

IL CASCADING SI FA STRADA CON FATICA

E' una strada irta di trabocchetti, che potrebbe creare più incidenti che benefici, se il traffico non sarà regolato da un codice comune. Pubblichiamo infatti una serie di articoli e mozioni posti – a tutti i livelli – da numerosi tecnici direttamente e indirettamente interessati alla procedura del cascading. Leggerete che ne emerge un quadro di opinioni molto articolato e spesso diametralmente opposte, a dimostrazione di quanto l'attesa di una stesura chiara e definitiva sia argomento prioritario per il settore.

La nostra rivista ospita volentieri i pareri dei tecnici pro e contro il Cascading, ma si augura che da un dibattito tanto serrato e controverso esca finalmente un codice di comportamento valido per tutte le forze in campo. Siamo certi però che le due facce della stessa medaglia abbiano la medesima valenza.

Primo: tutte le falegnamerie italiane – sottolineiamo tutte – devono essere messe in grado di marcare CE a costi accessibili e in laboratori di prova regionali poiché non esistono (o non dovrebbero esistere) Regioni di Serie A o di Serie B.

Secondo: se la parità non è realizzabile, ci chiediamo perché condannare il Cascading? Il tessuto produttivo formato dalle falegnamerie italiane è per il 94,4% costituito da artigiani. Pertanto, onorevoli parlamentari, direttori dei Ministeri italiani: in attesa che si formino i Centri di prova regionali perché penalizzare il lavoro di così tanti capifamiglia?

Pertanto: è innegabile che la falegnameria che voglia crescere sul piano professionale arriva al traguardo mediante le prove di tipo. Ma c'è da considerare anche un ulteriore e gravoso problema: una finestra eccezionale, che abbia superato tutte le prove di tenuta e isolamento, ma installata male in cantiere, perde per strada i valori rilevati in laboratorio che non corrisponderanno mai a quelli reali. In attesa che l'insieme dia regolamentato lavoriamo con serenità.

È per questo motivo che la Maico di San Leonardo in Passiria ha voluto invitare le aziende del settore del legno che offrono il Cascading in Italia, ad un confronto chiarificatore sullo stato attuale delle proposte, sulla verifica dei procedimenti da applicare, sui principi di un comportamento corretto e costruttivo dei protagonisti, sull'univocità dell'offerta stessa in favore del serramentista italiano. Il punto di arrivo non potrà

che essere un disciplinare chiaro, legalmente valido, a cui tutti dovrebbero attenersi in futuro. In Maico, il 17 aprile scorso, erano stati invitati numerosi tecnici in rappresentanza delle aziende produttrici di utensili, un rappresentante di Confartigianato, il rappresentante di un Laboratorio prove e un legale. La riunione, strettamente privata, è stata aperta dal nostro direttore Almerico Ribera la cui

opinione sulla marcatura CE è nota, ma che ci prega di riassumere: "I costi che la falegnameria italiana deve affrontare per mettersi in regola con la Marcatura CE non sono dovuti alle prove iniziali di tipo (ITT) effettuate nei laboratori di prova degli istituti certificati, ma molto più semplicemente dal fatto che nel nostro Paese le associazioni di categoria hanno la cattiva abitudine di accettare le regole imposte



da Bruxelles (spesso addirittura inasprite da Roma) senza preoccuparsi di difendere gli interessi degli Associati. Per esempio (come ho recentemente dichiarato sul periodico confratello Griffer Magazine) mi aspettavo che fossero proprio le associazioni di categoria a fare forti pressioni politiche affinché si distaccassero i finanziamenti necessari a costruire una rete di “centri di prova regionali”. Gli spazi da destinare ai laboratori ci sono (le scuole) il personale anche (i professori degli Istituti professionale con diploma di geometra o perito, i professori laureati in architettura ed ingegneria), lo scopo è lievitare i costi dovuti agli spostamenti per centinaia di chilometri di uomini e prodotti per mettersi in regola con la legge. È chiaro che in mancanza di laboratori regionali, i costi di trasporto siano pesantissimi e invogliano ad abusi i cui effetti negativi resteranno purtroppo impuniti. Ritengo che si sarebbe potuto reperire anche i fondi e sono quelli a disposizione delle Camere di commercio, per le quali favorire la nascita dei “Laboratori di prova regionali” avrebbe rappresentato un costo iniziale irrisorio, un incentivo all’occupazione, una crescita culturale e scientifica per i giovani, un forte impulso al risparmio energetico e un ritorno economico innegabile.

