

Indice



0

INTRODUZIONE GLI OBIETTIVI DELLO STUDIO 2015

pag. 5



1

QUADRO COMPLESSIVO DELL'ECONOMIA GLOBALE E DEL PAESE

pag. 7



2

ANALISI ECONOMICA DEL MERCATO DELLA NAUTICA

pag. 13



3

LA NAUTICA IN ITALIA

pag. 69

2.1 Stato complessivo
del mercato globale

2.2 La filiera nautica
da diporto in Europa

2.3 Economie emergenti
della nautica

2.4 Focus Brasile

2.5 Focus South Korea

2.6 Segmento di mercato
del lusso

2.7 Mercato dei grandi yacht

2.8 Focus Refit & Repair

2.9 Saloni ed eventi Nautici

3.1 Analisi del mercato
italiano nel quinquennio

3.2 Produzione nazionale
e cantieristica

3.3 Flotta immatricolata

3.4 Piccola media nautica
in Italia

3.5 Reti d'impresa

3.6 Sostegno allo sviluppo
del diportismo



CNA Produzione Nazionale

Una Ricerca dinamica in continua evoluzione

Con quella che segue siamo ormai giunti alla terza edizione del nostro Rapporto di Ricerca sulle Dinamiche Economiche e le Prospettive di Mercato della Filiera Italiana del Diporto Nautico.

Una iniziativa che ha suscitato fin dall'inizio notevole interesse nel mondo degli operatori della nautica e della stessa stampa specializzata sia nazionale che estera per l'accuratezza della metodologia d'indagine e per l'attenzione specifica dedicata a quei segmenti dell'articolata e complessa filiera del diporto nautico che altri studi preesistenti sfioravano solo marginalmente nel proprio procedere.

Attenzione che, siamo convinti, crescerà ancora poiché abbiamo concepito la nostra Ricerca dichiaratamente in modo molto aperto e non statico. Chi troverà tempo e interesse per leggere nella sua integrità questo nuovo Rapporto 2015 avrà infatti conferma del fatto di come essa non sia stata pensata quale mera riproposizione schematica della versione precedente, con qualche "semplice" aggiornamento di ordine statistico. Al contrario, rispetto alla già ricca e originale versione dello scorso anno essa non si limita a fornire un quadro aggiornato, peraltro crediamo sempre utile e indispensabile, della situazione attuale del mercato nautico nazionale ed internazionale e delle prospettive a breve e medio termine, ma risponde alla scelta di un ulteriore ampliamento del campo d'indagine per mettere in luce altre problematiche e fattori che caratterizzano la filiera e che ne possono influenzare lo sviluppo.

Ciò vale ad esempio per l'approfondimento dedicato a nuove aree Paese di crescente interesse per il comparto quali Brasile e Sud Corea. Per il capitolo che analizza in modo franco e dettagliato criticità e nuovi orientamenti nelle politiche espositive destinate alla nautica. Per l'attenzione che viene dedicata alle potenzialità del Refit & Repair e al ruolo dell'associazionismo nel sostegno allo sviluppo del diportismo e della cultura del mare. Per i capitoli che riguardano l'istruzione, la formazione tecnica, le esperienze sinergiche in atto nel campo dell'innovazione tecnologica e "green".

La Ricerca prosegue poi nel dare continuità al ciclo avviato fin dalla prime edizione dedicando nuovi specifici "focus" a due Regioni italiane: Lazio e Liguria.

In buona sostanza abbiamo prodotto un ulteriore sforzo per mettere liberamente a disposizione di imprese, professionisti, istituzioni, scuole e centri di ricerca, altre associazioni e stampa specializzata nuovi elementi di conoscenza, materiali e stimoli alla riflessione sul futuro della filiera, accedendo a fonti talvolta poco note e utilizzate e rinunciando volutamente a qualsivoglia atteggiamento autoreferenziale nel fare riferimento a storie ed esperienze di settore.

Purtroppo i giorni migliori per la nautica italiana non sono ancora ritornati. Come risulterà più chiaro dai dati congiunturali reperibili nello studio la filiera nautica del nostro Paese continua tuttora a soffrire delle conseguenze di una crisi pesantissima che ha causato una caduta verticale dei fatturati colpendo in modo particolare la piccola nautica, quella maggiormente sottoposta agli effetti recessivi sulla domanda interna e spostando fortemente pesi e attenzione verso i mercati esteri, che rappresentano ormai oltre il 90% del fatturato complessivo della cantieristica.

Anche il 2014, rileva la Ricerca, si è chiuso aldisotto delle pur timide aspettative iniziali. Le stime lasciano intravedere segnali moderatamente migliori per l'anno in corso, ma ciò che più importa è che durante la sua lettura si potranno ritrovare anche molte testimonianze concrete che danno l'idea di un settore ancora capace di mettere in campo tanta innovazione, vitalità, capacità creativa.

Questa Ricerca si propone quindi come contributo nel fornirne adeguata consapevolezza a tutti gli operatori.

Buona Lettura

La Presidenza Nazionale dell'Unione
CNA Produzione



1

Quadro complessivo dell'economia globale e del Paese

fonti: Istat/ANSA/Ifo/Uff. Studi CNA

IL QUADRO MACROECONOMICO DEL PAESE

Tra le cause della mancata crescita dell'economia italiana ricopre una posizione di rilievo una prolungata stagnazione della produttività, che si protrae ormai dagli anni Duemila, e sulla quale si sono innestate le conseguenze delle due fasi di crisi 2008-2009 e 2011-2013.

