Pavimentazione realizzata con Decorcem



Vasca da bagno rivestita con Decorcem



Pareti e pavimenti realizzati con Decorcem

Per chiudere questo dialogo, qual'è l'ultimo libro che hai letto? «Sto leggendo "Maledetti Architetti" una carrellata di storia dell'architettura». Ma c'è un Architetto maledetto? «Non mi permetterei mai di dire questa cosa, però...». Ma che musica ascolti? «Io ascolto qualsiasi genere, mi piace tantissimo anche ascoltare musica rilassante... soprattutto quando disegno». Liga o Vasco Rossi? «Vasco Rossi for ever». Della Naici che pensi? «Penso che sia un'azienda che sta crescendo molto. Io ho avuto anche modo di seguirla considerando che mio fratello (l'agente Pacifico Ciuffa, ndr) lavora per il marchio. Quindi ho avuto modo di vederne la crescita anche in questo periodo di stagnazione economica». Il tuo piatto preferito? «Un filetto al vino rosso, specie se Barolo. Mi piace cucinare e questo piatto è perfetto se poggiato vicino ad una bruschetta con salsa al tartufo». Un piatto veloce? «Due spaghetti, magari alla carbonara...». •



Impermeabilizzazione  
eseguita con NP7 –  
Vallerano (VT)



Pavimento in resina realizzato con  
Nairetan P-level – Gaggio Montano (BO)



# Naici Academy:

## tra esperienze dirette e nozioni acquisite

di Angelo Agnoni

**E**ssere applicatori Naici non è solo una maniera coordinata per essere professionisti delle resine, ma è una filosofia lavorativa che crea, soprattutto, valore sia per l'applicatore stesso, che acquisisce now how innovativo, e sia per il cliente che si sente tutelato. Ed è grazie a questo concetto che la Naici, oramai da diversi anni, ha istituito il Naici Academy, un'autentica scuola per applicatori dove, grazie all'esperienza trentennale dell'Azienda, vengono formate persone in grado di lavorare le resine Naici applicandole a regola d'arte. Il Naici Academy, come contenitore formativo, si divide in due corsi: impermeabilizzazioni e deumidificazioni (durante il quale vengono trattate le modalità su come deve essere affrontato il lavoro impermeabilizzante con resine liquide e deumidificazione con speciali cementi osmotici) e rivestimenti in resina, che è invece il

corso durante il quale si analizzano le fasi per arrivare ad applicare, in maniera corretta e professionale, su un qualsiasi supporto, un rivestimento destinato sia all'edilizia industriale (con prodotti particolari altamente resistenti ad abrasione, compressione ed aggressione chimica) che all'edilizia civile. Ed è in quest'ultimo caso che si scatena la fantasia e la crea-



Momenti del seminario annuale dedicato agli Applicatori iscritti all'Albo



tività dell'applicatore che, formato professionalmente, può garantire realizzazioni uniche e innovative utilizzando anche pregevoli finiture.

Al termine del corso formativo il candidato, per diventare applicatore professionista Naici, deve superare un esame mediante il quale, in caso di esito positivo, può essere ammesso all'Albo Applicatori Naici e godere delle agevolazioni a loro riservate. Ogni anno gli iscritti all'Albo vengono invitati presso l'Azienda per un seminario informativo sulle novità aziendali e sui nuovi prodotti immessi sul mercato e concorrere all'assegnazione della "Spatola d'Oro", riservata agli Applicatori iscritti all'Albo, che premia il miglior lavoro eseguito con le resine Naici. •



Applicatori durante le dimostrazioni in aula

# La formazione legata agli Open Day

di Giovanni Spagnol

**S**ono ormai diversi anni che si gira l'Italia con i furgoni "On the road". Cinque anni fa iniziammo con il primo e fu subito un grande successo;

le richieste da parte della forza vendita di effettuare open day aumentavano a dismisura, tant'è che due anni fa siamo stati costretti ad aumentare la flotta acquistando un altro furgone. La clientela è sempre stata entusiasta di queste iniziative, anche se, la formula iniziale ha subito negli anni, diversi cambiamenti di indirizzo. All'inizio di questa avventura la manifestazione consisteva nel far conoscere ai clienti dei nostri rivenditori la gamma completa dei nostri prodotti; questo ha fatto sì che fosse principalmente il marchio ad essere riconoscibile, dando la possibilità al nostro rivenditore di essere riconosciuto come distributore Naici. Questo ci ha permesso di aumentare la nostra penetrazione nel mercato dando alla forza vendita un elemento in più di distinzione nei confronti dei nostri competitor. Due anni fa, dopo un'attenta analisi sui risultati apportati dagli open day ai nostri clienti, abbiamo pensato bene di ampliare la



