

ASSEMBLEA GENERALE
2014

Parte pubblica

Attività 2013-2014

Relazione del Presidente
Luigi Frasson

ANASTA

Associazione Nazionale Aziende
Saldatura Taglio e Tecniche Affini

FEDERATA



ANIMA[®]

FEDERAZIONE DELLE ASSOCIAZIONI NAZIONALI
DELL'INDUSTRIA MECCANICA VARIA ED AFFINE



CONFINDUSTRIA

ASSOCIATA



European Welding Association

ASSEMBLEA GENERALE 2014

Attività 2013-2014

Relazione del Presidente Luigi Frasson

INDICE

Gli organismi ANASTA	3
Relazione del Presidente sull'attività, sulla gestione e sui programmi	4
Il Mercato Saldatura e taglio dei metalli	9
1° Gruppo Professionale - Apparecchi per la saldatura e taglio ossigas manuale	14
2° Gruppo Professionale - Materiale Arco e Resistenza	17
3° Gruppo Professionale - Prodotti di Consumo	20
4° Gruppo Professionale - Automazione di saldatura	24
5° Gruppo Professionale - Automazione di taglio	26
Elenco aziende associate al 6 giugno 2014	29

Tabella 1. **Gli organismi ANASTA al 06 giugno 2014**

Consiglio Direttivo		
Presidente	Luigi FRASSON	INE
Consigliere	Fabio ANNETTONI	CEA
Consigliere	Stefano ANGELOTTI	LINCOLN
Consigliere	Raffaele ANSALONI	CEBORA
Consigliere	Andrea BAROCCO	STEL
Consigliere	Adele GENONI	ITW
Consigliere	Massimo IMPAVIDI	ESAB
Consigliere	Leonardo LEANI	ABB
Consigliere	Alberto PEZZONI	SOL
Consigliere	Giuseppe SALA	MESSER
Consigliere	Alessandro SANTAMARIA	ROBOTECO
Consigliere	Antonio SPILLERE	TELWIN
Consigliere	Fabio TARGA	FRO ALW
Comitato di Presidenza		
Presidente ANASTA	Luigi FRASSON	INE
Presidente 1° Gruppo	Alberto PEZZONI	SOL
Presidente 2° Gruppo	Andrea BAROCCO	STEL
Presidente 3° Gruppo	Claudio DE GIORGI	FRO ALW
Presidente 4° Gruppo	Leonardo LEANI	ABB
Presidente 5° Gruppo	Giuseppe SALA	MESSER
Segretario ANASTA	Luca MANZINI	ANIMA
Tesoriere	Augusta APOLLONI	SALTECO
Probiviri		
	Pierangelo ANDREINI	POLITECNICO di MILANO
	Enrico Adriano RAFFAELLI	STUDIO RUCELLAI & RAFFAELLI
	Giulio RENTOCCHINI	CONSORZIO ECORIT

RELAZIONE DEL PRESIDENTE SULL'ATTIVITÀ, SULLA GESTIONE E SUI PROGRAMMI DELL'ASSOCIAZIONE E DEI GRUPPI PROFESSIONALI 2013 - 2014

Milano, 6 giugno 2014

Cari Colleghi,

prima di iniziare ad addentrarmi nella relazione della nostra Associazione, vorrei ringraziare tutti per l'opportunità che mi è stata data.

L'Anasta è la sede in cui vengono discusse e concretizzate le nostre tematiche, ma questo non sarebbe possibile senza l'aiuto fattivo delle Aziende e dei propri Collaboratori.

Un ringraziamento va a loro e al Sig. Luca Manzini, nostro Segretario, la cui correttezza e professionalità è da tutti noi riconosciuta ed apprezzata.

Vorrei ringraziare anche il mio predecessore Sig. Giuseppe Maccarini, che mi è sempre stato vicino in questo primo anno di mandato.

Luigi Frasson

LE AZIENDE ANASTA

Alla data odierna le aziende associate sono 38 ripartite nei nostri 5 settori merceologici
Tabella 2

Tabella 2

**Aziende Associate al
06/06/2014
38**

***Alcune aziende sono inserite in
più Gruppi Professionali**

1° Gruppo <i>Apparecchi saldatura e taglio ossigas</i> 8
2° Gruppo <i>Materiale arco e resistenza</i> 25
3° Gruppo <i>Prodotti di consumo</i> 12
4° Gruppo <i>Automazione di Saldatura</i> 13
5° Gruppo <i>Automazione di taglio</i> 6

Dall'ultima Assemblea Generale abbiamo avuto due aziende che hanno rassegnato le dimissioni dalla associazione e una azienda che è stata incorporata dalla casa madre diminuendo così di tre unità il numero complessivo rispetto al 2013.

Dal 2001 ad oggi il numero delle aziende associate è passato da 70 alle 38 attuali, questo è dovuto principalmente a incorporazioni, fusioni e purtroppo a cessazioni di attività.

Anasta però continua a rappresentare mediamente il 70% del mercato nazionale con punte anche più elevate all'interno dei specifici gruppi professionali.

Nel 2013 non abbiamo registrato nuove adesioni, anche se alcune aziende non associate hanno manifestato interesse a farlo.
Auspichiamo che questo interesse possa concretizzarsi nel prossimo futuro.

LE ATTIVITA' DELLA ASSOCIAZIONE

Dal 1 gennaio 2012 ANASTA è confluita nella Federazione ANIMA e il 2014 concluderà quindi il terzo anno operativo.

Anche nel 2013 la nostra associazione ha assolto ai propri compiti istituzionali in particolar modo, le rilevazioni di mercato, sia in contesto nazionale sia europeo, e la partecipazione alle attività di normazione tecnica, al loro monitoraggio e alle loro evoluzioni.

Il risultato è positivo perché abbiamo mantenuto costante la cadenza delle nostre analisi principalmente sul mercato italiano (Anno / semestre / trimestre) ed abbiamo proseguito nelle rilevazioni a livello Europeo in sinergia con EWA (European Welding Association)

Per il futuro sarà sempre più importante e necessaria la fruibilità delle rilevazioni statistiche relative al mercato EU ed extra EU. Ciò non solo per le singole analisi interne aziendali, ma anche per avere, soprattutto in ambito comunitario, dei solidi strumenti per influire con autorevolezza sulle decisioni di Brussels in tema di direttive e regolamenti.

Per quanto riguarda invece l'attività tecnico-normativa, vorrei richiamare la vostra attenzione sul fatto che in Anasta è pressoché quotidiana la discussione sulle varie tematiche e che sono oltre trenta i delegati "prestatati" dalle aziende in rappresentanza di ben ventiquattro aziende associate ad Anasta.

E' un fiore all'occhiello ed un patrimonio associativo veramente importante.

Il loro lavoro consiste nell'essere parte attiva, sia a livello nazionale sia internazionale, delle decisioni all'inizio della loro formazione ed implementazione secondo le linee guida tracciate dalle aziende associate. A tutti loro che svolgono questo lavoro discreto e fondamentale credo debba andare il riconoscimento da parte di noi tutti ed anche, soprattutto, da parte delle aziende non associate che usufruiscono indirettamente di questo importante e qualificato sforzo.

Attenzione però che questo patrimonio non è scontato e rinnovo il mio ringraziamento alle aziende che non hanno mai fatto venire meno questo fondamentale supporto.

All'inizio del mio mandato e collegialmente con il nostro Consiglio Direttivo ci eravamo posti alcuni obiettivi in ottica evolutiva e di miglioramento delle attività della associazione nel suo complesso.

In particolare:

Instaurare un maggior dialogo con l'Istituto Italiano della Saldatura

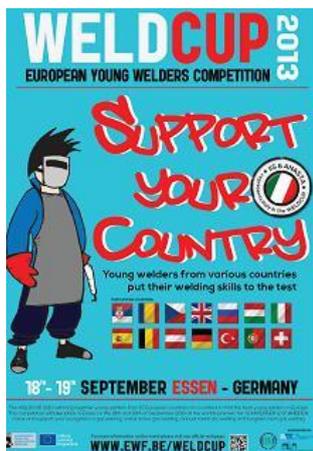
Presenza attiva nei tavoli istituzionali

Ricerca l'allargamento della base associativa

Ovviamente sono passi che richiedono tempo e un lavoro costante, i risultati non sono immediati, ma certamente daranno i loro frutti nel tempo.

Nel 2013 abbiamo così iniziato a lavorare in questi ambiti concentrandoci e prendendo spunto da opportunità concrete.

Con l'istituto Italiano della Saldatura e in collaborazione con EWA, abbiamo formato la "Nazionale Italiana dei Giovani Saldatori" che ha preso parte al WELD CUP tenutosi nel corso della Fiera di Essen Schweissen und Schneiden il 18 e 19 settembre 2013.



Nella Foto il Presidente Luigi Frasson con i giovani saldatori in fase di addestramento a Mogliano Veneto presso l'IIS

E' stata a mio avviso un'esperienza positiva, sia per i ragazzi, che l'hanno affrontata con serietà e impegno orgogliosi di indossare la divisa della "Nazionale Italiana", sia per ANASTA e l'IIS che hanno ben lavorato per realizzarla.

Dobbiamo avere la forza di scommettere sui giovani e dare loro tutto il supporto necessario, sia teorico che pratico, affinché possano inserirsi nel mondo del lavoro.

Proseguendo nelle attività con l'IIS, ANASTA ha fornito il proprio patrocinio ad un master (MAWE) organizzato da IIS in collaborazione con la scuola Politecnica dell'università di Genova, SIRI e TICASS che si svolgerà a partire dal novembre 2014.