Invece si inneggia alle energie alternative e si trascura il fatto che il risparmio energetico passa attraverso pareti e finestre: l’unica, sostanziale causa della dispersione del caldo e del freddo. Il risultato è che abbiamo dovuto chiedere un rinvio dell’entrata in vigore della norma – ottenuto – ed impegnarci a studiare forme alternative di sopravvivenza per evitare la moria delle piccole e medie falegnamerie italiane, minacciate da Bruxelles e dalla concorrenza di trafilatori. Tutto questo ha favorito il Cascading.”

Quali possono essere dunque i riflessi positivi o negativi di una procedura come il Cascading, per una falegnameria italiana? Sono insiti nella concorrenza proveniente dai succedanei come il PVC o i metalli? Inoltre il settore legno potrebbe perdere quote di mercato sulla scia di quanto è avvenuto in Europa negli anni scorsi?

Risponde Wolfgang Reisigl direttore di Maico affermando che: “Una nostra indagine interna su questo argomento ha dato risultati sorprendenti. A nostro avviso la finestra di PVC sta guadagnando terreno a discapito delle finestre di metallo, mentre la finestra di legno mantiene le sue posizioni nel mercato italiano.”

È opportuno ricordare a questo punto che Maico,

produttrice di ferramenta per porte e finestre, attua il Cascading, ma obbliga il partner ad effettuare una prova di referenza nel proprio laboratorio tecnologico di San Leonardo in Passiria, lo invita a dialogare con i tecnici dell’azienda con lo scopo dichiarato di correggere eventuali errori di produzione al fine di ottenere un serramento di qualità. In pratica l’obiettivo è un’innegabile crescita dell’imprenditore sul piano professionale.

“Lo scopo della riunione con le aziende produttrici di utensili – prosegue Almerico Ribera – è dettato dalla necessità di non confondere il mercato con proposte allettanti, ma prive di contenuti utili ad avviare la falegnameria verso l’efficienza produttiva, poiché se questo avvenisse, allora i succedanei del legno avrebbero un motivo in più per imporsi sul mercato”.

Samuele Broglio, presidente del settore legno di Confartigianato, avverte che: “Le regole del Cascading potrebbero essere modificate a breve poiché la normativa necessita di ulteriori aggiornamenti attualmente allo studio degli esperti. In ogni caso – prosegue Broglio – il Cascading è, allo stato attuale, un sistema valido per abbattere i costi legati alla marcatura CE dei serramenti. Costi che la falegnameria artigiana non è

in grado di sostenere. La media occupazionale di un'azienda artigiana è di soli 2,7 addetti per impresa ed è impensabile che un piccolo imprenditore possa percorrere centinaia di chilometri per spostare una finestra presso un laboratorio autorizzato per effettuare le prove di tipo, abbandonando la produzione in azienda. Il tessuto artigianale italiano, spina dorsale della nostra economia, vive grazie alla particolare diversità dell'architettura degli immobili del nostro Paese rispetto alla monotonia europea. Da noi non c'è una finestra uguale all'altra, cosa che ha impedito la standardizzazione e di conseguenza l'ingresso del prodotto estero in Italia, salvaguardando sul piano economico anche le aziende produttrici di ferramenta, di frese, di legno. Ma allora perché penalizzare il settore che mi onoro di rappresentare, imponendo gli obblighi onerosi imposti dalla procedura per la marcatura CE? Per noi è decisamente necessario trovare una strada diversa per raggiungere i risultati richiesti dalla legge europea.”

Le parole di Samuele Broglio trovano riscontro pratico esaminando la distribuzione dei prodotti per l'edilizia nel nostro Paese, oggi appannaggio dei grandi gruppi francesi. Presso le corsie di Le Roy

Merlin o di Castorama il privato trova l'offerta delle porte per interni e delle porte blindate, ormai standardizzate, ma non quella relativa alle finestre, che sono – e si spera che restino – prodotti su misura al di fuori di un'ottusa unificazione. Hanno però anche un peso diverso: probabilmente allungheranno i tempi dell'entrata in vigore del Cascading consentendo alle aziende che producono frese e ferramenta – e che non sono ancora pronte sul piano tecnologico – di mettersi in regola.