formula dell'open day diventando lo stesso, non solo una manifestazione dimostrativa, ma anche un momento formativo. La formazione è stata rivolta inizialmente ai dipendenti del rivenditore formando gli stessi sui sistemi impermeabilizzanti Naici per far sì che la clientela trovi nel punto vendita la giusta risposta alla problematica del cantiere. L'ulteriore offerta formativa è rivolta agli applicatori con corsi giornalieri presso la rivendita che organizza gli open day. Questo per approfondire alcune tematiche che non potrebbero essere affrontate in modo esplicativo durante l'open day. Questi corsi sono tenuti dai nostri capo area che hanno un grado di formazione molto alto. •

## L'impermeabilizzazione ▶ su misura ◀ per la tua casa

**CEMEN  
GUAINA**®



CEMENGUAINA, leader tra i prodotti impermeabilizzanti è una guaina liquida bicomponente da miscelare al momento dell'uso.

Disponibile in diverse colorazioni è applicabile effettivamente a rullo, su superficie asciutta o umida.

Opportunamente armata, permette di impermeabilizzare, con soli due millimetri di spessore, qualsiasi spazio di abitazioni ed immobili in genere.

CEMENGUAINA può essere lasciata stabilmente "a vista" perché ad elevata pedonabilità e garantisce una totale resistenza all'acqua e all'aggressione dei raggi solari. Si applica con estrema semplicità, sia a basse temperature che nelle calde giornate estive, su qualsiasi supporto edile e su vecchi manti bituminosi evitando quindi onerosi smantellamenti e permettendo, se desiderato, di incollare direttamente una nuova pavimentazione, con enorme risparmio di tempo e di denaro, e tutela dell'ambiente.

CEMENGUAINA è disponibile in:



grigio scuro

grigio chiaro

verde

rosso

Confezioni da 20, 10 e 5 chilogrammi.

Maggiori info e scheda tecnica su [www.naici.it](http://www.naici.it) o inquadrando il QR CODE sottostante



**naici**  
www.naici.it



*Eccoci al consueto appuntamento con la rubrica SCRIVI@NAICI, ormai imperdibile per tutti i lettori della rivista Naicipro. Come in ogni numero, attraverso questo spazio, l'Azienda muove un ulteriore passo verso clienti e lettori del magazine, offrendo la preziosa consulenza del direttore tecnico Angelo Agnoni, pronto a mettere la sua esperienza al servizio di varie problematiche. Richiedi anche tu un consiglio scrivendo a scrivi@naici.it*

#### NAIRETAN SPT FLOOR

*Salve, mi trovo al piano terra di una vecchia abitazione nel centro di Roma. Vorrei smantellare la vecchia pavimentazione esistente, ma i costi e rifacimento sono elevati.*

*Pertanto mi hanno proposto la soluzione di resinare il tutto. Il pavimento è composto da vecchie marmette levigate e lucidate. Mi piacerebbe sapere quale soluzione mi consigliate e il ciclo lavorativo. Desidero avere, inoltre, un effetto che assomigli al marmo di carrara. Saluti. (Federico F., Roma)*



Innanzitutto va valutato il grado di umidità presente nel supporto. Qualsiasi tipo di rivestimento in resina può essere applicato direttamente sul supporto esistente (marmette "levigate a piombo") solo se l'umidità contenuta, misurata con apposito strumento al carburo di calcio, non superi il 3,5%; qualora risulti superiore, sarà necessario eseguire una barriera vapore, atta a bloccare tale umidità. Immaginando che il risultato si attesti sul 3% il sistema più indicato è il seguente: irruvidimento della superficie atto ad eliminare la brillantezza e rendere la piastrella assorbente; applicazione di un consolidante di natura epossidica a due componenti denominato NAIRETAN P SOLID; armatura della superficie con una rete di vetro da 160 gr/mq (fv 160) utilizzando un rasante

monocomponente denominato DECORBASE il cui consumo medio è di 3 kg al mq.

Ad asciugatura avvenuta (48 ore circa a temperatura di 25°C), applicare a rullo un fondo ancorante a due componenti esente da solvente denominato NAI 60 (il consumo medio è di 0,200 gr al mq). Entro 24 ore applicare con spatola di acciaio una resina di finitura, di natura epossidica a due componenti, denominata NAIRETAN SPT FLOOR miscelando due colori contemporaneamente in modo che si crei l'effetto marmoreo richiesto. Proteggere, infine, il rivestimento con una cera a doppia reticolazione altamente resistente all'abrasione denominata RESINCERA.