La produttività segna profondamente il quadro dinamico della nostra economia chiamando in causa, con diversi accenti, fattori di contesto, elementi strutturali, dotazioni e strategie del nostro sistema delle imprese. Con riferimento ai fattori esogeni, le riforme strutturali intraprese negli ultimi anni hanno migliorato la posizione dell'Italia rispetto a quasi tutti gli indicatori considerati dagli organismi internazionali, ma persiste un divario rispetto ai principali partner sia nel posizionamento generale sia con riferimento a singoli fattori di contesto.

Ad esempio, avviare un'impresa in Italia richiede secondo l'Ufficio Studi CNA tempi ancora troppo lunghi rispetto a quelli dei principali partner europei, e soprattutto un costo complessivo di quasi il triplo rispetto alla media Ue in termini di capitale minimo e di costi procedurali. **Tempi e costi della giustizia civile**, sempre secondo i dati della Banca Mondiale, sono ancora penalizzanti per le imprese italiane: la risoluzione delle dispute è più lunga (1.185 giorni), il doppio della media Ue, e più costosa che nei principali Paesi partner dell'Unione.

Anche le **caratteristiche strutturali del nostro sistema produttivo**, fondato tuttora su un elevatissimo numero di microimprese (il 95 per cento dei circa 4,4 milioni di imprese) e la dimensione tra le più basse in ambito europeo (3,9 addetti per impresa a fronte dei 6,6 della Ue), sebbene costituiscano una ricchezza sul piano della creatività e della capacità del fare, non facilitano quel salto di qualità sul piano degli investimenti su quei fattori tecnologici e gestionali che richiederebbero le nuove sfide competitive dei mercati globalizzati.

Nonostante che i dati statistici sugli **investimenti delle imprese italiane in R&S** siano in parte falsati dal fatto che le PMI non evidenziano sovente a bilancio tali risorse è indubbio che il nostro Paese investe in Ricerca e Sviluppo con un valore molto al di sotto della media Ue e distante dall'obiettivo dell'1,53 per cento definito dalla strategia Europa 2020. L'analisi della composizione settoriale della spesa in R&S delle imprese mostra, tuttavia, alcuni evidenti elementi di forza: l'Italia risulta infatti il primo investitore in Europa nel campo del tessile e il secondo nel settore della meccanica (dietro la Germania).

Nuove fonti statistiche integrate hanno consentito di analizzare diversi aspetti critici della **competitività delle imprese e del potenziale di crescita del sistema produttivo**. La stima di una mappa dell'efficienza delle imprese italiane mostra che la capacità di essere efficienti, ovvero di generare un livello adeguato di valore aggiunto data la dotazione delle possibilità, da parte delle unità produttive italiane, di essere competitive sui mercati esteri e di sfruttare i frammentati segnali di ripresa di quello interno, con positivi effetti sull'occupazione. I risultati dell'analisi mostrano come l'adattamento fra tecnologia del settore e dimensione premi le piccole e medie imprese anche rispetto a quelle più grandi, mentre le microimprese (meno di 10 addetti), che assorbono poco meno della metà degli addetti complessivi, esprimono chiaramente condizioni produttive caratterizzate da problemi strutturali di efficienza.

I dati relativi a circa 800 mila imprese industriali e dei servizi con dipendenti (rappresentative di circa il 60 per cento degli addetti del sistema produttivo) confermano le difficoltà delle imprese nel biennio 2011-2013: **le posizioni lavorative** sono scese del 6,7 per cento nell'intero periodo, soprattutto nel 2013 (4,9 per cento). Il calo occupazionale ha colpito le imprese di tutti i settori dell'industria e dei servizi di mercato. In tutte le province italiane la percentuale di posti distrutti è superiore a quella di posti creati, con differenziali maggiori nel Mezzogiorno.

L'efficienza ha avuto un ruolo rilevante – insieme ai comportamenti delle imprese e alle loro caratteristiche organizzative e strategiche – nel determinare una performance occupazionale d'impresa più o meno positiva nel biennio di crisi 2011-2013. In particolare, quasi 3 imprese su 10 hanno mostrato forti segnali di espansione occupazionale tra il 2011 e il 2013. Questi top performers operano su scala internazionale, hanno relazioni produttive con altre imprese, tendono a fare innovazioni organizzative e di processo, investono in capitale umano e (soprattutto) utilizzano in modo efficiente i fattori produttivi.

L'internazionalizzazione delle imprese rappresenta un fattore cruciale per le prospettive di crescita dell'economia italiana. Le analisi sull'efficienza delle imprese mostrano come, in tutti i settori, le imprese esportatrici siano mediamente più efficienti di quelle domestiche. Inoltre, l'importanza di un utilizzo ottimale dei fattori produttivi ai fini delle vendite all'estero sembra più evidente nelle imprese di minori dimensioni.

Nel corso degli anni si è gradualmente ridotto il peso delle vendite dirette verso l'Unione europea (dal 59,7 al 53,7 per cento tra il 2008 e il 2013, circa 11 miliardi in valore assoluto) ed è aumentato quello verso i paesi emergenti, in particolare dell'Asia orientale (da 6 per cento a 8,3 per cento nello stesso periodo) o dell'America centro meridionale (da 3,3 a 3,7 per cento).