“Se ci sarà ancora altro tempo davanti a noi – commenta Almerico Ribera – è opportuno che si organizzino altre riunioni come questa voluta dalla Maico, fino alla stesura di un disciplinare comune al quale le aziende sistemiste da una parte e le falegnamerie dall'altra, possano attenersi.

Dobbiamo dare al mercato italiano punti di riferimento precisi, dobbiamo eliminare la confusione attuale, dobbiamo dare avvio a procedure comuni alle quali il codice deontologico consiglia di adeguarsi in fretta, non per guadagnare fette di mercato, ma nel rispetto della categoria artigianale”.

Stefano Mora, direttore generale del Consorzio LegnoLegno di Reggio Emilia fa eco allo stato confusionale nel quale versa attualmente il settore della

falegnameria, citando alcune delle domande che gli uffici del Consorzio ricevono giornalmente:

- se il mio fornitore mi rilascia i risultati di tipo delle prove iniziali tramite un contratto, posso successivamente marcare CE con il mio nome senza fare altro?
- Il mio fornitore mi ha detto che mi rilascia la marcatura CE... è vero?
- Il mio fornitore di frese mi sta vendendo il Cascading, cosa comporta?
- Il mio fornitore di oscuranti mi sta vendendo i risultati di prova, posso utilizzare il Cascading?
- Per ottenere i dati in Cascading sono vincolato all'acquisto di nuovi utensili?

La possibilità di cedere i risultati di prova iniziale a cascata nasce su richiesta delle associazioni dell'artigianato e delle piccole e medie industrie come strumento di agevolazione in caso di produzione frammentata e per produzioni realizzate in scarsa quantità. Purtroppo però, se sarà male interpretato, il Cascading rischia di produrre effetti contrari rispetto al raggiungimento dell'obiettivo iniziale, ossia contribuirà a

dequalificare la produzione delle PMI.

Infatti il serramentista per non avere contestazioni di natura economica con il cliente dovrà dimostrare che un serramento realizzato in modo ereditato avrà le medesime prestazioni del sistema inizialmente testato. Ma sappiamo che per marchiarsi delle prestazioni iniziali di tipo non devono esserci modifiche su: gli spessori, le battute, gli accessori, le dimensioni il numero delle ante, le giunzioni angolari, i sistemi di apertura, le sigillature, la detrazione, ecc., poiché ogni piccola modifica influisce sulle prestazioni del serramento. La serie di tali varianti/prestazioni è stata presa in esame dal sistemista?

Ultima considerazione: pur di fronte alla completezza della documentazione che la falegnameria licenziaria del Cascading potrà fornire al cliente, sembra che il rilascio dei dati di prova da parte del sistemista non sia atto sufficiente per il rilascio della marcatura CE. Del resto risulta impossibile il trasferimento dei resoconti delle prove di tipo (ITT) dal sistemista al falegname, senza affrontare le prestazioni accessorie quali: il supporto tecnico e tecnologico, l'addestramento del personale della falegnameria, infine l'assistenza tecnica per il corretto avvio del sistema di controllo di produzione (FPC).”

Non tutti gli operatori, quindi, sono concordi nel definire il Cascading un procedimento in grado di essere paragonato alla marcatura CE. In pratica, se gli offerenti non parleranno tutti la stessa lingua, probabilmente faranno una confusione enorme a tutto danno dello sviluppo della falegnameria. Ecco perché alla riunione informale organizzata da Maico è stato invitato anche un legale: l'avvocato Filippo Cafiero del Foro di Milano con studio in Cesano Maderno, contrattualista (studiolegalecafiero@certm-ail-cnf.ict) consulente di Federlegno-Arredo.

“E’ stata più volte citata la Guida M – esordisce l'avvocato Filippo Cafiero – cioè una raccolta di descrizioni operative che fungono da criterio guida, da regolatore e regolamentatore di obblighi e di responsabilità. Essendo un documento guida è doveroso richiamare l'attenzione degli operatori sul fatto che la Guida M non può assumere veste formale e natura sostanziale atto o fonte normativa. In poche parole è semplicemente una guida indicativa, quindi non vincolante e non esclusiva. In pratica non è un atto proveniente da soggetto dotato di potere normativo. Quindi non è legalmente vincolante per la sua stessa ed espressa dichiarazione. In sintesi è una guida su

questioni specifiche relative all'applicazione pratica della direttiva comunitaria”.

