

Crisi e burocrazia «Il bonus non basta per noi artigiani»

Serramenti. In una riunione i timori delle aziende Confartigianato ha dato una serie di istruzioni «Già il mercato rallenta, ci serve almeno chiarezza»

ERBA
BENEDETTA MAGNI

Norme poco chiare e in continuo aggiornamento, la crisi che non aiuta, i clienti che vogliono risparmiare: sono tanti i problemi che le aziende artigiane produttrici di serramenti devono quotidianamente affrontare per stare al passo con i tempi, ma soprattutto per sopravvivere sul mercato.

Anche alla luce di scelte impopolari come quella fatta da Regione Lombardia di anticipare i tempi per l'adeguamento alle nuove norme sulla trasmittanza degli infissi che sarebbero dovute entrare in vigore già da gennaio 2016, ma che sono state prorogate al 2017. Se ne è parlato in un convegno molto animato organizzato da Confartigianato e riservato proprio ai produttori di serramenti mercoledì sera a Lariofiere.

Gli strumenti adeguati

Erano presenti una novantina di produttori di Como, Lecco e Sondrio. Samuele Broglio di Confartigianato e l'ingegner Giovanni Tisi hanno colto l'occasione per offrire gli strumenti adeguati per arrivare alla scadenza con le carte in regola.

«Per fortuna e grazie alla nostra azione abbiamo un anno per adeguarci - spiega Barbara Ramaioli di La Fer di Cantù, rappresentante per Confartigianato del settore ferro in provincia di Como - Avremmo dovuto arrivare alla produzione di serra-

menti con i requisiti richiesti nel giro di tre mesi. Una follia chiedere questi valori a livello regionale per ottenere serramenti altamente performanti, tra l'altro in contrasto con i valori richiesti per avere il 65% della detrazione fiscale. Non è così semplice cambiare la lavorazione, intanto perché bisogna investire, poi perché i costi per questo tipo di prodotto sono più alti».

«Non è facile spiegare al cliente che deve spendere di più per avere serramenti a norma se vuole godere della detrazione fiscale - spiega Virgilio Fagioli imprenditore edile - Norme come questa penalizzano molto il produttore perché aumentano i costi anche per lui: introducono figure nuove come il direttore lavori e poi tanti calcoli e certificazioni che vanno allegati».

Impresa ardua, poi, fare capire al cliente finale che deve spendere di più anche se poi ha in casa un prodotto ad alto rendimento energetico, con ottime prestazioni e compatibile a livello ambientale. «La gente vuole risparmiare e difficilmente è attenta al discorso ecologico - spiega Daniele Riva direttore

■ «La gente vuole risparmiare ma l'aspetto ecologico le importa meno»

commerciale di Falpe Erba - Come si fa ad andare avanti in questo momento difficile? Offrendo un prodotto di qualità che dura nel tempo, e soprattutto ottimi servizi di posa. E perché no, offrendo anche un'assicurazione. La cosa non è scontata».

Il mercato

«La situazione del mercato già non è facile, se poi ci si mette anche la Regione a voler fare la prima della classe senza fare i conti con i produttori... - commenta Marco Molteni della ditta Molteni Carlo e C. di Lipomo - Certo, bisogna stare al passo con i tempi, essere capaci di offrire un prodotto di qualità. Noi lo facciamo».

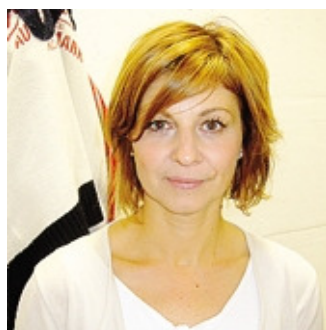
«Dal mese di settembre il mercato è fermo - aggiunge Francesco Bulgheroni di Bulgheroni 1900 di Olgiate Comasco - Quest'anno stiamo andando molto a rilento. Negli anni passati la detrazione del 65% ha sempre dato una spinta, ma ora sembra poco incentivante anche quella. Senza contare che si arriva alla fine dell'anno e non si ha mai la certezza scritta nero su bianco che verrà prorogata. Noi aziende continuiamo a studiare, a investire, ad adeguarci alle normative, ma ci scontriamo con la difficoltà ad avere finanziamenti dalle banche e con il mercato che non si muove». «E poi c'è concorrenza dei paesi europei che offrono prodotti in pvc a costo più basso. Un altro problema», chiude Ramaioli.



I numerosi artigiani riuniti mercoledì sera a Lariofiere FOTO BARTESAGHI



Gli esperti hanno offerto strumenti per orientarsi



Barbara Ramaioli



Daniele Riva



Francesco Bulgheroni



EMOZIONE INTEGRALE

GAMMA MASERATI GHIBLI. A PARTIRE DA 68.000 €*

GARANZIA DI 3 ANNI A CHILOMETRAGGIO ILLIMITATO

EQUIPAGGIATA CON UNA GAMMA DI AVANZATI MOTORI 3 LITRI DOTATI DI CAMBIO AUTOMATICO ZF A 8 RAPPORTI, INCLUSO IL NUOVO PROPULSORE TURBODIESEL. DISPONIBILE ANCHE CON IL SISTEMA A TRAZIONE INTEGRALE Q4.

Vieni a scoprire la gamma Q4 a Courmayeur, Cortina d'Ampezzo ed Ortisei al Maserati Winter Tour. Dal 5 Dicembre ti aspetta un calendario ricco di appuntamenti alla scoperta delle vetture della Casa del Tridente.

VALORI MASSIMI (GHIBLI S Q4): CONSUMO CICLO COMBINATO 9,7 L/100 KM. EMISSIONI CO2: 226 G/KM. *PREZZO DI LISTINO AL 02.04.2015 PRATICATO DAI CONCESSIONARI CHE ADERISCONO AL PROGRAMMA DI LANCIO. IN CASO DI MANCATA ADESIONE IL CONCESSIONARIO POTRÀ RICHIEDERE IL CORRISPETTIVO DELLA MESSA IN STRADA. I DATI POSSONO NON RIFERIRSI AL MODELLO RAPPRESENTATO.

MASERATI
GHIBLI

www.maserati.it

Maserati Italia



Scuderia Blu

Dealer Ufficiale Maserati

Como - Via Tentorio 3 Tel. 031/3390138

Bergamo - Via Stezzano 50 Tel. 035/320358

e-mail: info@scuderiaiblur.it