



Dagli ultimi dati diffusi da ANASTA, l'associazione che raggruppa le aziende del settore saldatura, taglio e tecniche affini, emerge che l'anno 2005 si è chiuso con un incremento di fatturato del 4,4% mentre il consumo è stato pressoché immutato. In futuro le nostre industrie, grazie al buon livello qualitativo dei loro prodotti e alla loro capacità innovativa, dovrebbero essere al riparo da particolari rischi

Giuseppe Maccarini, presidente di ANASTA.

Saldatura e taglio: stabile il consumo in Italia

Il mercato nazionale della saldatura e del taglio, secondo i dati forniti da ANASTA, l'Associazione Nazionale Saldatura, Taglio e tecniche Affini, ha chiuso il 2005 con un fatturato di 697,4 milioni di euro, con una crescita del 4,4% rispetto al 2004. Nell'anno precedente il fatturato ammontava a 668,1 milioni di euro e rispetto al 2003 si era registrato un aumento del 4%. In termini di volumi, l'anno si è chiuso circa alla pari per i prodotti di consumo e secondo Giuseppe Maccarini, presidente dell'associazione, nell'immediato futuro non c'è da attendersi sensibili cambiamenti visto che il settore saldatura e taglio è strettamente legato al consumo dell'acciaio (in Italia poco impiegato nella realizzazione di opere pubbliche, nel settore energetico e in nuove costruzioni). Confrontando gli ultimi due

	2005	% 05/04	2004	% 04/03
1° Gruppo Saldatura e Taglio Manuale ossigas	20,7	-4,6	21,7	-2,2
2° Gruppo Materiale arco e resistenza	126,3	-6,0	134,3	-2,1
3° Gruppo Prodotti di consumo	246,7	17,7	209,6	16,1
4° Gruppo Automazione di saldatura	104,5	0,0	104,5	8,2
5° Gruppo Automazione di Taglio	199,2	0,6	198,0	-4,1
Totale	697,4	4,4	668,1	4,0

anni, il 2005 ha avuto un incremento del consumo di saldatura pari allo 0,4% ma ha confermato la discesa degli investimenti partita nell'anno 2001 per le macchine correnti, ad eccezione di qualche importante fornitura di impianti automatizzati. "Dal 2000 ad oggi molte cose sono cambiate - fa notare Maccarini -. Non si può più paragonare l'investimento attuale di 4.000 euro per una saldatrice rispetto a quello di allora. Le aziende

per le macchine ad arco hanno cambiato il mix e seguito nuove regole di fabbricazione; queste macchine non vanno solo nelle industrie e dal professionista, perciò per far fronte al calo del mercato si fa leva su una forte innovazione. Questa può essere mirata alla presentazione del prodotto (più attraente, maneggevole e facile da trasportare) o, a seconda di come evolve l'utenza, all'applicazione tecnologica. Rispetto al vastissimo im-

piego in campo elettronico, la saldatura non riesce a raggiungere grandi quantità ma i nostri produttori sono abilissimi ad applicare le innovazioni che via via la tecnologia elettronica mette a disposizione del mercato e a realizzare prodotti sempre migliori, con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Credo perciò che non dobbiamo avere timori per invasioni di prodotti dall'Oriente per questioni di prezzo. Anzi, in Europa ci temono perché riusciamo a fare bene e in tempi rapidi". Esaurita questa premessa, dopo aver visto i risultati del fatturato 2005 delle nostre industrie e qui presentati in tabella, con Maccarini entriamo più nel vivo sulla situazione del mercato e sull'attività dell'associazione per stimolare il settore della saldatura e del taglio.

L'ANASTA è composta da cinque gruppi, ognuno dei quali rappresenta precise categorie merceologiche. Per ognuno di essi potrebbe fornirci una breve analisi?

Il primo gruppo è quello tradizionale della saldatura e del taglio manuale ossigas, perciò più a rischio per la sicurezza a causa dei gas e pressioni utilizzati.

Le attrezzature sono sostanzialmente quelle del 1900 dato che l'utenza non ha interesse a cambiare; per evitare il rischio d'invasione da parte di mercati con bassa qualità delle materie prime e basso costo di manodopera, che in questo caso incide sui costi per il 40%, ritengo che bisognerebbe puntare a una migliore presentazione del prodotto e alla sua qualità, dato che una difettosità superiore all'1% potrebbe significare l'uscita dal mercato oltre al rischio sicurezza.

