

# GUIDA FINESTRA <sup>(/)</sup>

Accedi

Rivista digitale

## NOTIZIE – ATTUALITA'



20 giugno 2016

### Chiusure tecniche. Roma: ACMI apre le porte al futuro

*Due eventi di peso a Roma il 16 e il 17 giugno: L'Assemblea generale e il Convegno con due tavole rotonde presso Enea dell'associazione delle chiusure tecniche aprono nuove prospettive per il settore delle chiusure tecniche*

Chiusure tecniche. Un settore variegato che comprende produzioni assai diverse quali porte basculanti, portoni sezionali industriali e residenziali, serrande che oggi potrebbe fatturare 200 milioni di euro circa nel settore delle nuove costruzioni. La metà grossomodo di quello che valeva nel 2008. E poi c'è il rinnovo, difficile da quantificare, pilotato più sull'opera di manutenzione e assistenza che non sulla sostituzione degli elementi. In ogni caso è un settore segnato dalla presenza di aziende medio-piccole con un fatturato medio di 5-7 milioni di euro a fronte di competitor internazionali, due in particolare, che vantano fatturati di miliardi. Questo settore rappresentato da ACMI-Assocostruttori Chiusure e Meccanismi Italia, e inserito all'interno di Fincro, l'attiva Federazione delle Industrie per le Costruzioni, è stato protagonista di un evento organizzato presso la sede centrale di Enea di Roma che ha portato visibilità, prestigio, contenuti e contatti di valore (vedi news). Il tutto preceduto dalla tradizionale Assemblea generale che sotto la guida del presidente ing. Nicola Fornarelli, oltre ad assolvere agli obblighi statutari, ha provveduto a stendere un bilancio di quanto fatto finora e a tracciare la strada associativa per il prossimo periodo.

Un bilancio di quanto fatto finora non può prescindere da un richiamo alle origini di ACMI che è stata rifondata tre anni fa partendo dall'aspetto più critico del mondo delle costruzioni di allora annegato nei momenti più difficili della sua storia moderna: i pagamenti. Proprio si scopri che uno dei punti più deboli del settore era la conoscenza della contrattualistica, cioè di quelle conoscenze di ordine legale, che mancavano a buona parte dei tecnici commerciali

delle industrie ma che era invece in possesso di quella che è in genere la controparte, ovvero le imprese di costruzione, come ama sottolineare il vicepresidente Antonio Ferraro. Due anni di duro lavoro hanno portato alla pubblicazione, lo scorso anno, di un bel volume intitolato Linee Guida per la Contrattualistica d'Impresa a cura del Comitato Legale presieduto dal dott. Antonio Gramuglia e redatto assieme all'avv. Annalisa Callarelli (e che è stato oggetto di un applaudito intervento il giorno prima al Forum Serramenti di Bologna). Un lavoro talmente apprezzato che quest'anno è proseguito con la pubblicazione di un secondo volume: Linee Guida al Contratto d'Agenzia.

"Il ricorso al rapporto di agenzia - spiega Gramuglia - è molto frequente. Tuttavia non sempre è chiara all'impresa la natura del rapporto che si instaura con l'agente così come i diritti e gli obblighi che ne scaturiscono a favore (e a carico) di ciascuna parte. Spesso non è neppure di facile comprensione la distinzione tra la figura di agente e quella di semplice procuratore d'affari, nonostante i due inquadramenti giuridici portino a delle conseguenze, anche in termini economici, molto differenti. Obiettivo delle Linee Guida è quella di fornire un supporto di natura sia giuridica che pratica all'associato ACMI che intenda avviare (o che ha già avviato) una collaborazione con un agente".

Sulla base di questa premessa l'avv. Callarelli ha presentato la Guida al Contratto d'Agenzia laddove il quadro giuridico dato dal Codice Civile è complicato dalla presenza dell'AEC-Accordo Economico Collettivo "costringendo l'imprenditore a fare uno vero e proprio slalom tra Codice e AEC".