Main sponsor:



MASTER IN ADVANCED WELDING ENGINEERING (MAWE)

Sempre in ottica di questa collaborazione, a marzo di quest'anno con adesione diretta da parte delle singole aziende associate ad ANASTA si è tenuta presso la nostra sede una giornata formativa sulla EN 1090 che ha visto la partecipazione di numerosi delegati delle nostre aziende.

Presenza nei tavoli istituzionali:

Ricordo brevemente i tavoli in cui ANASTA è direttamente presente:

UNI Ente Nazionale Italiano di Unificazione, Commissione Saldature

CEN TC 121 WG3 Welding Consumables e TC 121 SC7 Equipment for gas welding, cutting and allied processes

ISO International Organization for Standardization – TC 44 SC3 Welding Consumables e ISO/TC 44 SC8 Equipment for gas welding, cutting and allied processes

CEI Comitato Elettrotecnico Italiano CT 26 "Macchine ed apparecchiature per saldatura elettrica"

CENELEC Comité européen de normalisation en électronique et en électrotechnique TC 26A Electric arc welding equipment e CENELEC TC 26B Electric resistance welding

IEC International Electrotechnical Commission TC /26 Electric Welding

EWA European Welding Association, Executive Committee, WG Equipment e WG Consumables.

A livello comunitario, molto impegno tra il 2013 e il 2014 è stato profuso per seguire da vicino l'evoluzione della direttiva ErP 2009/125/CE Energy-related-Products.

ANASTA in qualità di membro EWA ha partecipato a tutte le fasi dei lavori (tutt'ora in corso) per la presentazione della posizione di EWA e di ANASTA in EWA.

Siamo stati invitati ed abbiamo preso parte al Consultation Forum (Stati membri e stakeholder) a Brussels nel marzo di quest'anno.



Nella foto centrale Luca Manzini con Joseph Feichtinger in Commissione a Brussels



Per quanto riguarda le attività in ambito Europeo, è da sottolineare la nostra attiva presenza nella nostra Associazione Europea.

Nel 2013 EWA, come anche da noi richiesto, ha approvato ed inserito nell'ambito delle proprie attività la Fiamma Gas, costituendo al suo interno l'EWA TC Flame.

Considero la nostra adesione ad EWA importante perché, pur in presenza di interessi propri ad ogni singola nazione e ad ogni singola azienda, è un'associazione riconosciuta dagli organismi europei e riesce a far sentire la propria voce nelle diverse decisioni delle varie commissioni.

In un mondo così globalizzato, non credo che da soli potremmo riuscire ad ottenere risultati migliori.

IL MERCATO DELLA SALDATURA E TAGLIO DEI METALLI

La crisi dopo 7 anni sta colpendo profondamente la nostra economia. Ha ridotto di un decimo i redditi delle famiglie e di un quarto l'attività industriale, abbiamo perso quasi un milione di posti di lavoro. Le esportazioni hanno tenuto raggiungendo i livelli pre crisi, tuttavia gli investimenti sono crollati del 26% e in rapporto al Pil sono i più bassi dal dopoguerra.

Più elementi frenanti impattano sul sistema e contribuiscono a rendere difficile lo sviluppo dell'industria Italiana colpendo, inevitabilmente, anche il nostro settore della Saldatura e Taglio.

La ripresa c'è ma è molto fragile. I nostri sforzi per aumentare la produttività sono doverosi ed essenziali, ma se non interverranno un aumento della domanda e soprattutto un recupero dell'occupazione, serviranno a poco.

L'esportazione, che fino a qualche tempo fa rappresentava per le imprese un'opportunità di crescita, oggi è divenuta una delle condizioni fondamentali per la propria esistenza.

Purtroppo, dovendo operare in un mercato globale, i nostri sforzi talora risultano impari.

Su scala internazionale alcuni Paesi applicano alle merci importate tariffe doganali comparativamente più alte rispetto a quelle che esportano.

Possono contare su costi di produzione inferiori dovuti al minor costo del lavoro e, in genere, dei processi produttivi.

Voglio sottolineare l'elevato costo dell'energia che le aziende italiane sono obbligate a sostenere anche rispetto agli altri paesi europei.

Inoltre, non da ultimo, la difficoltà di accesso al credito, il ritardo dei pagamenti, il forte peso fiscale e la lenta macchina burocratica rallentano la nostra capacità di reazione sui mercati.

Purtuttavia sappiamo che la produzione manifatturiera, continua a rappresentare il punto di forza dell'Italia e dobbiamo sforzarci a migliorare sempre più.

Abbiamo grandi risorse di competenza tecnica e di capacità imprenditoriale che devono contribuire a sviluppare la crescita dell'occupazione e della competitività.

Nessuno ha la sfera di cristallo, ma dobbiamo avere il coraggio di pensare ed agire in maniera positiva.

Profilo Congiunturale ANIMA

Per quanto riguarda il settore della meccanica varia, secondo i dati elaborati da ANIMA il 2013 registra una contrazione della produzione dell'1,1% mentre le previsioni per il 2014 danno un incremento dell'1%.

Si rileva inoltre un incremento dell'export dell'1,2 per il 2013 e dell'1,6% per il 2014. Gli investimenti 2013 e quelli previsti per il 2014 non registrano aumenti. L'occupazione invece registra un decremento dello 0,2% per il 2013 ed è prevista in calo dello 0,3% per il 2014.

Tabella 3 Profilo congiunturale Industria Meccanica Varia – Ufficio Studi ANIMA

Trend dei settori

(Elaborazione Ufficio Studi ANIMA - settembre 2013)

		2012	2013	2014*	13/12 %	14/13 %
Produzione	milioni euro	40.267	39.842	40.224	-1,1	1,0
Variazione in termini reali					-1,2	0,8
Export	milioni euro	22.928	23.206	23.566	1,2	1,6
Investimenti	milioni euro	968	971	973	0,3	0,2
Occupazione	numero addetti	194.820	194.196	193.820	-0,3	-0,2

*Stime

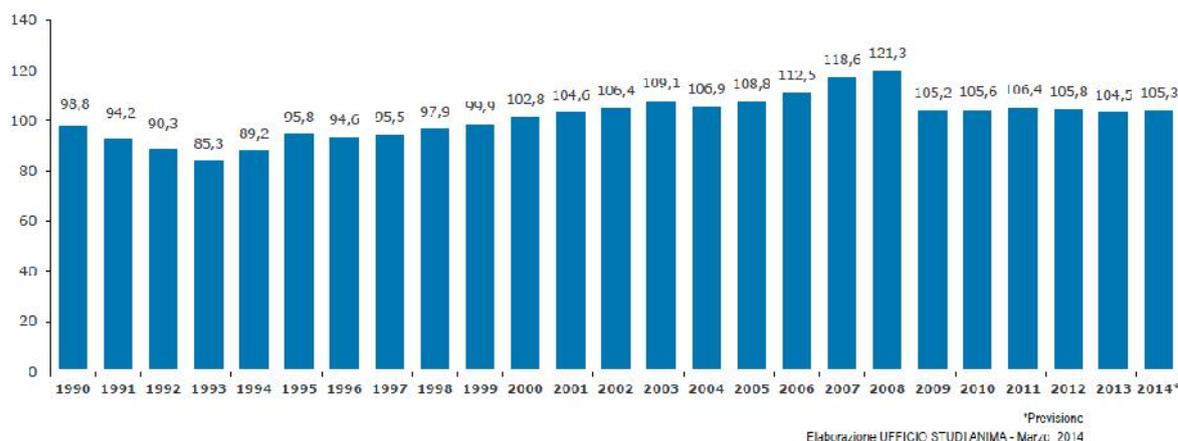
Elaborazione UFFICIO STUDI ANIMA - Marzo 2014

Tabella 4

Indice della produzione dell'industria meccanica varia

(Elaborazione Ufficio Studi ANIMA - Marzo 2014)

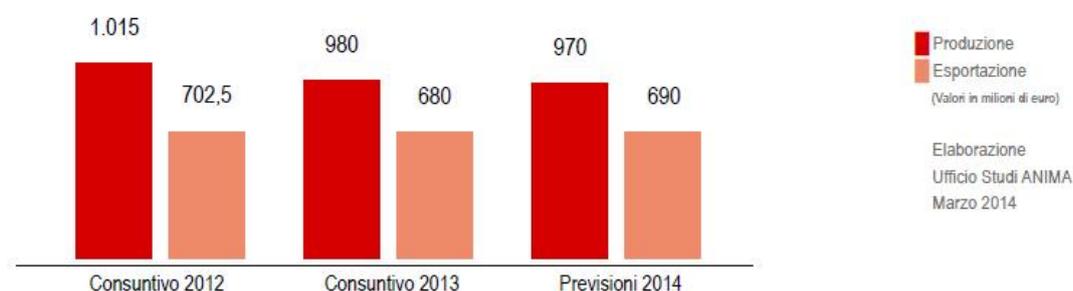
Il 2013 conferma un andamento di leggera contrazione rispetto al 2012. Per il 2014 si prevede una leggera ripresa.



Analizzando il nostro settore il segno negativo è più marcato facendo registrare un -3,4 % per il 2013 ed una previsione ancora in territorio negativo per il 2014 del -1,0%.