La presenza di esportatori italiani nei paesi emergenti asiatici, in particolare dopo il 2009, è progressivamente aumentata e ha coinvolto un numero crescente di mercati. Se è vero che il contributo di esportatori medi e grandi al valore complessivo dell'export è superiore al 50 per cento in tutti i paesi di destinazione, a testimonianza della necessità di raggiungere rilevanti economie di scala per poter penetrare in modo efficace in mercati lontani, è altrettanto vero che, in alcune economie asiatiche, si assiste a una parziale ricomposizione a favore delle piccole imprese.

Rispetto ai principali paesi dell'Ue l'Italia, coerentemente con le caratteristiche strutturali dell'apparato produttivo, si caratterizza per un contributo all'export relativamente elevato delle aziende di piccola e media dimensione (rispettivamente 18,3 e 28,6 per cento).

Le imprese esportatrici italiane si differenziano da quelle degli altri paesi dell'Ue non solo in termini dimensionali ma anche per il ruolo limitato **dell'intermediazione commerciale**, che spiega il 40 per cento delle importazioni e solo il 14 per cento delle esportazioni attivate dal sistema delle imprese. In un paese come l'Italia, nel quale le piccole e medie imprese realizzano oltre il 50 per cento dell'export, un ampliamento della funzione di intermediazione commerciale potrebbe costituire un importante fattore di stimolo per la competitività del sistema produttivo sui mercati esteri, in particolare su quelli nuovi, più distanti e complessi.

Una parte sempre più rilevante degli scambi commerciali è attivata da imprese residenti che appartengono a **gruppi multinazionali (italiani o esteri)**: nella manifattura più del 42 per cento dell'export si deve a multinazionali italiane e un quarto a unità residenti a controllo estero.

IL QUADRO INTERNAZIONALE

Lo scenario macroeconomico permane frammentato. Con l'eccezione degli Stati Uniti, tra i paesi avanzati prevalgono segnali di rallentamento, che si riflettono nella continua caduta del prezzo delle materie prime in dollari.

Gli Stati Uniti si confermano su un sentiero di crescita robusto. Nel terzo trimestre del 2014 il ritmo di espansione del Pil è stato decisamente più sostenuto rispetto a quanto emerso in precedenza (+5% l'ultima stima del tasso congiunturale annualizzato).

In novembre, la produzione manifatturiera ha recuperato i livelli di fine 2007 (+1,1% sul mese precedente) consolidando il miglioramento del mercato del lavoro (il tasso di disoccupazione si è attestato in novembre al 5,8%, il livello più basso da luglio 2008). Per i prossimi mesi ci si attende la prosecuzione delle tendenze attuali anche per effetto del sostegno della politica monetaria.

In Giappone, il Pil nel terzo trimestre è risultato in contrazione (-0,5% in termini congiunturali). Per i prossimi mesi sono attesi gli effetti positivi delle azioni di stimolo all'economia annunciate dalla maggioranza di governo, rafforzatasi dopo le ultime elezioni.

Nei paesi emergenti si registrano segnali contrastanti.

In Cina i livelli di attività si mantengono ancora elevati anche se a un ritmo più contenuto. La produzione industriale ha rallentato nuovamente in novembre (+7,2% dopo il +7,7% di ottobre).

In Brasile e India la crescita del Pil risulta condizionata dall'elevata inflazione. Da una parte, il Brasile ha messo in atto politiche economiche restrittive; dall'altra, in India, il rialzo dei tassi di interesse si accompagna ai benefici legati alla caduta dei prezzi del petrolio.

Nell'area dell'euro, in ottobre la produzione industriale è risultata stagnante (+0,1% su settembre) e la stima flash relativa alla fiducia dei consumatori ha segnato in dicembre una leggera risalita. L'indicatore €-coin è di nuovo aumentato dopo cinque indebolimenti consecutivi, anche per effetto della riduzione dei tassi d'interesse a lungo termine.

La tendenza al deprezzamento dell'euro (in attenuazione in dicembre sui mesi precedenti) e la caduta del prezzo del petrolio hanno influito positivamente sul **settore manifatturiero tedesco**. A fronte di una produzione industriale non particolarmente brillante in ottobre (+0,2% su base congiunturale) il fatturato ha evidenziato una performance vivace (+1,1 rispetto a settembre), sostenuta dalla componente estera. Sia lo ZEW (che misura il clima di fiducia degli operatori finanziari) sia l'indice IFO (che misura il clima di fiducia della manifattura) hanno evidenziato in dicembre una risalita, particolarmente marcata nel primo caso.

Dopo la forte espansione di settembre (+2% su base congiunturale) in ottobre il commercio mondiale in volume ha segnato un incremento marginale (+0,1%), sintesi di una contrazione dell'import (-0,3%) e di una espansione dell'export (+0,6%). Per l'anno corrente, la variazione acquisita si è attestata al 3,2%.

Il petrolio ha dimezzato il proprio prezzo a partire dai mesi estivi, anche per la determinazione dell'Arabia Saudita nel mantenere inalterata la produzione (seguita recentemente anche dall'Iraq). In dicembre, la caduta è stata marcata (oltre il 20% rispetto alla media di novembre), toccando livelli inferiori ai 60 dollari a barile. Il prolungarsi nel tempo degli attuali livelli di prezzo appare un fattore rilevante per l'evoluzione della congiuntura.

Da un lato, la forte riduzione delle entrate fiscali sta fortemente danneggiando alcuni paesi produttori (in particolare, Russia e Venezuela), determinando fughe di capitali e interventi delle banche centrali a sostegno delle rispettive valute.