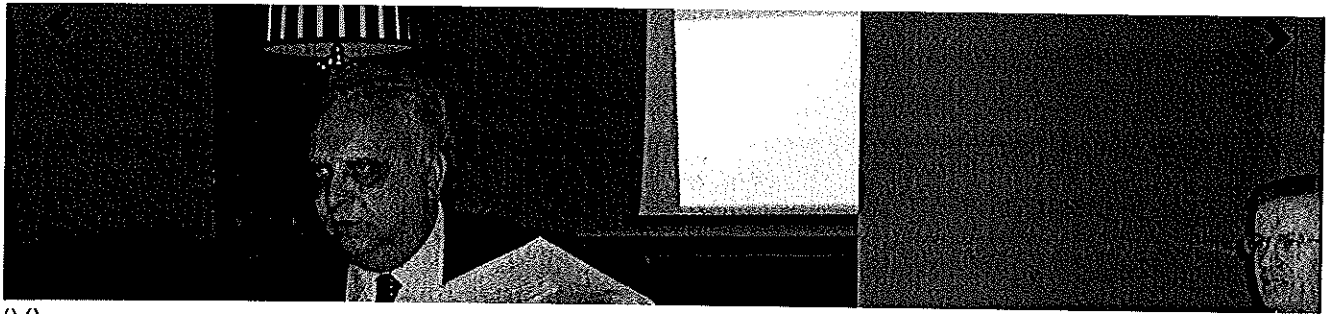
Altri temi importanti hanno dominato l'incontro come la trasmittanza termica U delle chiusure, argomento affrontato dal normatore e consulente ACMI arch. Mario Sanvito. "Sempre più spesso - ha rilevato Sanvito - i clienti richiedono il valore U delle chiusure tecniche, anche laddove non sarebbe necessario, come nel caso di installazione in ambienti non climatizzati". Peraltro succede, come denuncia Fabio Alessandrini, costruttore di chiusure e coordinatore del Comitato tecnico/normativo di Acmi, che si assista a dichiarazioni di valori di trasmittanza termica U molto diversi per prodotti simili. Il che fa pensare quantomeno a metodi di calcolo inappropriati o errati, specie in assenza di un organismo notificato. Insomma, una situazione di mercato confusa che ha indotto Acmi a predisporre una Linea Guida al calcolo della trasmittanza termica e alla sua Dichiarazione.

Nonostante la prevalenza di aziende piccole e medie nel settore e la dominanza delle multinazionali in ACMI si coltiva da un lato la nostalgia della fiera italiana che fu (anche per il settore delle chiusure) e dall'altro l'ambizione di voler dare una mano all'export con un progetto di internazionalizzazione delle imprese. Ne ha riferito Antonio Ferraro, coordinatore del Comitato marketing e comunicazione: "Una prima positiva esperienza è stata la collettiva allo scorso R+T di Stoccarda del 2015 al punto che l'associazione ha deciso di rinnovare e potenziare la presenza all'edizione 2018 della fiera con uno stand che potrebbe raggiungere anche i 1000 metri quadrati al padiglione 4. Anche grazie all'aiuto di ITA-Italian Trade Agency, ex ICE, e di Finco". A dar man forte a Ferraro sul progetto di collettiva a R+T 2018 è intervenuto Raffaele De Francesco dello XD Studio anticipando ai presenti dei rendering su quella che viene già chiamata Piazza Acmi, fusione di area istituzionale e di stand aziendali. In tema di fiere resta esplicito il bisogno di un momento fieristico italiano in cui il settore delle chiusure tecniche possa riconoscersi, come emerso dalle voci di parecchi intervenuti.

Infine, l'economia in edilizia a cura del presidente Fornarelli sulla base dei più recenti dati Cresme. Il mondo delle costruzioni europeo e italiano è in evoluzione. Finalmente nel 2015 e più compiutamente nel 2016 si è assistito a una inversione di tendenza negli investimenti in edilizia nei paesi mediterranei. In Italia occorrerà aspettare ancora uno o due anni. Per fortuna il rinnovo tiene e terrà ancor nei prossimi anni. Anzi la manutenzione ordinaria vale ora come il mercato del nuovo a testimonianza del profondo cambiamento della nostra edilizia. E di questo cambiamento i costruttori di chiusure tecniche dovranno tenere conto.

(eb)

## PhotoGallery



00



00

Mi piace 0

## ABOUT

CHI SIAMO ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CHI-SIAMO.HTM](http://www.dbinformation.it/chi-siamo.htm))

CONTATTI ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CONTATTI.ASPX](http://www.dbinformation.it/contatti.aspx))

INFORMATIVA PRIVACY ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/PRIVACY.HTM](http://www.dbinformation.it/privacy.htm))

INFORMATIVA COOKIES ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/INFORMATIVA-COOKIES.HTM](http://www.dbinformation.it/informativa-cookies.htm))

COMUNICATI STAMPA ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CONTATTI.ASPX](http://www.dbinformation.it/contatti.aspx))

PUBBLICITÀ ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/PUBLISHING/NUOVA-FINESTRA/CONTATTO-COMMERCIALE-NUOVA-FINESTRA.ASPX](http://www.dbinformation.it/publishing/nuova-finestra/contatto-commerciale-nuova-finestra.aspx))

Tutti i socials Guidafinestra



([HTTPS://IT-IT.FACEBOOK.COM/PAGES/GUIDAFINESTRA/175225442578748](https://it-it.facebook.com/pages/guidafinestra/175225442578748))



([HTTPS://TWITTER.COM/GUIDAFINESTRA](https://twitter.com/guidafinestra))



([HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/CHANNEL/UCA8LKJDPLI4FJZXRPOAEGK](https://www.youtube.com/channel/UCA8LKJDPLI4FJZXRPOAEGK))

---

**DBInformation** guidafinestra is a trademark of DBInformation Spa P.IVA 09293820156 Questo sito è un prodotto editoriale aggiornato in modo non periodico, pertanto non è soggetto agli obblighi di registrazione di cui all'art. 5 della L. 47/1948