

La macchina è "etica" solamente quando è sicura

L'Ucif (Unione Costruttori Impianti di Finitura) giudica di difficile interpretazione la complessa normativa nazionale e internazionale che dovrebbe regolamentare il tema della sicurezza delle macchine e degli impianti destinati alla produzione industriale. Questo anche perché negli impianti impiegati nel settore della finitura la sicurezza globale si ottiene coinvolgendo tecnologie o materiali che rispondono a requisiti e direttive diverse, come avviene per esempio nel caso dei prodotti chimici.

Facendo dunque riferimento al concetto di "sicurezza integrata", l'Ucif propone alcune linee guida all'acquisto che possono valorizzare le dotazioni di sicurezza di una macchina o di un impianto per il trattamento delle superfici, senza volere in alcun caso proporre una regolamentazione tecnica o interpretativa di norme esistenti o che dovessero essere introdotte o



recepite nel nostro ordinamento giuridico. La sola funzione del documento è quella di definire uno standard Ucif a cui il mercato può eventualmente riferirsi per valutare proposte commerciali, che devono comunque essere sempre predisposte dalle singole aziende in ottemperanza alle leggi.

Ucif ha voluto sintetizzare le linee guida consigliate in dieci punti, di seguito elencati.

1- La presenza del marchio CE non può essere considerata una garanzia di sicurezza, in quanto non è rilasciato da nes-

sun ente ma applicato direttamente dal costruttore. La rispondenza della macchina marchiata CE alla direttiva è garantita solo dalla dichiarazione di conformità redatta dalla stessa ditta costruttrice.

2- La dichiarazione di conformità impegna l'azienda costruttrice nei confronti dell'acquirente. Pertanto, nell'eventualità di mancata rispondenza tra quanto dichiarato e la realtà della macchina fornita, il produttore ne deve rispondere a tutti i livelli, compreso quello penale. E' comunque necessario sottolineare come nel caso della sicurezza questo possa purtroppo avvenire non solo per prestazioni ridotte, ma anche o soprattutto dopo un evento grave, quando non tragico.

3- Alla luce di quanto evidenziato agli articoli 1 e 2, si consiglia di valutare in primo luogo la serietà dell'azienda, la sua consistenza tecnica e quella

patrimoniale. Sebbene ciò non sia, evidentemente, una garanzia in senso assoluto, è comunque molto meglio avere una dichiarazione di conformità redatta e sottoscritta da un'azienda seria piuttosto che da un'azienda con passato "burascoso", un presente difficile e un futuro incerto.

4- Un ottimo indicatore è anche quello di valutare l'azienda fornitrice sulla base del numero e del livello dei sistemi di controllo delle varie fasi del ciclo operativo. Una macchina dotata di molti controlli automatici può essere monitorata meglio e, di conseguenza, diventa più facile realizzare in fase operativa un sistema di sicurezza integrata come quello indicato da Ucif.

5- E' necessario esaminare con attenzione le proposte di quelle aziende che presentano le proprie macchine puntando tutto sulle pure prestazioni, senza citare mai i controlli di

processo installati o le dotazioni di sicurezza. Questo tipo di proposte potrebbe essere fatto da aziende che operano con metodologie



progettuali e costruttive che non privilegiano gli aspetti della sicurezza o che li riducono al minimo.

6- Valutare con una certa circospezione le offerte di aziende che offrono impianti di importo consistente a fronte di un loro modesto giro d'affari. Questa situazione riflette un sotto-dimensionamento tecnico o economico dell'azienda nei confronti della fornitura specifica. Di per se ciò non è una "colpa", ma potrebbe mettere in difficoltà l'azienda proprio nella fase di predisposizione di progetti dettagliati, compreso quello relativo alla sicurezza. In ogni caso, bisogna comunque e sempre porsi il problema se il potenziale fornitore sarà in grado di "reggere la commessa".

7- Valutare positivamente l'offerta di accessori legati al miglioramento della gestione della macchina. Di norma questo

vuol dire che tecnicamente l'azienda li vorrebbe utilizzare sul proprio impianto e ne vede la necessità, ma, temendo di es-

porre con un prezzo troppo alto, scorpora il prezzo di questi importanti componenti. In pratica, l'operatore conosce molto bene il suo settore, ma teme di avere come concorrente qualche azienda che vende macchine "nude" e che la scelta del cliente rischi di essere basata sul puro livello di costo.

8- Prestare attenzione alle offerte di quelle aziende che possono non essere adeguatamente attrezzate per eseguire in proprio fasi importanti, soprattutto la progettazione e il collaudo. Se l'azienda è già in difficoltà a realizzare un dettagliato progetto meccanico-costruttivo, possiamo sicuramente pensare che i vari sottoprogetti, tra i quali quello della sicurezza, resteranno nel migliore dei casi delle nobili intenzioni mai realizzate. Il marchio CE verrà però applicato ugualmente.

9- La sicurezza è un valore che il cliente non vuole pagare, poiché ritiene gli sia dovuta per legge: per la stessa ragione spesso non controlla di averla acquistata. Un atteggiamento più cauto e responsabile, come pagare per aumentare le dotazioni minime di sicurezza controllando l'acquisto della macchina anche sotto questo importantissimo aspetto, non può che dare vantaggi.