Dall'altra, la forte caduta dei prezzi dovrebbe avvantaggiare i paesi importatori, con conseguenze positive sui settori produttivi dell'economia (tramite una diminuzione dei costi, un aumento della competitività e dei margini di profitto) e sui consumatori (via incremento dei redditi reali e dei consumi). Nel medio periodo, inoltre, anche la parte della produzione di shale oil statunitense, caratterizzata da maggiori costi di estrazione, potrebbe venire spiazzata.

Tuttavia, in una fase di debolezza ciclica quale quella sperimentata attualmente in Europa, è plausibile che gli effetti espansivi legati alla riduzione del prezzo del petrolio risultino inferiori a quanto atteso in condizioni normali. Il calo dei prezzi dei prodotti energetici è previsto infatti accentuare le spinte disinflazionistiche con un impatto negativo sulle aspettative. In questo contesto, i paesi maggiormente indebitati vedrebbero aumentare il costo reale del debito.

LA CONGIUNTURA ITALIANA - LA PRODUZIONE

In Italia a Novembre 2014 (fonte Istat) **l'indice destagionalizzato della produzione** industriale è aumentato dello 0,3% rispetto ad Ottobre, ma nella media dei primi 11 mesi 2014 la produzione è scesa dello 0,9% rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. In termini tendenziali gli indici corretti per gli effetti di calendario indicano diminuzioni nei settori energia, beni intermedi e beni strumentali, mentre aumentano (+0,9%) i beni di consumo.

I comparti che registrano aumenti apprezzabili sono quelli dell'elettronica e ottica, degli apparecchi elettromedicali, fabbricazione mezzi di trasporto, tessile e abbigliamento, mentre le **diminuzioni** più significative si registrano nella fabbricazione di apparecchiature elettriche e di uso domestico in genere, nonché nella fornitura di energia elettrica, gas, ecc. Ancora difficile la situazione del settore del mobile arredo, dove si confermano i valori positivi dell'export nonostante la crisi russa, ma con una persistente stagnazione nei consumi interni solo in parte calmierata dall'utilizzo del bonus mobili collegato alle ristrutturazioni edilizie.

Continuano le difficoltà del **settore delle costruzioni**, nonostante gli effetti positivi di trascinamento derivanti dalla riconferma degli incentivi fiscali su ristrutturazioni ed efficientamento energetico. Secondo il sondaggio congiunturale effettuato dalla Banca d'Italia, nel terzo trimestre l'andamento dei prezzi delle abitazioni è risultato stazionario, con un miglioramento nelle aree urbane e metropolitane e con indicazioni di una riduzione del divario tra prezzi di domanda e di offerta. Le attese degli operatori sono tuttavia orientate verso una nuova lieve diminuzione dei prezzi nel quarto trimestre.

In ottobre, il settore del **commercio al dettaglio** ha mostrato una sostanziale stazionarietà (l'indice in valore è risultato invariato rispetto al mese precedente); la flessione tendenziale (-0,8%) è interamente attribuibile alle imprese alimentari e non-alimentari operanti su piccole superfici (-1,5%), a fronte di una sostanziale stabilità delle vendite corrispondenti alle unità produttive della grande distribuzione.

A dicembre, le informazioni tratte dalle inchieste congiunturali condotte presso le imprese forniscono segnali contrastanti. Un miglioramento del **clima di fiducia** è stato registrato nel comparto manifatturiero e, in maggior misura, in quello del commercio al dettaglio.

Una diminuzione ha invece contrassegnato la fiducia degli operatori delle costruzioni e dei servizi di mercato.

IL MERCATO DEL LAVORO

L'OCCUPAZIONE

Per il mercato del lavoro persiste purtroppo la fase di complessiva stagnazione.

A novembre 2014 gli **occupati** in Italia risultavano essere all'Istat 22 milioni 310 mila, ancora in diminuzione dello 0,2% rispetto al mese precedente e anche su base annua, con un tasso di occupazione pari al 55,5% (meno 0,1 % in termini congiunturali). Nel contempo il **tasso di disoccupazione** ha continuato a salire: a novembre il numero di disoccupati pari a circa 3 milioni e mezzo di unità, registrava ancora un ulteriore aumento dell'1,2% su base mensile e addirittura dell'8,3% su base annua, e il tasso ufficiale di disoccupazione resta su livelli elevati, 13,4%, in aumento dello 0,9% nei dodici mesi.

Particolarmente preoccupante il dato del tasso di **disoccupazione giovanile**, pari al 15,6%, con un'incidenza dei giovani disoccupati tra i 15 e i 24 anni sul totale dei giovani della stessa classe d'età che arriva fino al 43,9%.

La crescita delle persone in cerca di lavoro si accompagna ad un allungamento dei periodi di disoccupazione: l'incidenza dei disoccupati di lunga durata (quota di persone che cercano lavoro da più di un anno) è salita nell'anno in corso dal 56,9% al 62,3%. Questo gruppo di individui, generalmente considerati poco appetibili dalle imprese, costituisce un fattore di freno alla discesa della disoccupazione soprattutto nel Mezzogiorno.

Tra gli **"inattivi"**, inoltre, sono cresciuti coloro che non hanno cercato attivamente lavoro perché ritengono di non riuscire a trovarlo (lavoratori scoraggiati, +6,5%). Nel complesso la ricerca del posto di lavoro risulta caratterizzata da elementi contrastanti: da un lato nuovi attori si muovono alla ricerca di un posto di lavoro, dall'altra le persone già sul mercato sperimentano difficoltà crescenti nel trovare una occupazione.