Tabella 5 Andamento Congiunturale Saldatura e Taglio. Elaborazione Ufficio Studi ANIMA

Saldatura taglio e tecniche affini



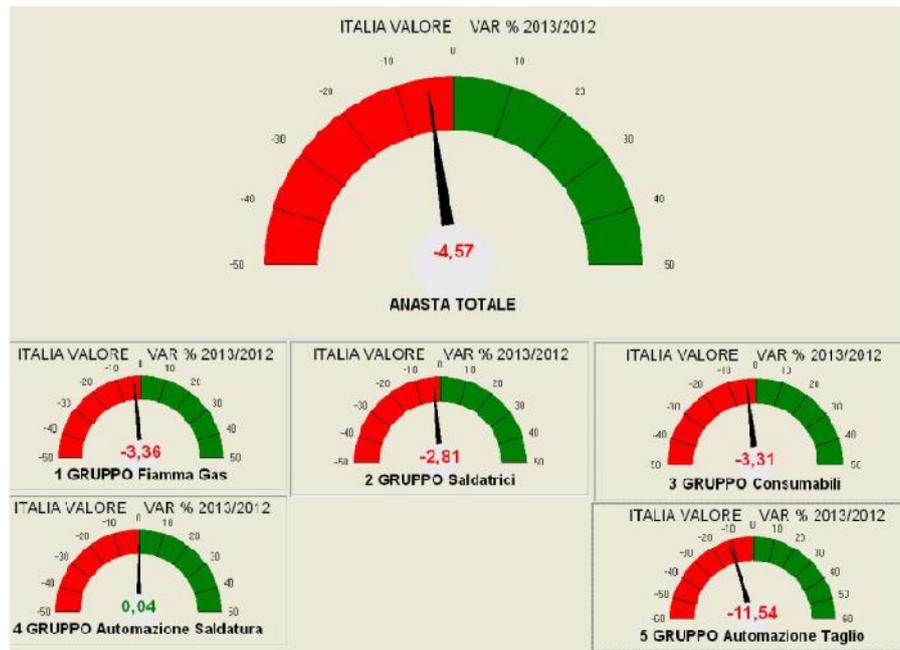
Variabili		Consuntivo 2012	Consuntivo 2013	Previsioni 2014	% 13/12	% 14/13
Produzione	mln euro	1.015,00	980,00	970,00	-3,4	-1,0
Esportazione	mln euro	685,00	680,00	690,00	-0,7	1,5
Export/produzione	%	67	69	71	-	-
Occupazione	unità	3.800	3.700	3.650	-2,6	-1,4
Investimenti	mln euro	20,00	20,00	20,00	0,0	0,0
Utilizzo impianti	%	70	66	67	-	-
Prezzi	%	0	1	0	-	-

Il mercato saldatura e taglio dei metalli rilevato da ANASTA

Ora analizziamo l'andamento delle vendite sul mercato nazionale per l'anno 2013.

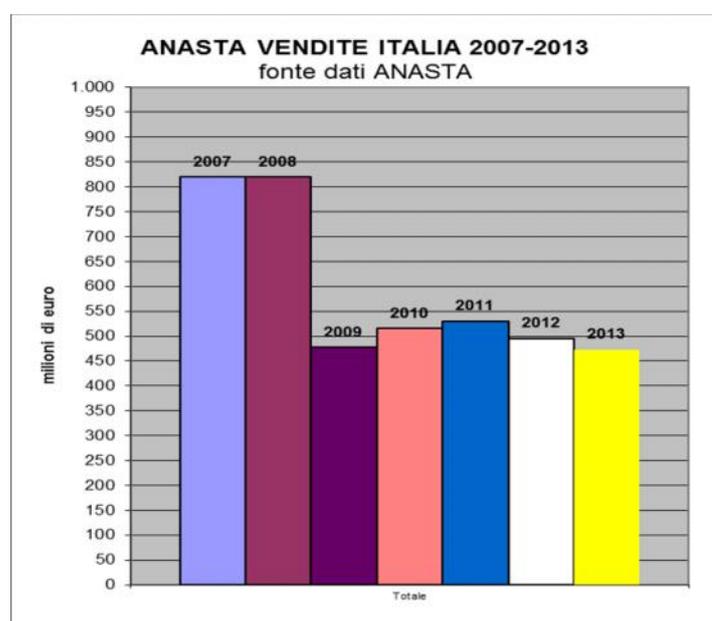
Il dato si riferisce alle vendite effettuate in Italia e registra un decremento rispetto al 2012 del 4,57% nella sua totalità.

Tabella 6 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 dei 5 Gruppi ANASTA



Il 2013 ha seguito l'andamento negativo già registrato lo scorso anno rispetto alla parziale ripresa del 2010 e 2011 successiva al forte calo del 2009.

Tabella 7 Vendite Italia 2007-2013 a valore per Gruppo Professionale ANASTA Fonte dati ANASTA



La ripartizione per Gruppo professionale del totale delle vendite sul mercato interno rende immediatamente visualizzabile la variazione 2007-2008 pre crisi rispetto al 2013 e la conseguente riduzione del valore complessivo.

Tabella 8 Ripartizione Vendite Italia 2006-2013 a valore per Gruppo Professionale ANASTA e complessiva
Fonte dati ANASTA Valori in k€; Anno-2 = 1+2 semestre
1 = Saldatura e Taglio manuale ossigas 2 = Materiale Arco e resistenze 3 = Prodotti di consumo
4 = Automazione di saldatura 5 = Automazione di taglio

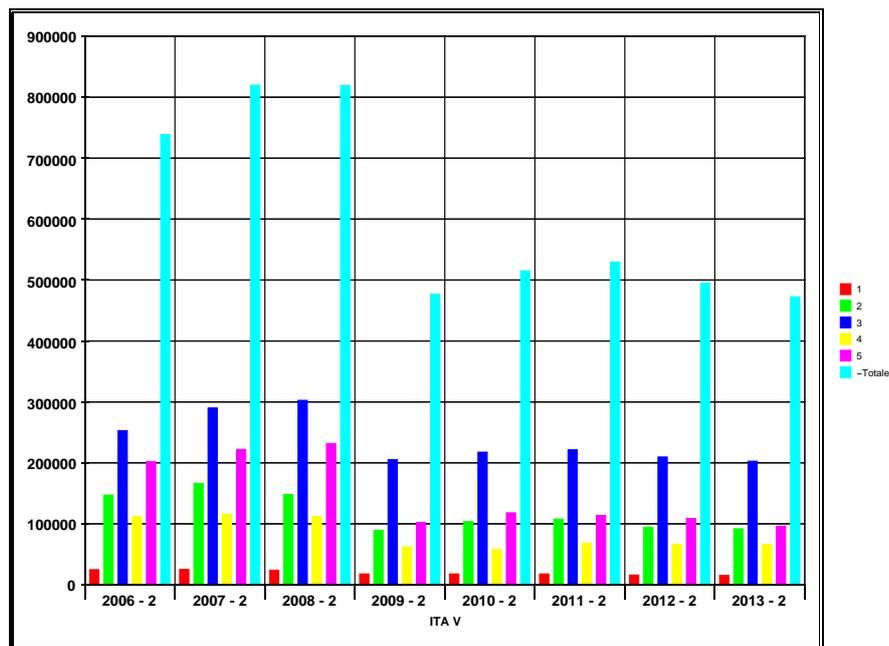
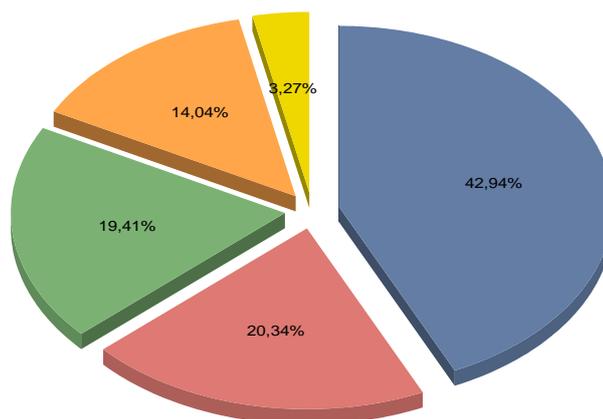


Tabella 9 Ripartizione Vendite Italia 2013 a valore per Gruppo Professionale ANASTA
Fonte dati ANASTA

L'incidenza dei 5 comparti della Saldatura e Taglio risulta essere per l'anno 2013 il presente.



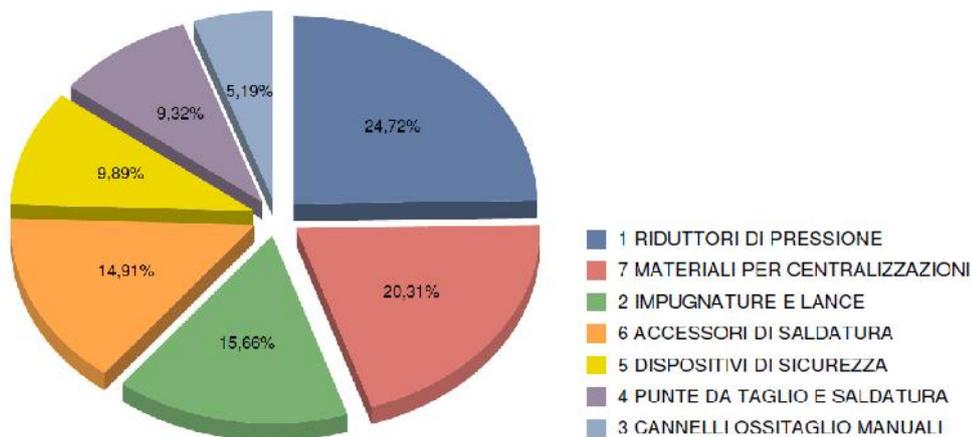
3-PRODOTTI DI CONSUMO	202901,1
5-AUTOMAZIONE DI TAGLIO	96121,3
2-MATERIALE ARCO E RESISTENZA	91732,3
4-AUTOMAZIONE DI SALDATURA	66337,9
1-SALDATURA E TAGLIO MANUALE OSSIGAS	15442,9
Totale:	472535,6

Passiamo ora, ad analizzare i singoli Gruppi

1° Gruppo Professionale Apparecchi per la saldatura e taglio ossigas manuale

Presidente Alberto Pezzoni di SOL SPA

Tabella 10 Ripartizione Vendite Italia 2013 a valore del 1° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



Il 1° Gruppo ANASTA rappresenta i fabbricanti di apparecchiature per la saldatura e il taglio fiamma (ossi-gas) e di impianti centralizzati di distribuzione gas.