La cifra d'affari si è mantenuta bassa e sul negativo anche perché l'applicazione tradizionale non cambia e quando subentra l'automazione, o l'applicazione della regola o della norma di sicurezza, viene effettuata la centralizzazione della distribuzione del gas e quindi le cifre d'affari non si possono più definire. Se prima si avevano 10 bombole e 10 cannelli al prezzo di 100, l'aver 10 bombole centralizzate con conseguente cambio di costo modifica la definizione merceologica e quindi nel gruppo si

perde una parte. La stessa cosa accade quando si decide di sostituire l'operazione manuale con l'automazione della saldatura e soprattutto del taglio. Le nuove installazioni e centralizzazioni, anche se poche, sono di difficile definizione e quindi riteniamo di sottostimare il mercato del 30-40%, in questo caso, però, dal punto di vista dell'evoluzione.

Il secondo gruppo, materiale arco e resistenza, è pure sottostimato per l'evoluzione che investe soprattutto la soluzione MIG, che fa confluire una parte nell'automazione e un'altra diversamente. Il mercato è in calo da cinque anni, dato che le caratteristiche delle attuali macchine le rendono facilmente trasportabili e quindi utilizzabili altrove quando il loro impiego presso cantieri è terminato. Un tempo venivano eliminate poiché i costi del trasporto, della svendita e dello smaltimento diventavano troppo onerosi. Tuttavia le nuove macchine hanno un tempo di vita di 5-6 anni, rispetto alle vecchie che operavano per molti più anni, ma per renderle più 'appetibili' hanno bisogno di qualcosa di nuovo a livello tecnologico o di applicazione. Certamente l'automazione ha inciso molto sul loro impiego, basti pensare che un tempo per costruire una nave erano all'opera 2000 saldatori mentre oggi le linee automatiche di saldatura e taglio sostituiscono gran parte delle operazioni manuali.

Il terzo gruppo, prodotti di consumo, ha registrato una crescita di fatturato di oltre il 17%; tale aumento è dovuto a una crescita quantitativa dello 0,4% e il resto all'innalzamento del costo delle materie prime trasferito sui prezzi di vendita. A livello di consumo, ritengo che la situazione rimarrà così per i prossimi anni, mentre è difficile fare previsioni sulla cifra d'affari a causa dell'approvvigionamento delle materie prime e del mercato mondiale. Senz'altro vi saranno cambiamenti per quanto riguarda gli aspetti utilizzo, informazione all'utente, sicurezza, confezione e imballo.

Il quarto gruppo riguarda l'automazione di saldatura e il quinto l'automazione di taglio. In questi ambiti non riusciamo a valutare una gran parte del venduto.

Sicuramente taglio e saldatura automatica tradizionale, compreso la robotica, hanno una loro evoluzione in investimenti a medio e lungo termine che possiamo considerare normali, quindi con indici negativi e positivi stabili. Va comunque considerato che in futuro i dati sull'andamento del settore potrebbero essere influenzati da importanti investimenti, per esempio, in campo navale o automobilistico. Attualmente il settore energia si presenta stabile, quello viabilità/ferroviario ha fornito commesse alle nostre aziende per consegne da effettuare entro i prossimi due anni e il



comparto delle costruzioni è abbastanza vivace sia per le nostre opere pubbliche sia per realizzazioni nell'area europea.

Che cosa si dovrebbe fare per migliorare la nostra posizione?

Nel settore saldatura e taglio l'Italia non è tra i primi Paesi della classifica produttori ma non si trova nemmeno troppo indietro. Purtroppo il mercato nazionale è fermo, come in altri settori industriali; ritengo che non si svilupperà mai più di tanto: lo vediamo in termini di produzione industriale e di prodotto interno lordo. Si lavora molto per l'export. Dovremmo puntare soprattutto dove la domanda è più forte, in particolare all'Europa dell'Est che presenta un mercato in crescendo, a differenza di quello dell'Europa occidentale che sarà invariato.