LE CONDIZIONI SOCIOECONOMICHE DELLE FAMIGLIE

Con la crisi sta diminuendo la tutela del lavoro dei "capifamiglia": una delle peculiarità del mercato del lavoro italiano.

Aumentano, infatti, le famiglie senza occupati e senza pensionati da lavoro: sono circa 2,1 milioni nel 2013, in aumento del 48,9 per cento rispetto a 1,4 milioni del 2008.

Oltre la metà di queste famiglie risiede nel Mezzogiorno. Sono sempre più frequenti, inoltre, le famiglie con più componenti sostenute unicamente da una pensione da lavoro e senza occupati (circa 995 mila nel 2013). Nel complesso, le due tipologie di famiglie segnalate raccolgono 3 milioni 86 mila famiglie, vale a dire il 16,3 per cento del totale di quelle con almeno un componente in età lavorativa.

Alcune famiglie si "ricompattano" per fronteggiare le difficoltà, creando al contempo maggiori economie di scala: si registra infatti un incremento delle persone che vivono in famiglie composte da più nuclei (438 mila unità in più rispetto al 2006-2007, 1 milione e 567 mila individui nel 2012-2013). Tra queste, aumentano quelle di pensionati che vivono con occupati, soprattutto se beneficiari di trattamenti pensionistici bassi, e di pensionati che vivono con persone in cerca di occupazione e nessun occupato, situazione che interessa, più che in passato, i beneficiari di trattamenti pensionistici elevati. Cresce il contributo dei pensionati al reddito familiare e diminuisce il contributo dei redditi da lavoro.

Il rischio di povertà, già più elevato della media dell'Unione europea negli anni pre-crisi, ha raggiunto il valore massimo nel 2010, mantenendosi stabile nel biennio successivo su valori prossimi al 19,5 per cento delle famiglie. Il peggioramento ha riguardato, oltre al Centro-Nord, le famiglie con minori, monoreddito, operaie, di lavoratori in proprio o con persone in cerca di lavoro.

PREVISIONI E PROSPETTIVE 2015-2016

Secondo i più recenti rapporti congiunturali per l'area "Euro" la leggera crescita registratasi nel quarto trimestre dello scorso anno (+0,2%) dovrebbe confermarsi con una **ripresa "moderata" anche nei primi mesi del 2015** con una previsione di espansione del PIL di "Eurolandia" dello 0,3% sia nel primo che nel secondo trimestre, trainata principalmente da una domanda interna a propria volta stimolata dal calo dei prodotti petroliferi e dai bassi prezzi dell'energia. Un miglioramento del mercato che sarebbe quindi graduale, con un moderato incremento del reddito disponibile delle famiglie per la bassissima inflazione.

Anche **gli investimenti** dovrebbero tornare a crescere moderatamente nel corso del 2015. Si tratta tuttavia di una ripresa piuttosto lenta, che avrà ancora un impatto molto limitato sui livelli occupazionali. Difficile immaginare che rispetto a questo scenario di previsione per l'area "euro" la situazione italiana possa confermare nel 2015 le previsioni più significative di crescita del PIL formulate solo poche settimane fa. Più realistica appare invece la previsione di una riduzione apprezzabile del tasso di disoccupazione nel 2016.

L'attuale scenario di previsione è comunque caratterizzato da **elevati livelli di incertezza**. Gli ampi margini di variabilità sono legati all'evoluzione del commercio internazionale, alle condizioni di incertezza economica e politica che influenzano gli operatori economici nelle loro decisioni e all'efficacia dei recenti provvedimenti normativi contenuti nel "Job Act" e nella Legge di Stabilità.

Per quantificare gli effetti di scenari alternativi sono state considerate due ipotesi più favorevoli per l'economia italiana, un deprezzamento più pronunciato del tasso di cambio eurodollaro e un miglioramento delle condizioni di incertezza per le imprese e uno scenario di ulteriore rallentamento del commercio mondiale.

Nel 2015, un deprezzamento del tasso di cambio euro-dollaro del 3% rispetto allo scenario base produrrebbe un incremento delle esportazioni e della domanda interna rispettivamente pari a 1,1 e 0,1 punti percentuali rispetto allo scenario base: ciò si tradurrebbe in una maggiore crescita economica di 0,4 punti percentuali.

Nell'anno successivo l'effetto risulterebbe più contenuto, con un aumento aggiuntivo del Pil pari a 0,1 punti percentuali. Il tasso di disoccupazione risulterebbe inferiore di 0,1 punti percentuali per ciascun periodo del biennio 2015-2016.

L'attuale dinamica degli investimenti risulta influenzata dalle ipotesi sul mercato del credito e sulla incertezza che condizionano le scelte delle imprese. Nel 2015, una riduzione delle condizioni di incertezza influirebbe positivamente sulle aspettative degli operatori determinando un incremento della propensione all'acquisto di beni capitali, con un aumento degli investimenti rispetto allo scenario base di 0,9 punti percentuali e una maggiore crescita del Pil pari a 0,2 punti percentuali.

Nell'ipotesi di uno scenario economico internazionale meno favorevole caratterizzato da una crescita meno sostenuta del commercio mondiale pari ad un 1 punto percentuale rispetto allo scenario base nel biennio 2015-2016, l'aumento delle esportazioni risulterebbe inferiore di circa 1 punto percentuale rispetto ai risultati della previsione.