Tabella 11 Andamento Vendite Italia 2007-2013 a valore. 1° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA

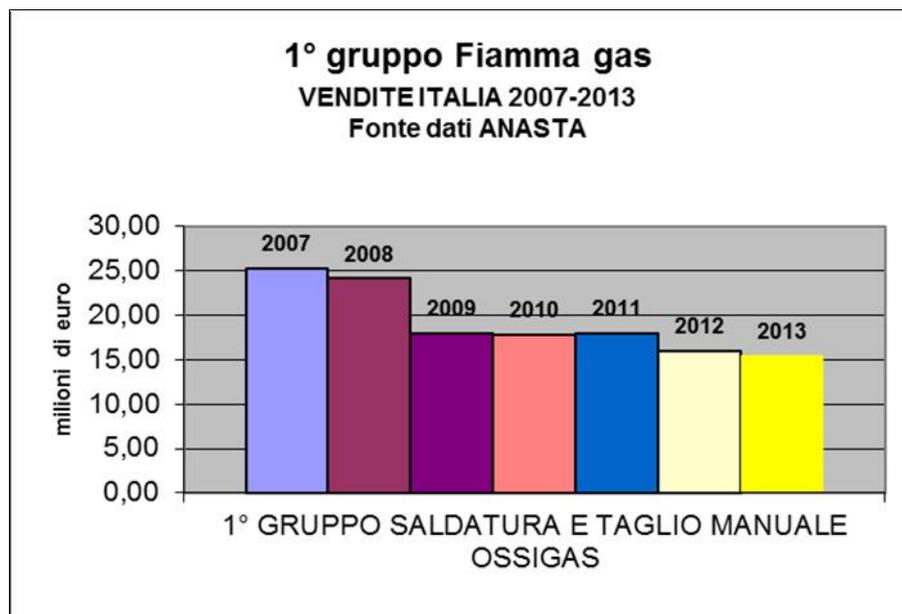


Tabella 12 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 del 1° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



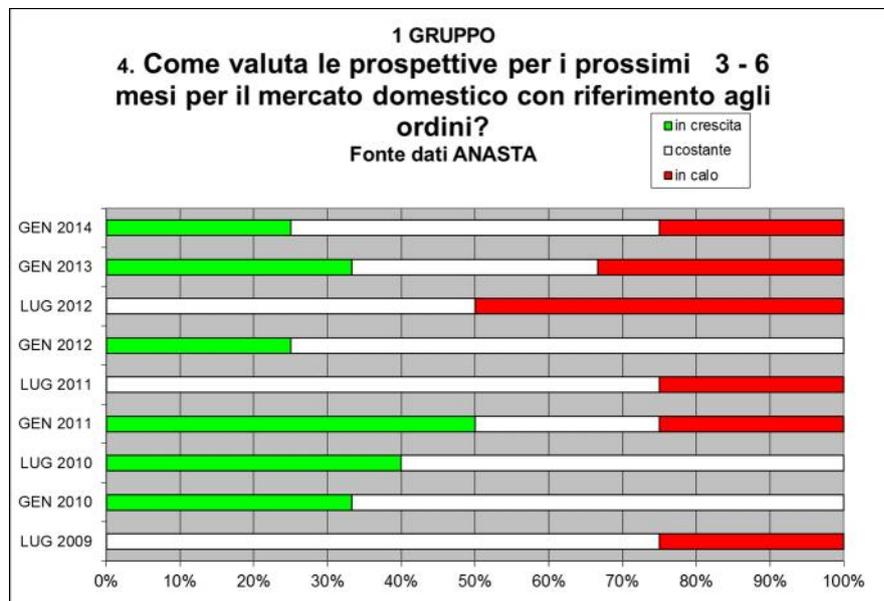
Come potete vedere dalla tabella 12, anche il 2013 registra un andamento del mercato nazionale in calo mediamente del 3,36%.

In particolare: Riduttori di pressione -2,61 %; Impugnature e lance -5,83%; Cannelli Ossitaglio Manuali -7,42%; Punte da Taglio e Saldatura -7,81% ; Dispositivi di sicurezza -7,36%; Accessori -3,44%.

Viceversa, in costante controtendenza, sono le vendite di apparecchiature per impianti centralizzati di distribuzione dei gas +3,45% prevalentemente destinate al revamping degli impianti esistenti.

Tra le principali cause del calo delle vendite evidenziamo: la riduzione generale dei consumi, la riduzione degli stock di magazzino da parte della rete distributiva, la sostituzione dei riduttori di pressione con le valvole riduttrici.

Tabella 13 Previsioni nel breve periodo 1° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA



Per il 2014 si prevede un sostanziale mantenimento del fatturato 2013 con qualche piccolo spiraglio di miglioramento.

Le Aziende del 1° Gruppo ANASTA sono particolarmente impegnate ad intraprendere azioni per garantire la massima sicurezza vs gli operatori e più in generale in tutto l'ambiente di lavoro mentre i datori di lavoro tendono a sottovalutare il rischio e, nonostante i modesti costi di manutenzione e/o d'investimento, continuano ad utilizzare attrezzature obsolete e usurate, quindi pericolose.

Attività del 1° Gruppo Professionale

Ne consegue che le principali attività del 1° Gruppo sono atte a promuovere il corretto uso delle apparecchiature e soprattutto a sensibilizzare il mercato ad una oculata manutenzione o sostituzione di tutte le apparecchiature "a rischio".

In considerazione del fatto che non esiste al riguardo una Norma europea armonizzata di riferimento, tramite la nostra Commissione Tecnica Operativa abbiamo avviato l'iter normativo di una proposta di Norma in sede di Commissione Saldature UNI relativa alla manutenzione periodica delle nostre attrezzature.

Auspichiamo di trovare supporto anche a livello EWA per il collegamento e la condivisione in ambito Comunitario del tema.

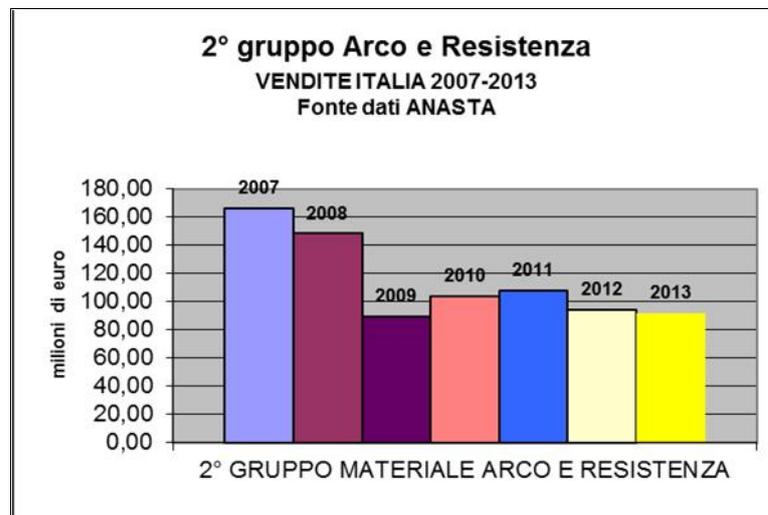
In ambito EWA, come già accennato nella prima parte della relazione, abbiamo costituito il Gruppo Fiamma.

2° Gruppo Professionale Materiale Arco e Resistenza

Presidente del 2° Gruppo Professionale, Andrea Barocco di STEL srl

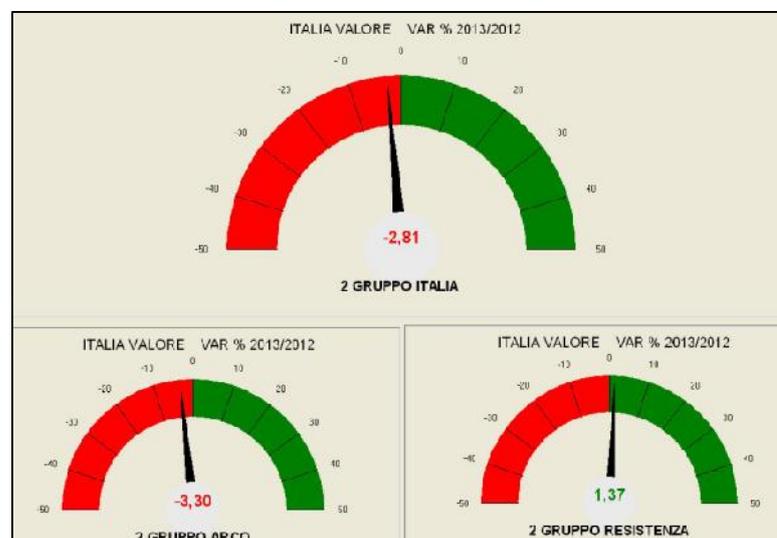
Nel 2013 le vendite del 2° gruppo professionale sul mercato nazionale sono state di 81,706 milioni e hanno fatto segnare un risultato negativo -2,8% rispetto al 2012

Tabella 14 Andamento Vendite Italia 2007-2013 a valore. 2° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA



L'analisi deve essere fatta separando i risultati delle saldatrici arco da quella delle macchine a resistenza, sempre per applicazione manuale. Per le prime siamo arrivati ai livelli minimi degli ultimi dieci anni ritornando ai valori del 2009, mentre le seconde, resistenza manuale, si mantengono ai livelli mediamente costanti nel lungo periodo con variazioni non significative e paragonabili a quelle degli investimenti produttivi.