#### NAIRETAN P-LEVEL

*Sono un Architetto, un mio cliente ha un vecchio casale da ristrutturare e volevo proporre un rivestimento in resina su tutto il primo piano al posto della pavimentazione in ceramica esistente. Ovviamente mi occorre un monocolor bianco ad effetto lucido e il fondo su cui applicarla è un grès porcellanato. Quindi gradirei un consiglio sull'eventuale ciclo da fare e il prodotto adatto all'esigenza del cliente. (Eugenio M., Firenze)*

Ringraziandola per averci interpellato, le indichiamo di seguito la migliore soluzione per



ottenere l'aspetto estetico da lei desiderato. Innanzitutto è necessario controllare che tutte le piastrelle siano perfettamente aderenti, che il piano sia ben livellato e procedere con un irruvidimento della superficie. Posare a terra una armatura in rete di vetro fissandola con un apposito ancorante a due componenti di natura epossidica (NAI 60) a mezzo di un rullo cordonato a pelo lungo.

Ad asciugatura avvenuta, eseguire una rasatura mediante l'utilizzo di una resina a due componenti denominata NAIRETAN BASE opportunamente armata e caricata con sabbia di quarzo sferoidale a granulometria controllata, in modo da ricoprire l'armatura eliminando lo spessore della trama ed ottenere una superficie perfettamente liscia, non assorbente.

Il giorno successivo applicare, con l'ausilio di una speciale spatola dentata da 6-8 mm a forma triangolare, una resina autolivellante a due componenti colorata (a Vs. scelta tra i trentaquattro colori disponibili) denominata NAIRETAN P LEVEL.

Ad asciugatura avvenuta, applicare una cera a doppia reticolazione altamente resistente all'abrasione denominata RESINCERA.

#### IMPERMEABILIZZAZIONE PER PISCINE

*Devo impermeabilizzare una piscina già esistente in calcestruzzo di cui non conosco il sistema di costruzione. Si verificano continue perdite di acqua di cui non si conosce il punto esatto. Attualmente esiste un rivestimento al cloro caucciù. Cosa prevedete si possa fare per eliminare le copiose perdite di acqua? (Francesco G., Modena)*

L'impermeabilizzazione delle piscine in calcestruzzo, risulta essere un lavoro molto delicato soprattutto quando non si conosce il sistema di costruzione pertanto sarà necessario intervenire con un ciclo che sostituisca tutti



i trattamenti interni ed esterni delle pareti, del fondo e degli accessori tipo fari, skimmer, impianti di ingresso e uscita di acqua.

Deve essere rimosso totalmente il rivestimento esistente fino a raggiungere il calcestruzzo. Se i ferri distanziatori non sono stati trattati, dovranno essere eliminati eseguendo un taglio a coda di rondine, la profondità dei tagli dovrà essere almeno di 3-4 cm, la stessa apertura va eseguita tra parete e pavimento ed tra le eventuali riprese di getto.

Intorno a tutti gli impianti, fari, skimmer ecc dovrà essere praticata un'apertura fino ad una profondità di 3-4 cm. Tutta la struttura deve essere idratata a rifiuto, all'interno dei fori creati e delle aperture va applicata una mano di NAI CM OSMOTICO STRUTTURALE per un consumo non inferiore a 0,750 kg al mq, mentre intorno agli impianti, fari ecc. va applicato un sigillante idroespansivo. Il tutto verrà ricostruito con una malta cementizia strutturale fibrorinforzata denominata NAI CM RIPRISTINO. Su tutta la superficie verrà applicato il NAI CM OSMOTICO STRUTTURALE in ragione di 1,5 kg al mq in due mani, necessario a bloccare qualsiasi infiltrazione di acqua dall'esterno verso l'interno. Entro 24 ore si applica un rasante tricomponente epossimentizio denominato IGROTAN FINO, che ha il compito di rendere la superficie planare e di essere un ponte di adesione per il rivestimento successivo. A questo punto si procederà con la realizzazione della finitura. In questi ultimi anni, la nostra azienda, ha collaudato diverse finiture, da quella classica al cloro caucciù, che ha una durata non superiore a due anni, a quella colorata eseguita con resine di natura epossidica di base e poliuretaniche di finitura, a quella eseguita con una resina a tre componenti (Ceramic Pool) costituita da una miscela di resina trasparente e sabbia di quarzo ceramizzato che deve essere applicata obbligatoriamente su un supporto costituito da un nostro prodotto impermeabilizzante denominato CEMENGUAINA. Tale prodotto viene applicato in ragione di 3 kg al mq armato con fibra di vetro da 225 gr al mq; trascorsi 7-8 giorni dalla sua applicazione, si applica un fondo ancorante di natura epossidica a due componenti colorato, quindi si riveste tutta la superficie con la miscela suindicata che verrà finita con un prodotto di natura poliuretaniche, a due componenti trasparente per resistere all'aggressione de raggi ultravioletti. •