Nel complesso la crescita economica si ridurrebbe rispetto allo scenario base di 0,2 punti percentuali nel 2015 e nel 2016 e il tasso di disoccupazione aumenterebbe di 0,2 punti percentuali per ogni periodo del biennio.



2

Analisi economica del mercato della nautica

2.1 STATO DEL MERCATO NAUTICO GLOBALE

Così come per l'economia globale nel suo complesso, anche per i mercati internazionali della nautica il 2014 è stato caratterizzato da scenari frammentati e altalenanti, tali da rendere quasi impossibile operare previsioni certe.

Indubbiamente alla debolezza dell'Europa si contrappone una significativa ripresa del mercato Nord Americano e del Sud America, particolarmente il Brasile, ma i primi cenni di contrazione del mercato Cinese, che molti avevano individuato quale reale area emergente per la nautica globale, pongono oggi molti dubbi agli operatori internazionali. Russia e Middle East si confermano invece come mercati di interesse capaci di assorbire buone percentuali di export della cantieristica europea che non trova soddisfazioni sui propri mercati interni. Una più recente ricerca operata dalla società americana di ricerca Lucintel sulle tendenze dei mercati internazionali nel prossimo quinquennio tende a confermare che il mercato globale della nautica crescerà moderatamente nel periodo 2014-2019.

I principali gruppi industriali quali Brunswick, Platinum Equity, Group Beneteau, Ferretti, Azimut-Benetti, Sunseeker, Bavarian, Princess, Sealine si confermeranno tra le principali realtà produttive al livello globale nel prossimo quinquennio.

La continua innovazione e ricerca tecnologica sarà la chiave di successo per il mercato nautico. In valori assoluti il mercato globale della nautica crescerà gradualmente attestandosi su valori di poco superiori ai 25 miliardi di dollari nel 2019.

I principali drivers per la crescita del mercato nautico globale saranno come noto il rinnovamento della flotta, le nuove tecnologie, anche di natura ambientale, la crescita dimensionale delle unità, l'aumento della popolazione globale appartenente alla fascia degli "high net-worth individuals", un turismo d'élite sempre più globalizzato.

Proviamo nel dettaglio ad analizzare sinteticamente lo stato della nautica nelle economie dei Paesi più tradizionalmente orientati al nostro settore.

L'INDUSTRIA E IL MERCATO NAUTICO INGLESE

La BMF, Federazione delle industrie nautiche inglesi, già nel mese di gennaio riscontrava un sensibile incremento dell'export ma soprattutto un incoraggiante segno di ritorno alle condizioni pre-crisi anche per il proprio mercato interno. Secondo le statistiche inglesi, il volume di fatturato nautico rivolto all'estero mostrava una crescita del 7,7% in confronto al -8,3% registrato l'anno precedente. Europa e Nord America risultano essere i mercati più significativi con performances di crescita rispettivamente pari al 9,6% e al 9,9%. Il 42% delle aziende inglesi hanno registrato maggiori ordini rivolti all'export.

Il dato assoluto di fatturato inglese verso l'export supera di fatto il miliardo di sterline. La crescita così significativa del mercato estero ha permesso all'industria inglese di ri-focalizzarsi anche nei confronti del mercato interno letteralmente crollato nel triennio 2010-2012. Già alla fine del 2013 il 43% delle aziende riportavano ordini rivolti al mercato interno di oltre il 30% superiori all'anno precedente e le aspettative di ulteriore crescita per il 2014 erano condivise da ben l'88% delle aziende. Nella seconda metà del 2014 la BMF comunicava anche il dato relativo all'impatto economico complessivo della nautica nel Paese, stimato in 6,2 miliardi di sterline, confermando quegli indicatori positivi già registrati ad inizio d'anno.

I posti di lavoro della nautica risultano pari a 141.000 ("full time units"), principalmente nei settori associati alla costruzione, al service e alla riparazione, alla distribuzione e vendita e alle attività finanziarie e di servizi in genere della nautica. Oltre il 50% delle aziende nautiche inglesi riportano la maggior crescita del volume di affari registrata dopo la crisi.

Significativo il fatto che il settore più performante sia risultato quello del service e del mercato post vendita. A conferma di un rinnovato benessere economico nel settore la BMF ha dichiarato un numero record di aziende associate pari a 1601 unità e il 97% degli spazi espositivi allocati per i due Saloni nautici di Southampton e Londra.

LA FRANCIA E IL SUO MERCATO INTERNO

La Francia, che aveva registrato un calo del 70% nel triennio 2007/2010, segna un 2014 finalmente di crescita, con 2/3 della propria produzione orientata all'export, ma anche un piccolo significativo segno di ripresa sul mercato interno.

Tra i mercati di maggior interesse, dichiarati dalla FIN, Federazione delle industrie nautiche francesi, risultano ancora fragili il Sud America e la Cina che anche da parte degli esportatori francesi mostra evidenti cenni di arresto della crescita. Viceversa il mercato brasiliano e russo si sono rivelati per la Francia di forte interesse e crescita grazie ai minori problemi di natura economica e politica. Non sorprende che la FIN abbia registrato una maggior soddisfazione a livello EU verso i mercati del nord e centro, quali Germania e Scandinavia, a fronte di una sofferenza che perdura nell'area mediterranea.