Tabella 15 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 del 2° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



Riprendendo l'analisi del materiale arco per applicazione manuale e semiautomatica dobbiamo tener presente che la produzione nazionale è la prima in Europa e l'export rappresenta il 66% del totale fatturato.

Il risultato negativo delle vendite del materiale arco sul mercato nazionale del -3,3 % si ripartisce in modo analogo per i vari procedimenti di saldatura. Solamente gli accessori per saldatura hanno segnato un andamento positivo mitigando le perdite.

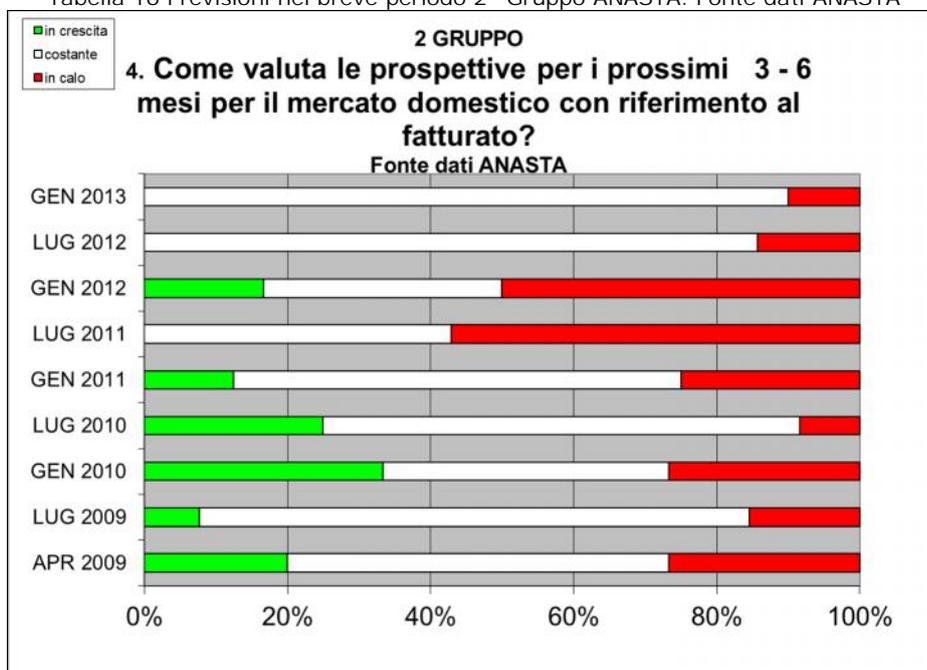
Il risultato negativo anche sul fronte dell'export con un -15% rispetto al 2012 ha fatto sì che il 2013 sia in assoluto il peggior anno dall'inizio della crisi. Testimonianza che anche il mercato estero, pur mantenendo la sua importanza, non è sempre trainante.

In un'economia europea e globale così difficile, questi risultati mettono in difficoltà le nostre aziende che per mantenersi finanziariamente ed innovare il prodotto sono costrette a compiere sforzi elevatissimi.

Solo una decisa ripresa del mercato domestico ed una rinnovata competitività del sistema paese potrà rilanciare il nostro settore.

Le prospettive per il futuro sono costanti per i prossimi mesi.

Tabella 16 Previsioni nel breve periodo 2° Gruppo ANASTA. Fonte dati ANASTA



Attività del 2° Gruppo Professionale

La CTO del 2° Gruppo ha partecipato e sta seguendo le evoluzioni relativamente alle seguenti attività di normazione e di monitoraggio sulle direttive.

Preparazione EN60974-1 ed.5
(include procedura per misura dell'efficienza energetica dei prodotti)

Preparazione corrigenda EN60974 – 10
introdotta su richiesta consulente Commissione EU
valutazione campi magneti nel range 150kHz – 30 MHz emessi per prodotti in Classe B

Preparazione nuova edizione EN60974- 6 in accordo con il ciclo di aggiornamento

Preparazione nuova edizione EN62135- 1 / 2 (resistenza) ad oggi allo stato CDV

Direttive LVD (Low Voltage Device) e EMC (Elettromagnetic Compatibility)
data ultima di recepimento a livello nazionale 06/2016

Direttiva EMF – 2013/35/EU concernente il posto di lavoro. Data ultima recepimento:
1/07/2016

Redazione norme per la misura in condizione definite delle emissioni elettromagnetiche
dei prodotti in rapporto ai limiti fissati dalla Direttiva:

IEC 62822-1 Ed. 1: Product family standard for the assessment of equipment for
resistance welding, arc welding processes related to human exposure restrictions for
electromagnetic fields (0Hz - 300 GHz)

IEC 62822-2 Ed. 1: Assessment of electric welding equipment related to restrictions of
human exposure to electromagnetic fields (0 Hz – 300 GHz) - Part 2: Basic Standard for
Arc Welding Equipment IEC62822 -3 - tbd

Partecipazione alla stesura delle linee guida per la verifica delle emissioni
elettromagnetiche sui posti di lavoro (TC106X WG19)

Inoltre la CTO sta supportando dal punto di vista tecnico l'attività relativa alla
discussione presso la Commissione Europea per la direttiva Erp con riferimento alle
saldatrici. DG ENTRY Lot 5

3° Gruppo Professionale Prodotti Consumabili

Presidente del 3° Gruppo Professionale, Claudio De Giorgi di FRO ALW

Siamo ormai al quinto anno consecutivo di crisi e il momento è molto delicato. Dagli anni 2007 e 2008 le vendite dei prodotti consumabili per saldatura sono diminuiti del 30% circa (vedi tabella) e le previsioni non sono positive.

Tabella 18 Andamento Vendite Italia 2007-2013 a valore. 3° Gruppo ANASTA. Fonte dati ANASTA



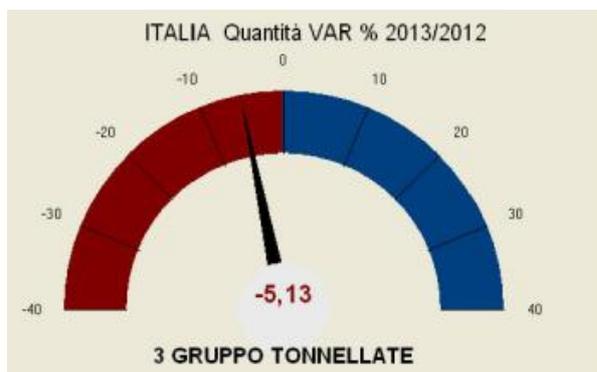
Si conferma, infatti, che il consumo di acciaio in Europa ha subito una flessione di circa il 4% ed è mancato lo sperato recupero previsto per fine 2013

I settori delle costruzioni, automotive, elettrodomestici non danno segnali di ripresa, anzi, accentuano la caduta. Salvo una intensificazione delle offerte per nuovi progetti nel campo della cantieristica ed infrastrutture

Il 2013, rispetto al 2012, segna una diminuzione sia della quantità venduta -3,31%, sia del volume d'affari -5,13%.

Tabella 19 Variazione percentuale a quantità delle vendite in Italia 2013/2012 del 3° Gruppo ANASTA

Tabella 20 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 del 3° Gruppo ANASTA



fonte dati ANASTA



fonte dati ANASTA

Dei sei sottogruppi che compongono la famiglia dei consumabili, solo il filo animato e i flussi hanno registrato incrementi sia in quantità che in fatturato. Tuttavia, ciò non è stato sufficiente ad invertire la tendenza generale.

Gli elettrodi perdono il -4,7 % in valore e il -1% in quantità, i fili mig-mag il -5,0% in valore e il -8,5% in quantità, i fili animati registrano un +7,4% in quantità e un +4,0% in valore, il filo A.S. -2,9% in quantità e - 0,9% in valore, i flussi per A.S. + 5,6% in quantità e +2,6 % in valore ed infine le bacchette Tig - 2,9% in quantità e -0,9% in valore.

La ripartizione del mercato è sostanzialmente sempre la stessa, come si evince dalla tabella di seguito riportata, con i fili mig-mag sempre preponderanti rispetto agli altri prodotti.