# Creta

[Krētē]



## Creta,

una bellezza mitologica

di Nicoletta Lombardi

**C**reta, un'Isola dai tanti paesaggi e dai molteplici contrasti, vestigia minoiche monumentali, Chiese bizantine, fortezze veneziane, mare e monti e profumi unici nell'aria. Creta è la più grande delle isole greche e la regione più meridionale dell'Europa. La mitologia è di casa a Creta perché Zeus, il padre degli dei, venne partorito segretamente da Rea proprio a Creta, di nascosto da padre Crono che avrebbe ucciso il bambino temendo di venir detronizzato. Zeus generò tre figli, uno dei quali, Minosse, è famoso per il labirinto nel quale rinchiuso il Minotauro.

Oggi è possibile attraverso un suggestivo percorso visitare i resti di quello che fu il palazzo di Minosse a Cnosso, forse il più potente dei Re della civiltà minoica. La prima immagine che si ha di Creta, arrivando dal mare al porto di Iraklion,

l'antica Candia veneziana, è quella di un'isola montuosa, dominata da un alto monte, il Monte Ida che caratterizza l'ambiente con paesaggi aspri e brulli di grande bellezza. Siamo sull'Isola dell'incredibile, ed a tratti misteriosa, civiltà minoica che, a partire dal 2000 a.C. ha diffuso arte e cultura in tutto il Mediterraneo, influenzando in modo determinante Cipro, la Siria ed il Libano. Lo stesso simbolo dell'Isola ci riporta alla civiltà minoica. Il simbolo di Creta infatti è il cipresso il cui tronco capovolto veniva usato come colonna nei palazzi. L'acqua cristallina e le belle spiagge sono ovviamente un'altra delle attrazioni dell'Isola, in particolare consigliate sono le spiagge di Analipsi, bellissima al tramonto, Kato Gouves e Amoudara. Creta può soddisfare chi adora il sole ed il mare almeno quanto lo storico, l'archeologo, il botanico, il fotografo.

All'interno dell'Isola i Paesi di montagna sono rimasti uguali a se stessi, come lo sono da secoli, troverete una genuina ospitalità tra le persone dei villaggi.

Creta è dopotutto per chi lo avesse dimenticato l'Isola di Zorba il Greco e del suo creatore, il romanziere Nikos Kazantzakis. Troverete a Creta tante magnifiche cose e tanti nuovi ricordi indelebili e come quasi tutti vorrete presto tornarci. Il periodo migliore per visitare Creta è la primavera quando regna la calma e si possono davvero gustare le tradizioni locali, ma l'estate per splendidi tuffi in un mare blu cobalto vi attende. •

Correte a prenotare la vostra vacanza a Creta presso la **Rainbow Blu**, dove avrete un trattamento esclusivo solo a voi riservato.

[www.rainbowblu.it](http://www.rainbowblu.it)

**Azienda leader  
nella produzione di  
contenitori in  
plastica multiuso**



Casone S.p.a., azienda leader nel settore, produce e commercializza, dal 1973, contenitori in plastica destinati al mercato chimico, alimentare, ospedaliero e farmaceutico.