10- Un investimento produttivo fatto senza dare la giusta importanza alla sicurezza è anche un investimento eticamente discutibile.

Perché il marchio CE può ingannare

La sicurezza va posta alla base della progettazione di una macchina e deve esserne parametro di "valutazione etica". Purtroppo in alcuni casi - fortunatamente rari - si assiste a un fenomeno incredibilmente grave, quando macchine poco sicure sono ugualmente presentate sul mercato, addirittura con marchio CE!

Com'è possibile che la presenza del marchio in qualche modo e suo malgrado, possa trarre in inganno l'acquirente?

Semplicemente perché il mar-

chio che viene applicato da un'azienda poco qualificata risulta identico a quello applicato da un'azienda seria, ed entrambi sono corredati da un'identica dichiarazione di conformità. Tuttavia, una diversità fondamentale esiste e risiede nella firma posta in calce alla dichiarazione di conformità. Il valore del marchio CE non può che essere strettamente legato all'identificazione di chi si assume l'impegno di garantire che la macchina marchiata risponda ai requisiti della Direttiva macchine e delle altre norme citate nella dichiarazione. Non è una differenza trascurabile, anche se a prima vista si può essere tentati di sottovalutarla.

Ma quanto rischia un costruttore che sottoscrive una dichiarazione infedele? Ben poco, soprattutto in rapporto al beneficio che la sua firma può apportare. Ciò vale soprattutto per grandi commesse eventualmente acquisite da piccole aziende in difficoltà e/o sotto-dimensionate. Se, per esempio, un'azienda acquisisce un impianto di importo pari a un terzo del suo fatturato annuo, eventualmente senza acconti e senza pagamenti agli stadi di avanzamenti lavori, si-

gnifica che si tratta di un'azienda con una forte propensione al rischio.

In questo caso è lecito domandarsi se tale predisposizione si possa fermare davanti a una dichiarazione di conformità, eventualmente da firmare per completare la documentazione contabile che sbloccherà i suoi crediti.

O meglio ancora, è bene chiedersi se, prima di firmare, il responsabile abbia fatto controllare che tutto risponda ai requisiti richiesti e se, al contrario, avrebbe rinunciato a firmare



(sapendo che da quella firma dipende l'eventuale incasso di parte o di tutto il credito).

Onde evitare ogni equivoco può essere opportuno chiarire che il volume di affari di un'azienda non deve essere considerato un elemento discriminante in rapporto alla serietà aziendale. Il riferimento al fatturato fatto in precedenza è puramente indicativo e chiaramente riferito a casi limite di rapporti sproporzionati tra il fatturato e la singola commessa.

Per quanto riguarda, invece, i criteri fondamentali di giudizio, è sempre opportuno valutare la storia dell'azienda, le sue referenze, la sua solidità economica in rapporto all'entità della possibile fornitura e la sua consistenza tecnica in rapporto al grado di difficoltà della fornitura.

In sintesi, nella sottoscrizione di un impegno importante come quello della dichiarazione di conformità, conta la capacità complessiva di essere azienda credibile e



il fatto di poterlo accertare con una valutazione approfondita rappresenta una garanzia per qualunque investimento.

Valutare le dotazioni di sicurezza

Al momento dell'acquisto di una macchina o di un impianto, è importante avere un'idea precisa della sua gestione. Se il cliente non è in grado di affrontare questo aspetto, dovrebbe richiedere al suo interlocutore un contratto completo di "garanzia di processo" come da Standard Ucif n° 02/02. In

ogni caso deve prendere in esame la fase gestionale.

Questo studio preventivo della gestione della macchina che stiamo per acquistare evidenzierà in modo inequivocabile il nostro impegno anche nel campo della sicurezza, intesa come sicurezza gestionale e, quindi, come sicurezza globale e integrata. In quest'ottica, è indispensabile valutare con molta attenzione proprio le dotazioni di sicurezza della macchina che ci viene offerta: è certo che più essa è sicura più sarà facile gestire la sicurezza complessiva del suo processo produttivo.

Una visione d'insieme della sicurezza gestionale comprende l'esame della sicurezza della macchina sulla base dei suoi principi funzionali, ma anche sulla base del suo impatto ambientale. Devono quindi essere in considerazione anche le operazioni collaterali che fa-

ranno parte della normale gestione dell'impianto o della macchina. In questo senso vanno valutate positivamente le offerte di quelle aziende che dimostrano di aver pensato anche a questi aspetti della gestione, inserendo automatismi che la possono agevolare o rendere più sicura nel suo insieme. In genere una macchina con molti controlli automatici è più sicura e più facile da gestire. Se l'automatismo è progettato bene renderà impossibili gli errori umani, compreso lo scarico di sostanze inquinanti che potrebbero arrecare danno indiretto all'uomo. Ucif, nel promuovere il proprio "Progetto sicurezza", vuole contribuire a un'armonica crescita del mercato attorno a valori condivisi da tutta la società, affermando che l'acquisto di una macchina non sicura deve essere rifiutato per principio.