Bisogna anche dire che un tempo eravamo leader nelle costruzioni in acciaio e oggi non più. Non abbiamo grandi studi di progettazione e le università, che per lungo tempo non hanno preparato buoni progettisti di strutture d'acciaio, stanno ora ripartendo con lo sviluppo di progetti fatti in collaborazione con l'industria. Quest'apertura permette ora all'azienda di contribuire in modo diretto alla formazione degli studenti e di dare alle Università la possibilità di portare avanti lo studio di opere o altre costruzioni. I nostri atenei potranno percepire compensi o acquisire 'crediti' che si traducono, ad esempio, in contratti di stage per gli studenti da effettuare in azienda. L'Università di Napoli con la collaborazione di alcune Associazioni, tra cui la nostra, sta lanciando il primo master in costruzioni di acciaio residente a livello europeo.

Quale influenza può avere il prezzo sulla vendita di una macchina per saldare?

Il prezzo può essere sempre più contenuto. Grazie allo sviluppo dei componenti elettronici è stato possibile migliorare le applicazioni e trovare miglioramenti in termini di quantitativi di vendita e di prezzo.

A livello di consumabile, il prezzo si sta livellando sull'utenza e sull'applicazione ed è meno significativo. Ciò

che conta è il processo, la facilità d'utilizzo, la sicurezza e la protezione dell'ambiente. Saldare può essere anche sinonimo di fumi e materiale nocivo e questo toglie al fattore prezzo qualsiasi condizionamento perché alla fine si segue l'evoluzione.

In rapporto alla normativa, come viene seguita l'evoluzione in Italia?

A livello Europa possiamo ritenerci allo stesso livello di altri, anche se a volte l'evoluzione tecnologica e la presentazione delle norme ci fa rischiare di andare fuori strada, come ad esempio nell'interpretazione del nuovo approccio alle direttive europee. Approccio che può essere globale per i prodotti ad alta tecnologia, mentre il nuovo approccio è per i prodotti destinati al consumatore privato e non professionista e al consumatore professionale. In questo ultimo caso la Direttiva contiene i riferimenti essenziali, lasciando alle Norme Armonizzate e alle presunzioni di conformità volontaria la definizione dell'applicazione.

Vorrei ricordare in proposito la famosa e discussa Direttiva 1999/44/EC (Garanzia e regole commerciali), la 2001/95/EC (Sicurezza Prodotto) e l'ultima, la 2005/29/EC (Unfair practices), ad applicazione obbligatoria dal 12 giugno 2007. Queste tre direttive senz'altro condizioneranno i prossimi dieci anni di progettazione e presentazione sul mercato dei prodotti.

Quindi con l'evoluzione si creano nuove frontiere per le normative?

Gli italiani sono molto attenti a questi aspetti, anche se la lingua non ci aiuta, e qualche volta accade che chiamano 'professionale' anche macchine che servono per impieghi non industriali, come la saldatura di un cancello da parte di un professionista occasionale, e non pensano alle direttive che invece sono molto precise in materia.

In casi come questi, la vostra associazione può stabilire delle regole?

Le aziende associate ad ANASTA sono abili a comunicare e non accetteranno mai di avere delle regole co-

muni di comunicazione. È giusto così in quanto debbono essere le Direttive e norme le uniche regole base di comunicazione. Quando creammo lo sportello 'Concorrenza & mercato' iniziammo ad analizzare i prodotti esistenti sul mercato della saldatura e quindi a fare un intervento qualitativo, non repressivo, sia per le aziende associate che non associate ad ANASTA. Queste analisi le stiamo conducendo da tre anni e con una certa evoluzione. Siamo intervenuti attraverso il Ministero Attività Produttive solo nel caso dei riduttori per bombole poiché alta è la componente sicurezza e avevamo il timore che la produzione fosse in Estremo Oriente, invece riscontrammo che la provenienza era CE. In generale interveniamo sulla comunicazione dei dati tecnici per evitare la concorrenza sleale e la confusione nell'utenza e distribuzione.



Quali indicazioni può dare la targa dati posta sulle macchine?

La targa dati è la prima forma d'informazione di una macchina per il rivenditore e serve al cliente finale per sapere come utilizzarla. ANASTA cerca di fare un'azione di sorveglianza sul mercato come aggiunta d'informazione, per creare un nuovo approccio nei confronti dell'evoluzione delle costruzioni. In Italia siamo velocissimi a recepire quest'evoluzione in termini tecnologici, vogliamo però garantire che essa venga seguita nel pieno rispetto delle norme. L'approccio alle direttive delle norme in Europa non è uguale per tutti le utenze e i prodotti e questo vale anche per la terminologia. Tornando al discorso qualitativo, non sono preoccupato per le applicazioni nazionali ma per quelle del mercato, dato che non sono prevedibili.