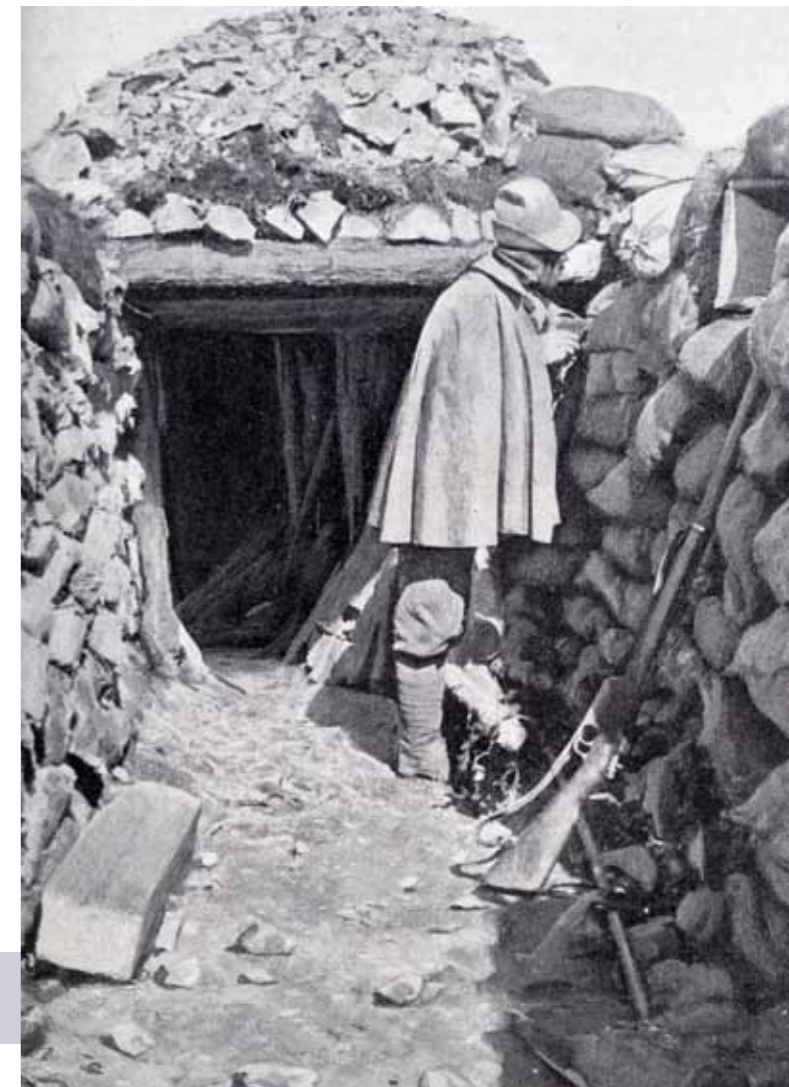
I contenitori sono disponibili in oltre 70 modelli, di varie forme (conici, ovali, cilindrici e rettangolari) e personalizzabili. Particolarmente indicati per chi necessita di imballaggi robusti, dotati di pareti rinforzate, adatti ad essere stoccati su più altezze e movimentati in condizioni difficili (lungi trasporti e temperature elevate).

Casone S.p.a. mette a disposizione la propria esperienza di oltre 40 anni anche per la realizzazione di nuovi articoli e per l'analisi di problematiche tecniche specifiche, nella convinzione che la flessibilità operativa, l'interazione ed il dialogo con gli utilizzatori possano creare una sinergia positiva e duratura tra cliente e fornitore.



# Parlare della **Grande Guerra** per ricordare chi è caduto per la Patria

di E. M.



Fra poco meno di un anno l'Italia ricorderà il Centenario della Grande Guerra, uno degli eventi più tragici del Secolo Breve e che ha cambiato per sempre i destini dell'Europa e del mondo. Ricordare la Grande Guerra vuol dire ricordare uno dei due grandi avvenimenti che fece da monito, e che spinse i popoli europei a cercare la pace e la collaborazione, rendendo così un'area tra le più instabili del globo quella dove maggiormente è regnata la pace dal 1945 in poi. Ma vuol dire anche far vivere un patrimonio storico di immenso valore e che, come già accade, può essere sfruttato anche in chiave culturale e turistica. Per questo nelle zone alpine di confine si stanno svolgendo operazioni di recupero e

restauro di un patrimonio, a cominciare da quello di alta montagna, considerato il più ricco d'Europa: manufatti e trincee, passerelle e appostamenti, ricoveri a oltre 3000 metri d'altezza e tante fortezze. Tutte opere che sono state in gran parte già restaurate e recuperate all'uso turistico, a cui si aggiungono altre operazioni di valorizzazione del patrimonio e della memoria, come il completamento del Sentiero della Pace, in Trentino, che percorre per 521 km il fronte di guerra, e i 19 Musei che coprono l'intero arco del fronte, gli archivi documentali e la raccolta dei cimeli, i tanti autorevoli progetti di ricerca tra cui il "Progetto Armistizio" che si propone la costituzione di una rete di tutte le città europee coinvolte tra il 1917 e il 1918 nella stipula degli