“Se invece si vuole fare affidamento ad un principio vincolante per natura e portata giuridica – continua l'avvocato Cafiero – dobbiamo riferirci alla norma 14351-1 dove al comma 7.2.1 si legge: è richiesta solo una prova iniziale di tipo (ITT) quando diverse unità di fabbricazione ... ecc. Il comma indica tre punti chiave per il Cascading: il primo prevede un accordo contrattuale per l'utilizzo dei risultati del sistemista. Il secondo richiede la rappresentatività dei resoconti di prova rispetto ai componenti utilizzati. Il terzo è l'assicurazione che, con la produzione di quei componenti in conformità alle specifiche rese al fornitore, non vi sia alcuna riduzione dei valori prestazionali dichiarati. Pertanto, se tutto ciò non si realizza, la norma UNI sembra stabilire che sia proprio il costruttore del serramento (il falegname che nella norma è definito fabbricante), non il sistemista ad assumersi ogni responsabilità di legge nei confronti dell'acquirente finale. Del resto sarebbe improprio che la responsabilità ricadesse sul fornitore del sistema dato, che non potrebbe mai assumersi il compito del controllo produzione in falegnameria (FPC), procedura che spetta

inevitabilmente al falegname. E comunque, se lo facesse in forza del contratto ciò non esclude la responsabilità del falegname. Ecco perché è necessario stipulare un modello contrattuale – precisa l'avvocato Cafiero – che dia completezza e corretta rappresentazione delle diverse posizioni delle due parti coinvolte. È proprio sull'aspetto contrattuale che, sia il sistemista, sia il falegname, devono porre molta attenzione! Invece mi pare che coloro che salutano il Cascading come l'occasione di accedere agevolmente alla marcatura CE, non si siano resi conto della gravosità del rapporto, che trasforma il Cascading in un vincolo oneroso. Inoltre, l'unico modello contrattuale possibile è quello del contratto di licenza/concessione in uso generalmente per trasferire tecnologia a titolo temporaneo. In base a tale contratto il sistemista (detto licenziante) trasferisce al falegname (detto licenziatario) il diritto di utilizzare e di sfruttare economicamente, per un determinato periodo di tempo, un patrimonio di conoscenze tecniche (anche non brevettate) di cui è titolare. Tali contratti di licenza/concessione prevedono normalmente, per esempio, limitazioni territoriali e quindi di esclusiva su un determinato territorio. Già questa

potrebbe rappresentare per qualcuno un pesante limitazione.”

“In secondo luogo consideriamo che se il risultato finale deve essere un serramento rispettoso dei valori prestazionali dichiarati, anche il falegname dovrà farsi carico di una vigilanza attiva, cioè dovrà produrre secondo quanto gli viene trasferito dal sistemista. Vale a dire: il sistema di controllo produzione, la documentazione necessaria per la realizzazione del prodotto, la correttezza della produzione e dei risultati, la verifica delle prestazioni del serramento. Sono sincero: io non credo che un falegname delle dimensioni medie di quelle citate da Samuele Broglio possa tenere in falegnameria una documentazione tanto dettagliata per ogni tipo di serramento prodotto, ma se non lo facesse, lascerebbe spazio alle contestazioni.”

In sostanza – conclude l'avvocato Cafiero – bisogna riflettere prima di gettarsi a braccia aperte verso il Cascading, sebbene il procedimento, intendiamoci, non abbia nulla di negativo qualora l'accordo contrattuale sia correttamente sottoscritto dalle parti ed utilizzato per fare conseguire alla falegnameria un risultato utile sul versante del risparmio dei costi. In pratica, sarà proprio l'adeguata considerazione

della portata degli obblighi e degli impieghi, che il contratto inevitabilmente comporta a carico delle parti, che potrà consentire la giusta valutazione sulla sua convenienza, non certo la sola idea di poter marcare CE, posto che le ITT da sé sole non bastano.”

Il dibattito tra i presenti è stato comunque molto costruttivo e sembra che le aziende italiane fabbricanti di frese abbiano imboccato la strada del cascading con determinazione, nonostante nessuno dei presenti abbia ancora firmato un contratto di licenza/cessione con i propri clienti.

Wolfgang Reisigl conclude il pomeriggio ringraziando i presenti e augurandosi che il primo passo verso la ratifica di un modello comportamentale comune sia stato fatto. Ora tocca alla sensibilità di ognuno affrontare il mercato nel modo più lineare possibile.