Tabella 21 Ripartizione vendite Italia 2013
a valore del 3° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA

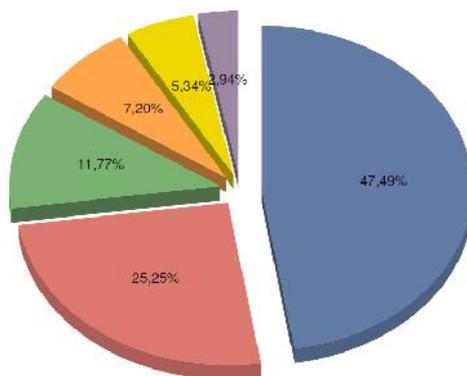
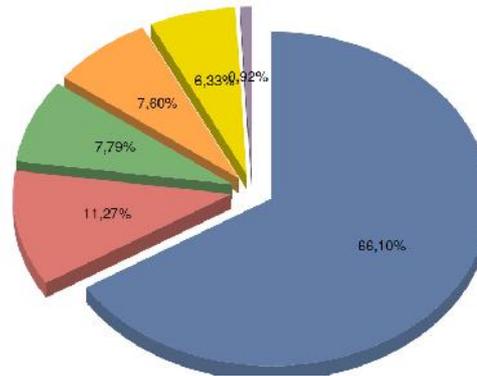


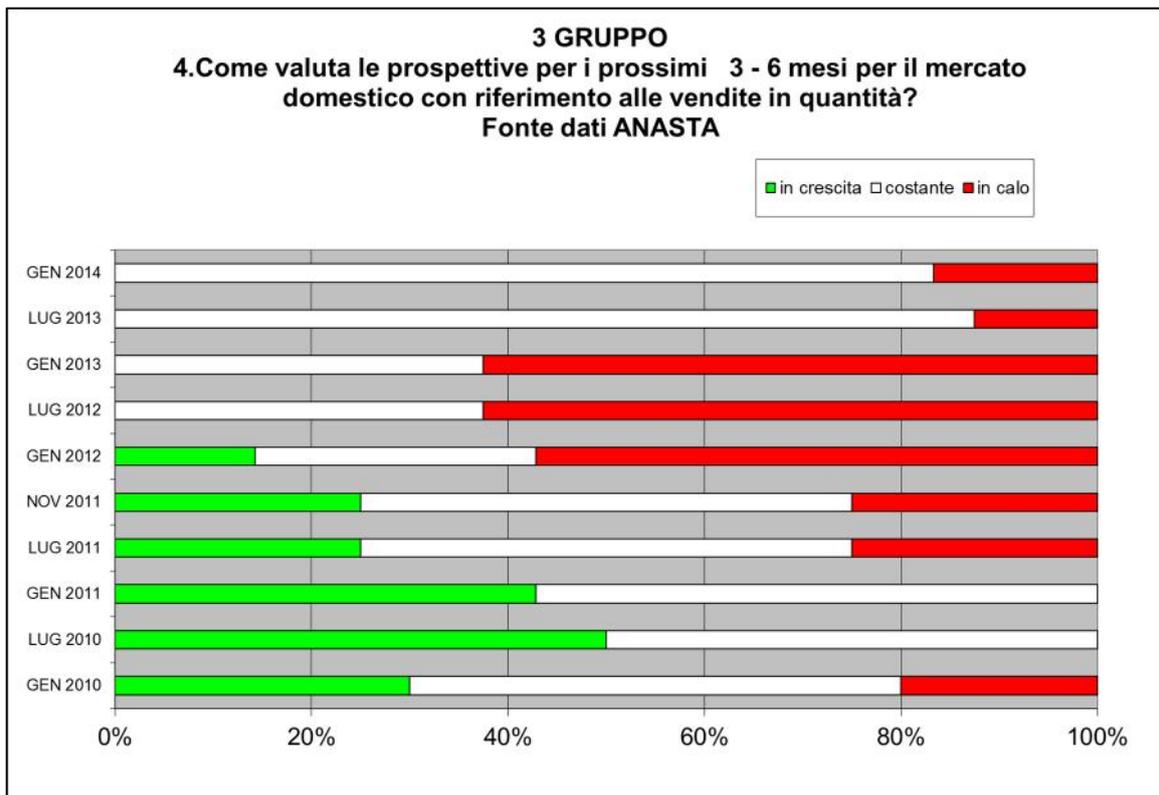
Tabella 22 Ripartizione vendite Italia 2013
a quantità del 3° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



Per cui, per i fili mig-mag a una quantità venduta pari al 68,51% del totale corrisponde un giro d'affari del 48,34%, per gli elettrodi al 10,80% in quantità corrisponde un 25,62% in valore, per i fili animati al 6,88% in quantità corrisponde il 10,95% in valore, per il filo A.S. al 6,83% in quantità corrisponde il 7,03% in valore, per i flussi A.S. a un 6,18% in quantità corrisponde il 5,03% in valore e per ultimo le bacchette Tig a un 0,81% in quantità corrisponde il 3,04% in valore.

Nell'incontro tenutosi a gennaio, sono state valutate le prospettive per l'anno in corso e rispecchiano le previsioni formulate precedentemente

Tabella 23 Previsioni nel breve periodo 3° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA



Attività del 3° Gruppo Professionale

Per quanto riguarda l'attività tecnica, la nostra CTO partecipa a livello nazionale, europeo e mondiale alla stesura e revisione della normativa specifica. Sotto la lente di ingrandimento e per importanza segnaliamo i due seguenti argomenti.

LA NORMATIVA EN 13479.

Con l'entrata in vigore del Regolamento Europeo CPR (Regolamento Prodotti da Costruzione), che ha sostituito la vecchia Direttiva Europea CPD (Direttiva Prodotti da Costruzione), si rende necessaria la revisione della normativa armonizzata EN 13479:2004. Ad oggi quest'ultima risulta armonizzata ai sensi della vecchia Direttiva CPD, la quale non è più in vigore.

Nell'anno 2013 la commissione CEN TC 121 WG3 ha cominciato i lavori di revisione di tale normativa per sua armonizzazione ai sensi del Regolamento CPR. Il termine ipotizzato per la sua pubblicazione finale è previsto non prima del 2016.

Cosa cambia per i produttori dei consumabili di saldatura con l'entrata in vigore del Regolamento CPR? Sostanzialmente essi devono redigere la cosiddetta "DoP", ovvero la "Dichiarazione di Prestazione". Essa andrà a sostituire la vecchia Dichiarazione di Conformità. Cambia anche il modello di Marchio CE.

Sia quest'ultimo che il modello della DoP, però, devono essere ancora definiti in modo chiaro. Solamente quando la nuova revisione della normativa sarà ultimata essi potranno essere presi come esempio. A causa di questa situazione ad oggi vige molta confusione, sia fra i produttori di consumabili che fra gli enti certificatori che effettuano il cosiddetto FPC (controllo di produzione in fabbrica)

LA NORMATIVA EN 1090-2

La normativa EN 1090-2 (requisiti tecnici per le strutture di acciaio) è direttamente collegata alla normativa EN 1090-1 (Requisiti per la valutazione di conformità dei componenti strutturali).

In Commissione Tecnica EWA è stato proposto un miglioramento del paragrafo 7.5.2 della normativa EN 1090-2 "requisiti tecnici per le strutture di acciaio". Questo paragrafo indica le linee guida da seguire per la manipolazione e lo stoccaggio dei consumabili di saldatura: se il miglioramento proposto da EWA fosse accettato, in futuro potrà sostituire il vecchio paragrafo della normativa che ad oggi rimane in vigore.

4° Gruppo Professionale Automazione di Saldatura

Presidente del 4° Gruppo Professionale Leonardo Leani di ABB SpA, L'andamento del mercato del 4° Gruppo Professionale nel 2013 si è confermato sostanzialmente stabile e lontano dai valori antecedenti la crisi, con i valori del fatturato del comparto pressoché allineati all'anno 2012.

Tabella 24 Andamento Vendite Italia 2007-2013 a valore. 4° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA

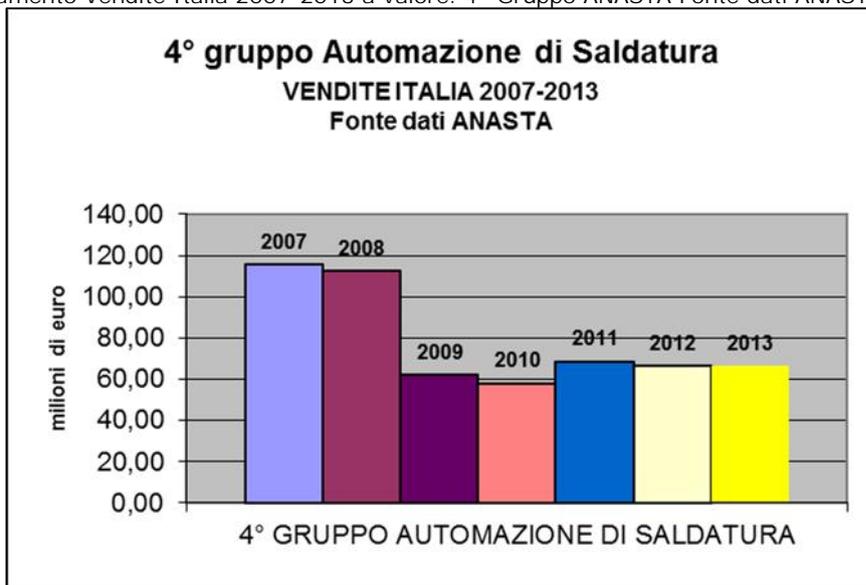
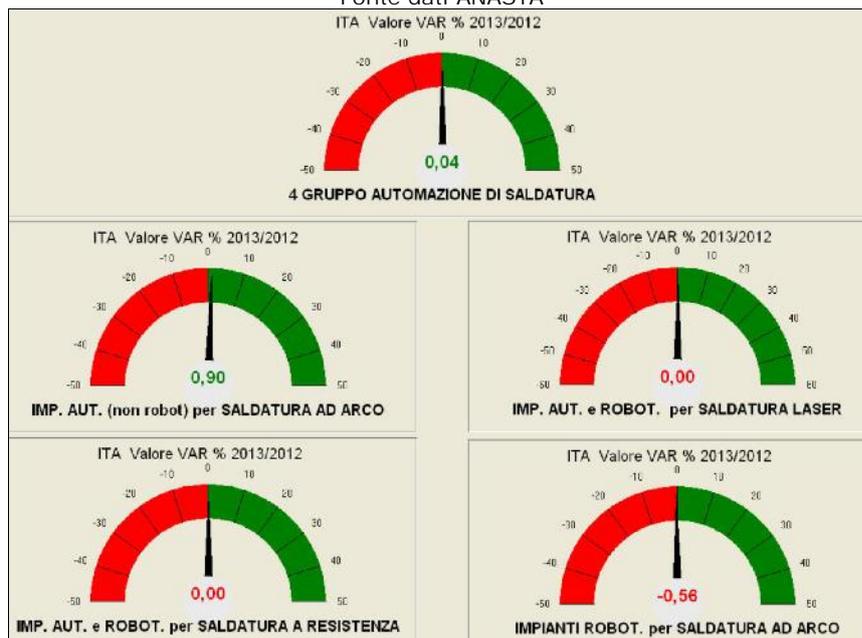
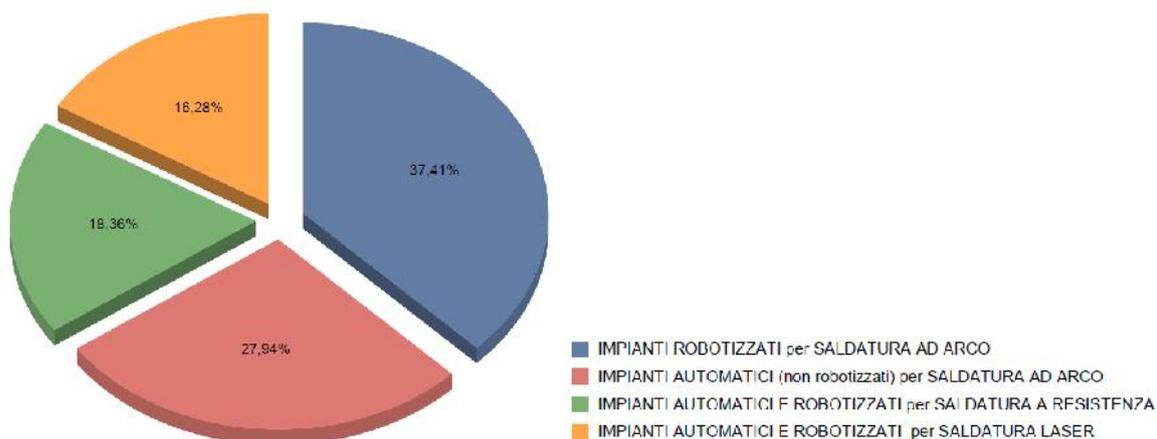


Tabella 25 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 del 4° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



Le variazioni degli impianti automatici non robotizzati per la saldatura ad arco e quelli robotizzati hanno registrato variazioni minimali rispetto al 2012.

Tabella 26 Ripartizione Vendite Italia 2013 a valore del 4° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



La sensazione dei costruttori rilevata a gennaio di quest'anno rimane positiva. Molti fattori impattano sulla automazione, non ultimi, l'accesso al credito e la fiducia nell'investimento.

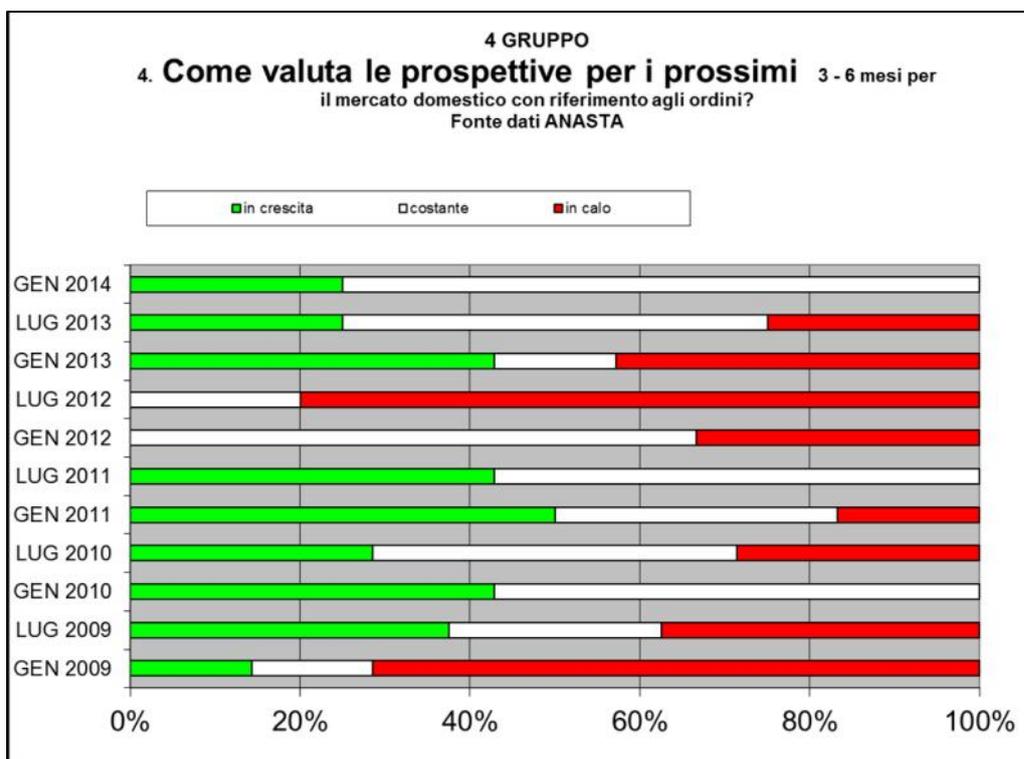


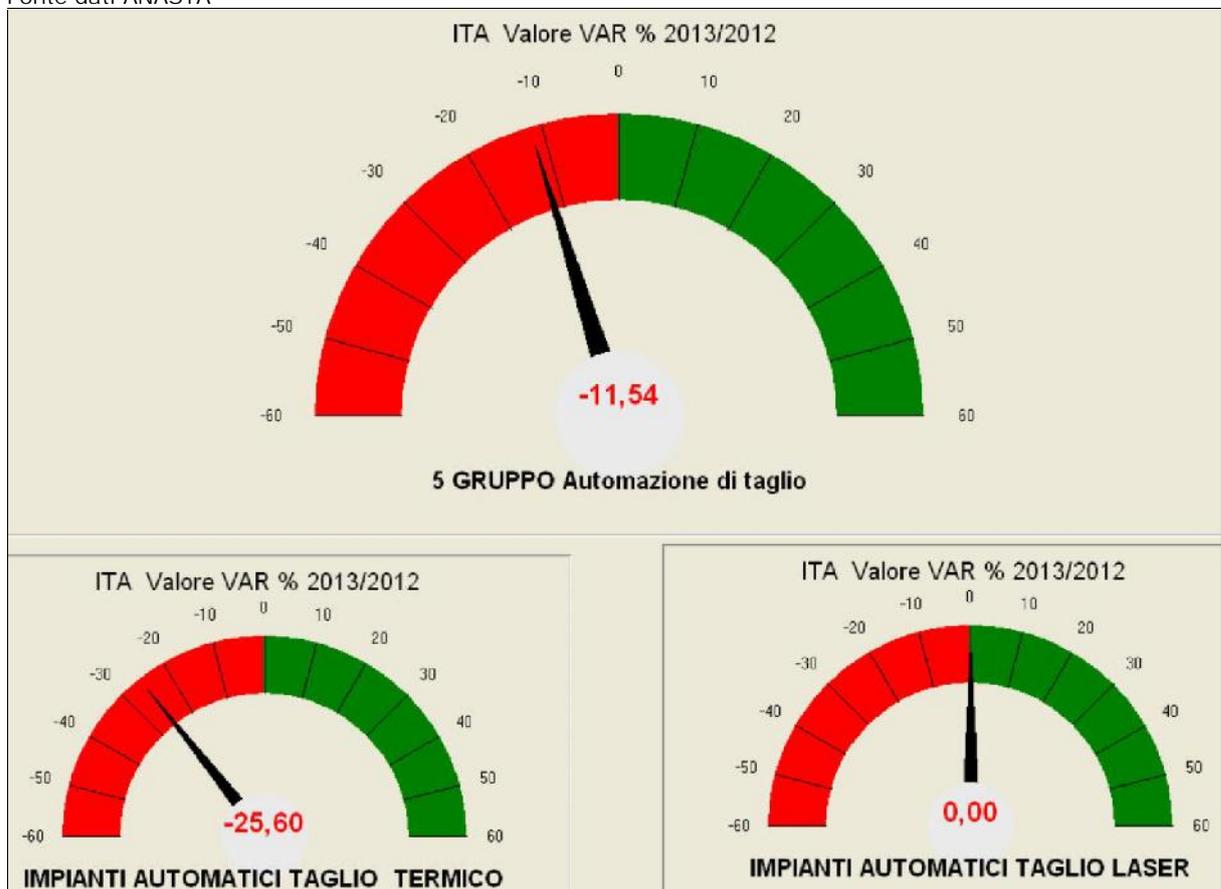
Tabella 27
Previsioni nel
breve periodo
4° Gruppo
ANASTA Fonte
dati ANASTA