Nel vostro settore, come si presenta la situazione dal punto di vista occupazionale?

Non vedo miglioramenti in Italia ma neppure nei Paesi dell'Est. Se si vuole creare un mercato nuovo bisogna portarvi la produzione; non sempre ciò è possibile, ad esempio, nelle costruzioni in acciaio pesa il trasporto del materiale, perciò non avrebbe alcun senso realizzare una costruzione all'estero e portarla poi in Italia con un raddoppio dei costi, nonostante il basso costo della manodopera. È evidente che se il rapporto peso/costo fosse diverso e l'effetto manodopera fosse elevato, si andrebbe a produrre in altri Paese e qui la manodopera calerebbe. Le nostre aziende hanno sicuramente portato parte della produzione nei Paesi dell'Est ma hanno mantenuto qui la ricerca e sviluppo. In parte la saldatrice è prodotta all'estero almeno da 10-15 anni perché è composta da componenti elettronici non costruiti in Italia e facilmente introdotti nel nostro Paese grazie all'apertura delle dogane. In alcuni casi l'assemblaggio del macchinario, invece, essendo un processo qualitativo, viene svolto in Italia.

Quanto incide nella scelta di macchine e impianti, durante la fase d'acquisto, il rispetto dell'ambiente?

È un discorso ancora legato alle norme direttive e pertanto si seguono le legislazioni correnti. In Europa la direttiva prevede che venga recepita da ogni Nazione in modo diverso. In Italia stiamo lavorando sullo smaltimento dei prodotti pericolosi impiegati per la fabbricazione di componenti elettrici/elettronici e per questo le aziende del settore saldatura e taglio partecipano a un consorzio di imprese, che sarà operativo dal prossimo mese di agosto, per provvedere alla raccolta. Assolutamente deve passare il concetto che bisogna avere una direttiva o l'informazione giusta. Tutti i nostri prodotti di consumo stanno seguendo le norme: ad esempio, il nichel in quantità elevate può essere pericoloso e perciò dobbiamo scrivere che il contatto è pericoloso. A volte in materia si fa del terrorismo, è importante quindi che le istituzioni comunichino bene e che la nostra associazione trasferisca in modo corretto l'informazione.

Ho scoperto che l'Italia è più avanti di tanti altri Paesi. Tutte le aziende hanno in progetto di adeguarsi alla normativa per il rispetto ambientale in termini di fumi, di emissioni, di disturbi elettromagnetici. Stiamo lavorando a progetti nuovi. L'Italia, col contributo delle nostre aziende, ha preso parte negli Stati Uniti alla definizione di nuove regole. Purtroppo non ho visto circolare l'informazione data dagli enti pubblici.

Tra le iniziative messe in campo da ANASTA per promuovere il settore della saldatura e del taglio vi è SALDAT Mostra Convegno. Cosa ci può dire della prossima edizione 2007?

Sono convinto che per la prossima edizione della fiera non dobbiamo cambiare quasi niente. Siamo partiti anni fa convinti che essa deve essere una esposizione specializzata di settore e così rimane. Dalla ricerca sugli espositori è emerso che nella precedente edizione il 40% delle aziende presenti con un proprio stand ha ritenuto importante presentare nella propria area espositiva delle dimostrazioni; ritengo che nel prossimo anno questa esperienza verrà seguita dal doppio degli espositori. Senz'altro saranno migliorati l'approccio al visitatore, la logistica e la comunicazione. Per poter dare un giusto spazio a tutti, è stata messa a disposizione un'area espositiva di 6.000 m² nello spazio espositivo della Fiera di Verona, sede fissa fin dalla prima edizione. Confermo la cadenza biennale e il carattere nazionale, perché tutti, distributori e professionisti, possano vedere e trovare tutto quanto già esiste sul mercato e la loro evoluzione futura. Non vi saranno aree di promozione e convegni per non togliere tempo ai contatti, ma sarà dato spazio alla formazione e all'informazione sulla distribuzione e sul nuovo approccio alle norme. Da parte di ANASTA e Saldat Servizi s.r.l. verrà posta molta attenzione agli espositori che saranno supportati nella fase di comunicazione per fare in modo che essi possano poi in cascata trasferire queste informazioni ai clienti.

readerservice.it n.214