Maggiori performances arrivano dal mercato dell'usato francese che riesce a frenare il calo registrato nel 2014 del 20-25 % nelle immatricolazioni di nuove imbarcazioni sul mercato interno. Risulta in ogni caso significativo il dato più recente comunicato dal colosso francese Beneteau Group che nell'ultimo trimestre 2014 riporta una crescita delle vendite del 18,9% rispetto all'anno precedente. Il maggior contributo tuttavia arriva dalla linea delle unità a motore rivolte ai mercati esteri ed in particolare oltre oceano.

LA GERMANIA, PAESE TRAINANTE IN EUROPA ANCHE NELLA NAUTICA

La Germania, che già agli inizi del 2014 aveva celebrato un forte successo del proprio Salone di Dusseldorf, ha confermato nel corso dell'anno un apprezzato ritorno all'acquisto della piccola barca "entry level" dopo anni di stasi totale del proprio mercato interno.

A fronte infatti di un mercato pressoché stabile nel 2013, con un fatturato inferiore al 2012 di circa l.0,5%, il 2014 si è rivelato positivo particolarmente grazie ad una ripartenza del mercato interno tedesco.

Il rinnovato clima di fiducia dei consumatori in Germania ha fatto sì che si siano registrate forti vendite nei beni di lusso come imbarcazioni e yacht. Tuttavia fatica ancora l'export a causa della crisi europea che fa registrare ancora un lieve calo nei valori di vendite all'estero. Tale dato risulta di forte attenzione per l'industria nautica tedesca se si pensa che il 95% della produzione di imbarcazioni risulta rivolta all'estero.

Alla soglia di attenzione e di crisi dell'export fanno ovviamente eccezione gli yacht di grandissime dimensioni, oltre i 90 metri, dove la Germania grazie al suo cantiere Lurssen risulta leader mondiale.

Anche in Germania il segmento dell'usato ha registrato valori positivi con una leggera crescita pari a un punto percentuale rispetto allo scorso anno.

In sintesi una Germania dal mercato interno in ripresa ma ancora in attesa di un ri consolidamento dei mercati EU.

POLONIA NUOVO MERCATO IN EUROPA, NON PIÙ SOLO PRODUTTORE

A livello europeo la Polonia merita senza dubbio un'attenzione particolare per l'evoluzione del suo status, da Paese sub-produttore ("contract builder") a mercato interno di interesse.

La Polonia per molti anni ha guadagnato notorietà tra gli operatori grazie alle iniziative di aziende come Galeon, Dephlia Yachts e Quicksilver che hanno stabilito forti realtà produttive nel Paese. Più recentemente, grazie anche ad una serie di favorevoli iniziative legislative del Governo e ad una robusta attività di promozione della nautica sul territorio attraverso eventi e saloni nautici, il mercato interno ha fornito incoraggianti segnali. L'immatricolazione delle unità da diporto è stata cancellata fin ai 7,5 metri di lunghezza e il Boat Show di Lodz, seppur lontano dagli standard quantitativi europei, vanta oggi 186 espositori rispetto ai 32 della prima edizione del 1999.

Con 4.000 laghi navigabili e 500 km di coste, i margini di crescita del mercato interno sono sensibili, ma evidentemente l'export costituisce strumento fondamentale di crescita per i cantieri produttori polacchi.

I Paesi più sensibili alle unità prodotte in Polonia risultano oggi la Germania, l'Olanda, l'Islanda e il mercato del Regno Unito.

Il costo mediamente del 20% in meno a parità di qualità rispetto agli altri Paesi EU rimane oggi lo strumento fondamentale di vendita delle unità prodotte nel Paese.

Certamente il know e l'esperienza lasciata da colossi dell'industria nautica, come Jeanneau, Sea Ray, Bayliner, X-Yachts, che negli anni si sono avvicinati a produrre in Polonia, fa oggi la differenza. Tuttavia la produzione locale più importante è affidata a famosi marchi internazionali, come Galeon, Delphia, Sunreef, Hanse, Brunswick e Beneteau che di fatto rendono tale produzione esportata al 90%.

Tra i cantieri polacchi indipendenti spiccano Northman (150 unità annue esportate in UE, Cina e Giappone per il 70%), Maxux (barche a vela nella fascia 6-10 metri), Nexus (barche a motore nella gamma 8-10 metri).

Un accento infine ad una curiosa realtà emergente dell'economia locale della nautica polacca: la vendita sempre più frequente di "Houseboats" peraltro realizzate localmente dal produttore La Mare a Bydgoszcz.

L'INDUSTRIA NAUTICA OLANDESE

Secondo i dati forniti dalla HISWA, associazione della nautica olandese, il fatturato complessivo 2014 delle aziende del Paese è risultato pari a circa 2,3 miliardi di euro, dei quali 1,5 orientati all'export.

La situazione complessiva della cantieristica è non particolarmente felice, fatto salvo il cantiere Feadship che ha recentemente dichiarato un ritorno ai valori di produzione pre-crisi.

La crisi generalizzata della produzione olandese di unità a vela e di medie dimensioni a motore è motivata dallo stallo del mercato interno. HISWA tuttavia si dichiara soddisfatta del 2014 che ha mostrato una sostanziale tenuta del fatturato nautico e una lieve inversione positiva di tendenza del mercato interno.

Il mercato dell'usato tuttora molto attivo in Olanda costituisce di fatto un freno reale alla ripartenza degli ordini sul mercato interno. L'industria olandese deve quindi necessariamente orientarsi ai mercati esteri tra i quali in particolare la Turchia risulta più interessante per la aziende del Paese.