5° Gruppo Professionale Automazione di taglio

Presidente del 5° Gruppo Professionale, Giuseppe Sala, di MESSER GRIESHEIM SALDATURA Srl,

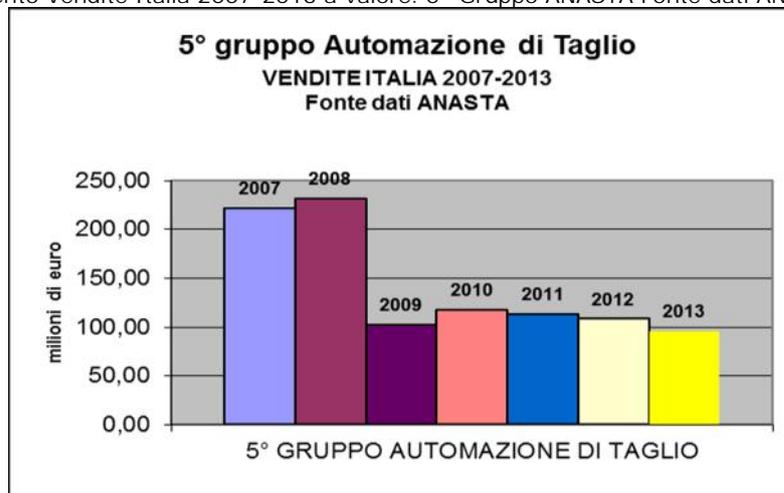
Dopo un 2011 in calo del 3,64% rispetto al 2010, ed un -4,39% del 2012, è continuato il trend negativo per le vendite del 5° Gruppo. Il 2013 ha fatto segnare un ulteriore - 11,54% rispetto all'anno precedente.

Tabella 25 Variazione percentuale a valore delle vendite in Italia 2013/2012 del 5° Gruppo ANASTA
Fonte dati ANASTA



Con questo risultato negativo, le vendite 2013 (96 M€) vanno a posizionarsi sotto ai valori registrati nel 2009 (102 M€). Ricordiamo che il 2009 è stato il primo anno di vera sofferenza del settore dopo i crolli finanziari del 2008. Il 2008 era stato l'anno boom per il settore taglio, con valori da record mai raggiunti prima.

Tabella 26 Andamento Vendite Italia 2007-2013 a valore. 5° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA



L'impatto più significativo sul risultato 2013 è dovuto alla situazione vendite delle macchine da taglio termico, che da sole registrano un decremento pari al 42,9% (nel 2012 -9.24%) in termini di fatturato.

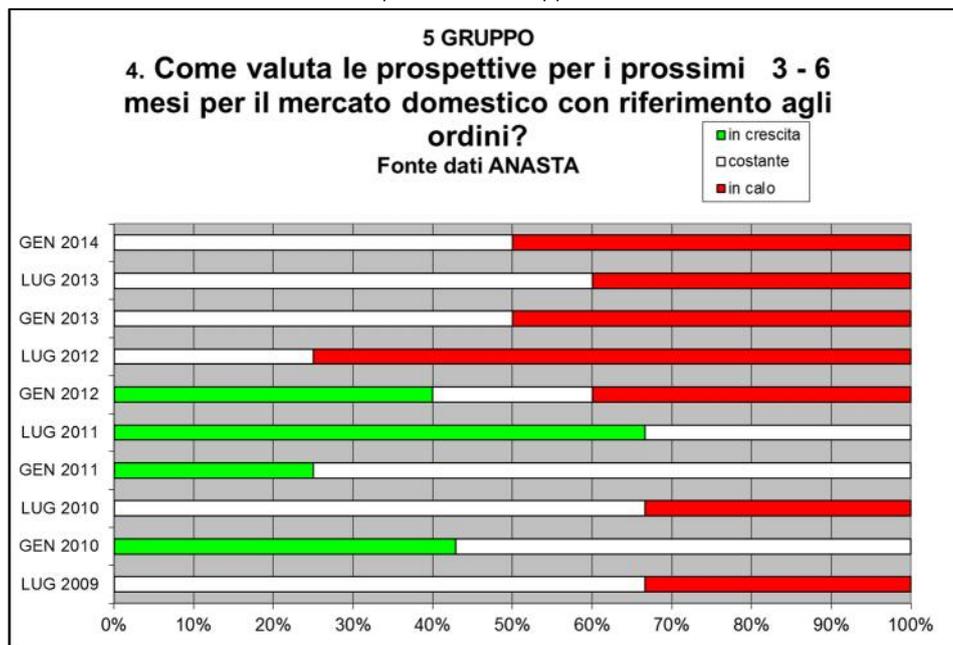
Oltre alle situazioni di mercato note, non sono migliorate sicuramente l'accesso al credito o le agevolazioni fiscali, mentre le disponibilità finanziarie delle aziende si sono ulteriormente contratte (anche a causa delle sofferenze dovute a mancati incassi/rimborsi); pertanto gli investimenti di nuovi sistemi per il settore taglio si sono ulteriormente ridotti e/o rinviati.

In questo frangente anche il dato dei consumi di ricambi e servizi (-10,8%), non è certamente rinfancante: se le aziende hanno diminuito gli investimenti per le nuove installazioni, anche il dato dei ricambi e servizi quest'anno ha segnato il passo. Ciò significa produzione in ulteriore calo.

Le vendite dei generatori plasma venduti singolarmente, evidenziano una leggera ripresa (+7,3%) rispetto al 2012 (-30%), e dopo un decennio di continua crescita.

Le impressioni dei delegati del 5° Gruppo riguardo le prospettive di mercato per i prossimi mesi sono con un outlook stabile e/o leggermente in calo. Non ci si aspettano grandi variazioni per il 2014, ma fiduciosi di riuscire almeno a stabilizzare o leggermente incrementare i risultati del 2013.

Tabella 27 Previsioni nel breve periodo 5° Gruppo ANASTA Fonte dati ANASTA



Difficile infine valutare come le recenti riforme strutturali, nonché le attuali situazioni politiche ed economico/finanziarie (non solo italiane) condizioneranno le future decisioni riguardo gli investimenti nel settore.

Aziende Associate ad ANASTA

al 6 giugno 2014

		*
ABB SPA DISCRETE AUTOMATION AND MOTION DIVISION	www.abb.com/robot	4
ARROWELD ITALIA SPA	www.arroweld.com	2
AWELCO Inc. PRODUCTION	www.awelco.com	2
CEA Costruzioni Elettromeccaniche Annettoni Spa	www.ceaweld.com	2
CEBORA SPA	www.cebora.it	2-5
COMMERSALD SPA	www.commersald.com	3-4
DECA S.A.	www.decaweld.com	2
ELETTRO C.F. Srl	www.elettrocf.com	2
ESAB SALDATURA SPA	www.esab.it	2-3-4-5
FRO AIR LIQUIDE Welding Italia S.p.A.	www.fro.it	1-2-3-4-5
GCE MUJELLI SPA	www.gcegroupp.com	1
HARRIS CALORIFIC Srl	www.harriscal.it	1
INE Industria Nazionale Elettrodi SPA	www.ine.it	2-3
ISAF SPA	www.isaf.it	3
ITW WELDING ITALY Srl	ltw@itw-welding.it	2-3-4
KUKA ROBOTER ITALIA SPA Srl	www.kuka.it	4
LINCOLN ELECTRIC ITALIA Srl	www.lincolnelectric.eu	2-3-4
MESSER GRIESHEIM SALDATURA Srl	www.messer.it	1-5
MIGATRONIC Srl	www.migatronik.it	2
ROBOTECO SPA	www.roboteco.it	4
SAFEMA Srl	www.govoni.com	2
SALTECO SPA	www.salteco.it	1-2-3
SELCO Srl	www.selcoweld.com	2
SIAD Macchine Impianti S.p.A. Italgargon Division	www.siadmi.com	4
SIDERARCO SPA	www.siderarco.com	3
SOL SPA	www.sol.it	1-2-4
STEEL MEC sald SRL	www.steelmechsald.it	4
STEL Srl	www.stelgroup.it	2
TE.CLA Srl	www.teclaitalia.com	2
TECNA SPA	www.tecna.net	2
TECNOELETTRA SPA	www.tecnosa.it	2
TELWIN SPA	www.telwin.com	2
TIESSE ROBOT SPA	www.tiesserobot.it	4
TRAFIMET SPA	www.trafimet.com	1-2
VICTOR TECHNOLOGIES SRL	www.victortechnologies.eu	2-5
VOESTALPINE BÖHLER WELDING ITALIA SPA	www.voestalpine.com/welding	3
WECO Srl	www.weco.it	2
WELDING Srl		1-2-3-4-5

*Merceologia

- 1 saldatura, taglio e riscaldamento manuale ossigass
- 2 saldatura e taglio ad arco e resistenza manuale e semiautomatica
- 3 prodotti consumabili
- 4 automazione di saldatura
- 5 automazione di taglio

ANASTA

Associazione Nazionale Aziende Saldatura Taglio e Tecniche Affini
Italian Association of Welding Cutting and Related Technology Companies

c/o Federazione ANIMA via A. Scarsellini 13 -20161 Milano
tel. +39 0245418.410/598 - fax +39 0245418.545
info@anasta.it - www.anasta.it

FEDERATA



ANIMA[®]

FEDERAZIONE DELLE ASSOCIAZIONI NAZIONALI
DELL'INDUSTRIA MECCANICA VARIA ED AFFINE



CONFINDUSTRIA

ASSOCIATA



European Welding Association