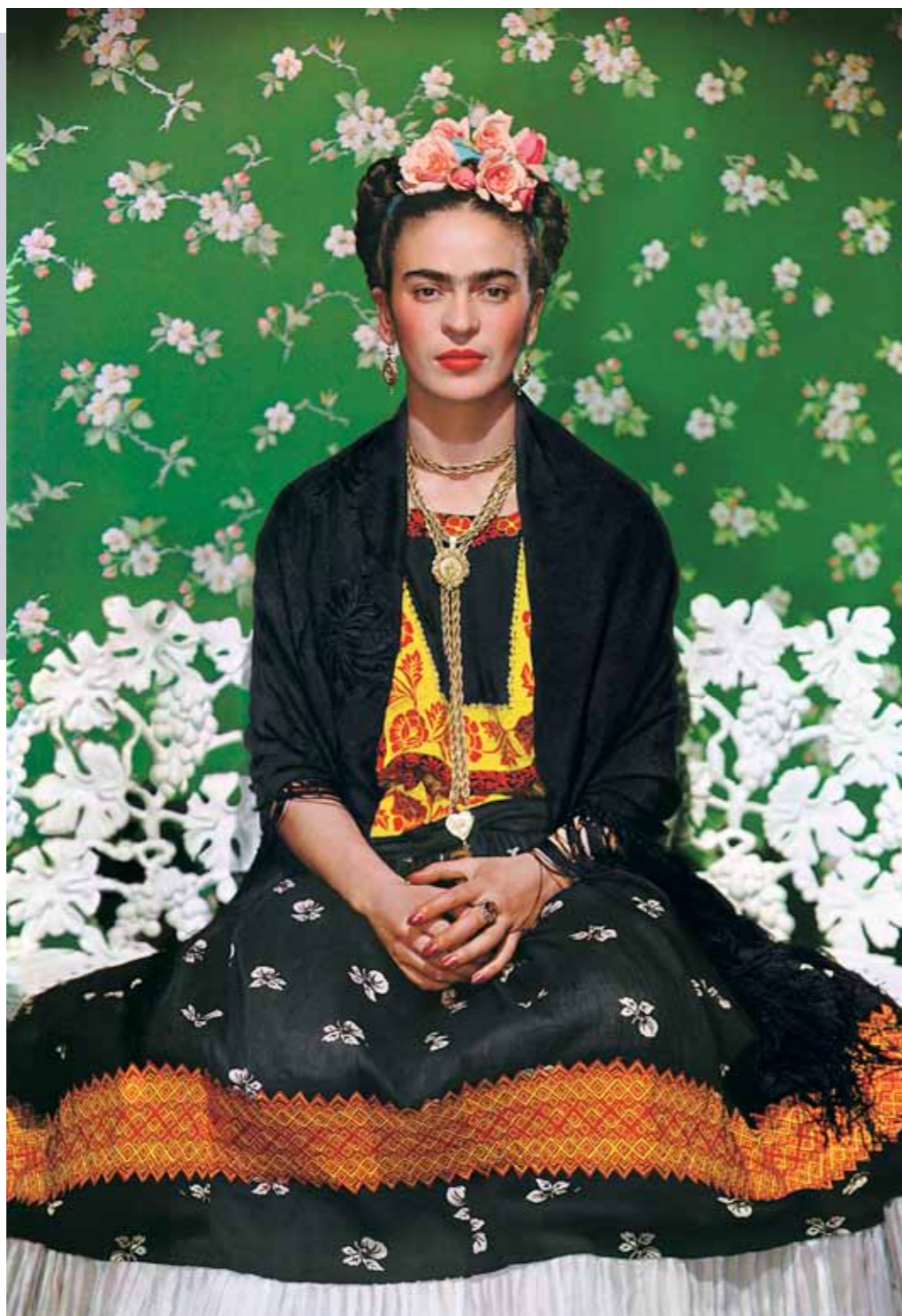
armistizi tra i paesi belligeranti.

Sono state avviate, inoltre, le procedure per il riconoscimento Unesco dei forti austro-ungarici affinché tutte le iniziative possano contribuire a dare il giusto onore alla memoria storica dei soldati, dei profughi e di tutti coloro che hanno sofferto, ma soprattutto per consentire alla nostra terra di essere più consapevole della propria storia e di costituire un vero laboratorio di pace e di convivenza, un luogo dove si alimentano e si consolidano gli ideali di un'Europa unita che oggi rischia di cadere sotto il peso degli egoismi nazionali, quegli stessi nazionalismi che hanno provocato due guerre mondiali e che ci hanno portato sull'orlo della terza. •

# Frida Kahlo

“A cosa mi servono i piedi, se ho ali per volare?”

di Manuela Moroni



Un solo aggettivo non la può contenere. Un sola parola non la può raccontare. Molti conoscono le sue opere, i suoi famosi autoritratti, gli scorci di vita che creò animando emozioni sempre nuove ed intense. Un ritratto in parole di questa grande donna, magari strana e controcorrente, che visse con slancio e determinazione la sua breve vita (1907 - 1954). In tenera età si ammala di poliomielite e a 18 anni, a seguito di un grave incidente mentre tornava da scuola, è costretta a letto in compagnia solo della sua sofferenza.



“Autoritratto con vestito di velluto”

Frida è immobilizzata a letto, due argani le tirano il collo e le gambe. Può muovere solo le mani. Può vedere solo se stessa, in uno specchio sul soffitto.

Lì tutto ha inizio. “Autoritratto con vestito di velluto”, la sua opera prima, è un evidente richiamo all’amato Alejandro, suo fidanzato all’epoca dell’incidente e mandato a studiare in Europa per allontanarlo dalla sua Frida. “Torna”, questo il messaggio del dipinto. Le pennellate raccontano dell’autrice che nasce dalle acque nere come una Venere del Botticelli. Emerge intatta, magnifica, senza ferite e con la pelle bianca, le labbra rosse come il velluto. L’opera nasce da un letto di dolore. Amore e morte che si rincorrono, come spesso accade nelle opere della grande artista. Frida, infatti, era solita dipingere la realtà che vedeva. La donna coi baffi, la donna con le sopracciglia come ali di corvo, la donna che sanguina, la donna che non partorisce, la donna che ama e da chiunque è amata, la donna straziata nel corpo e vestita di fiori, la donna

che non muore.

Artista determinata che ha sempre fatto ciò che amava, dall’arte all’amore al credo politico. Simbolo non solo dell’avanguardia artistica messicana del Novecento ma icona dell’emancipazione femminile. Donna complessa legata al presente ma proiettata al futuro, capace di lottare ed affrontare le enormi difficoltà fisiche e relazionali della sua vita.

Proprio in onore dell’artista, dopo quasi 60 anni dalla sua scomparsa, a Roma due eventi per gustarne la vita e le opere. Dal 20 marzo al 31 agosto, presso le Scuderie del Quirinale, Roma, è stata allestita una mostra che racchiude tutto il suo spirito intenso e controverso.

La mostra, curata da Helga Prignitz-Poda, si compone di circa 130 opere, tra cui dipinti, autoritratti, disegni e collage, ai quali si aggiungono una serie di lavori di artisti contempora-



La locandina dello spettacolo “Frida Kahlo. Il ritratto di una donna”

nei (come quelli di suo marito Rivera) nonché i ritratti di Frida realizzati da numerosi fotografi (come quelli del suo amante Nickolas Muray).

Stessa intensità ed energia nello spettacolo “Frida Kahlo: il ritratto di una donna” messo in scena al Teatro Piccolo Eliseo di Roma dal 1 al 13 aprile scorso. Nato da un’idea dell’attrice Alessia Navarro lo spettacolo racchiude in sé tutta la determinazione e la forza dell’artista a cui è ispirato. Uno spettacolo di enorme successo che ha registrato, in ogni data a calendario, il tutto esaurito. Rappresentazione nata dalla sensibilità dell’attrice protagonista, antropologa messicanista, composta da tanti quadri d’impatto usati per raccontare storie di donne. Ogni tela racconta una vicenda, una donna diversa per descrivere alla fine una sola donna. Ad ogni gesto delle protagoniste corrisponde una pennellata sullo sfondo e a conclusione di ogni storia si manifesta il quadro compiuto. Filo d’unione dello spettacolo è la simbologia delle tele, ciascuna a rappresentare un diverso sentimento. Dieci le opere selezionate: Nascita (il manifesto della vita), Autoritratto con collana (la donna fiera davanti al dolore), La mia balia e io (il conflitto con la madre e il desiderio di maternità), Quel che mi diede l’acqua (la malattia e la morte), Qualche piccolo colpo di pugnale (il femminicidio), Autoritratto con capelli tagliati (la donna che annulla la propria femminilità), Il suicidio di Dorothy Hale (il suicidio), La colonna spezzata (l’amore), Il sogno (il dialogo con la propria coscienza), Autoritratto come Tehuana (la donna come sposa e compagna di un uomo).



C

## ori Calcio, una stagione da record

di Alessandro Morucci

*L'associazione sportiva patrocinata dal marchio Naici continua la sua cavalcata inarrestabile, macinando successi ed il plauso di molti degli operatori di settore: una sinergia vincente!*

Questo è quanto è capitato al Cori Calcio ed alla Prima Squadra che, grazie ad una stagione da record (nel campionato di Prima Categoria), ha marchiato a fuoco con i suoi colori la storia del calcio regionale e non solo. Ventuno vittorie consecutive in un unico campionato, come solo l'Annunziata Ceccano nel 1951-52 ed il Latina nel 1956-57, che hanno permesso al Cori di misurarsi con formazioni dai trascorsi anche più blasonati e meritare un posto di tutto riguardo nel panorama calcistico laziale. Un grande risultato ottenuto grazie ad un grande spirito di sacrificio misto a determinazione; dove il ruolo fondamentale è stato giocato non tanto dalle capacità dei singoli ma bensì dalla volontà di correre tutti, all'unisono, verso un'unica direzione.

Cosa ha spinto il presidente dell'A.S.D. Cori Calcio e fondatore del marchio Naici Piero Morucci ad impegnarsi in questa nuova avventura calcistica? «Oltre alla mia grande passione per il gioco del calcio, ho deciso di impegnarmi in prima persona perché sposo a pieno gli ideali dell'associazione. Lo spirito guida di questa società è, e resterà, quello del divertimento e della partecipazione collettiva in modo da poter creare un numero sempre maggiore di momenti di aggregazione sociale. Dare un'alternativa ed una possibilità a tutti quelli che per qualche ora a settimana vogliono fare dello sport all'aria aperta».

I calcio, si sa, quando viene vissuto intensamente, regala, al di là degli esiti, sempre forti emozioni. Certo però che se alla passione si aggiungono i risultati la miscela che ne scaturisce è davvero esplosiva!

## La stagione 2013/2014 del Cori Calcio in sintesi:

- \* 21 vittorie consecutive
- \* 15 vittorie su 15 in casa
- \* 28 vittorie su 30 (2 soli pareggi)
- \* 86 reti segnate e 15 subite (miglior attacco e miglior difesa di tutti i gironi di categoria)
- \* Capocannoniere del girone Mario Raso con 26 goal
- \* +27, il massimo vantaggio acquisito sulla seconda classificata tra tutte le categorie regionali

Inoltre al Cori va ascritta anche una serie utile di 48 partite; con l'ultima sconfitta nella partita contro il Nuovo Latina Isonzo in una domenica di dicembre del 2012!



Quale è il suo pensiero circa le potenzialità dell'Associazione? *«Il Cori Calcio vive un'opportunità davvero straordinaria: un consiglio direttivo di spessore, persone capaci ed appassionate, un azionista importante, una pianificazione a medio termine di grande respiro che vuole portare la società sempre di più all'interno del tessuto sociale della città. Abbiamo tutti molto a cuore i risultati sportivi. Credo però che oggi come non mai dobbiamo guardare più avanti, proprio in virtù del progetto».*

Il Cori Calcio, pensato come contenitore di professionalità e passione, crede fino in fondo che le fatiche e l'impegno portino a buoni risultati; guardando avanti, con lo sguardo rivolto al futuro, nuove importanti sfide lo attenderanno, sfide che se affrontate in "compagnia" mai verranno dimenticate. •



È storia ... PROMOZIONE!

# BARRIERA CHIMICA CONTRO L'UMIDITÀ DI RISALITA



IMPERMEABILIZZANTE  
PER MURATURE  
AD INIEZIONE MANUALE



SALVAMURO GEL è una crema gel a base di silano-siloxani che, iniettata all'interno della muratura in maniera facile e veloce, si distribuisce su tutta la superficie formando un'impenetrabile permanente barriera idrorepellente contro l'umidità di risalita, anche nei materiali scarsamente o mediamente assorbenti come il calcestruzzo. SALVAMURO GEL è un prodotto a base acqua e quindi consente l'applicazione anche in locali abitati in quanto non emana cattivi odori. L'iniezione all'interno dei fori avviene in maniera pratica e veloce tramite una apposita pistola manuale contenuta nel kit.





# Decorésina®

Resina microfibrata in pasta  
per decorazioni di pareti

---



info: +39 06 9819416/7 - [icn@naici.it](mailto:icn@naici.it)  
Nettuno (RM)