Tra i cantieri più attivi nelle medie dimensioni a motore risulta Linssen con 40 yacht attualmente in produzione nelle dimensioni comprese tra i 9 e i 18 metri

LA REALTÀ EMERGENTE DELLA TURCHIA

Senza dubbio questo Paese merita un particolare approfondimento, stante le performances positive che lo hanno caratterizzato in questo ultimo decennio.

Dal 2008 la recessione mondiale ha fortemente rallentato lo sviluppo e le esportazioni dei cantieri navali turchi, sebbene tuttora ciò che distingue positivamente sul mercato la cantieristica e il settore navale turco sono i bassi costi operativi, la forza lavoro altamente qualificata, i numerosi fornitori locali e l'accessibilità di materie prime, tecnologie e materiali per la produzione.

Grazie anche agli investimenti stranieri e ai produttori esteri di spicco che hanno stabilito la propria sede di produzione in Turchia, negli ultimi anni anche la qualità delle imbarcazioni prodotte è notevolmente aumentata e numerosi cantieri turchi hanno raggiunto livelli interessanti. Come noto in Turchia producono anche alcune aziende leader mondiali, quali Perini Navi, che nel Paese ha realizzato Maltese Falcon, uno dei più grandi yacht di lusso al mondo, l'olandese Vitters e l'inglese Oyster, che producono imbarcazioni e spesso hanno partnership con produttori e fornitori locali.

Nella costruzione di super yacht le aziende turche sono già da alcuni tra le più significative al mondo, dopo Italia, Olanda e USA. Tra i cantieri più noti abbiamo Ned Ship Group, Numarine e Sun Rise. Sono tre le principali aree produttive: Tuzla vicino a Istanbul, Antalya nel sud della Turchia e la zona franca di Bodrum sulla costa dell'Egeo.

La posizione geografica favorevole tra il Mar Nero e il Mediterraneo ha accelerato anche lo sviluppo del turismo nautico e la costruzione di moderne marine nelle località turistiche che risultano oggi molto apprezzate dalla clientela europea, grazie anche allo status fiscale della Turchia di Paese europeo ma non appartenente all'Unione.

Negli anni più recenti la strategia dell'industria cantieristica turca si è fondata sulla qualità produttiva, sull'aumento di visibilità dei marchi, sull'aumento delle esportazioni e sulla presenza in

tutti i mercati globali. Non è raro riscontrare immagini pubblicitarie di yacht prodotti in Turchia dove viene indicato “Proudly made in Turkey”.

I tre maggiori costruttori turchi di yacht sono Numarine, Viking Marin e Sun Rise. Tra i maggiori costruttori vi è anche l'azienda Sirena Marine, che costruisce yacht del marchio Azuree e barche a vela del marchio Euphoria. Dell'industria nautica del Paese fa parte anche la maggiore corporation turca KOC, proprietaria del cantiere RMK Marine, forte produttore di super yacht.

In Turchia si sono rafforzate anche le imprese della fornitura nautica, e del refit & repair del settore. Primeggiano produttori nel settore delle attrezzature del ponte, argani, comandi, attrezzatura elettrica, unità idrauliche, catene e ancore. I margini di crescita della filiera produttiva nel suo complesso sono tuttavia ancora importanti, in quanto i cantieri turchi dipendono ancora in larga misura da materiali e componenti d'importazione, soprattutto per quanto riguarda i prodotti più sofisticati e di alta tecnologia quali ad es. i motori e i sistemi di navigazione. Si stima che i cantieri turchi tutt'oggi importino dall'estero fino al 70% dell'attrezzatura e dei materiali necessari per la costruzione delle navi. L'ammontare totale di tali importazioni nel corso del 2014 è risultato di oltre 120 milioni di euro, mentre le esportazioni non superano i 10 milioni.

Oggi in Turchia esistono 52 marine registrate e accreditate a livello internazionale, mentre 10 sono in costruzione. Inoltre in Turchia vi sono numerosi piccoli porti per imbarcazioni da diporto e barche a vela. Le marine più rinomate si trovano nel sud dell'Egeo in luoghi quali Izmir, Cesme, Kusadasi, Bodrum, Ayvalik, Mersin, Datca, Bozburun, Marmaris, Gocek, Fethiye, Kalkan, Kas, Finike, Kemer e Antalya. Gli aeroporti di Antalya, Bodrum Dalaman, Izmir e Istanbul garantiscono collegamenti rapidi verso tutte le marine in Turchia.

Il progetto del governo turco è di aprire 40 nuove marine entro il 2023, con posti per 30.000 yacht. La capacità pianificata delle marine turche entro il 2030 è di 50.000. Circa metà delle marine è di proprietà dello Stato ed è gestita sia da aziende statali che private. In base al nuovo metodo per la costruzione delle marine, le aziende ricevono l'autorizzazione alla costruzione e alla gestione della marina per un determinato numero di anni (ad es. 49), allo scadere dei quali la marina torna allo Stato.

Per quanto riguarda la consistenza del naviglio da diporto le fonti riportano dati molto vari, in quanto i dati statistici non forniscono numeri reali. In Turchia non è necessario registrare le imbarcazioni inferiori ai 5 metri, e gli yacht e le barche a vela di numerosi proprietari turchi battono bandiera straniera per motivi fiscali.

In base ai dati statistici in Turchia sono registrati circa 45.000 tra yacht e barche a vela. Secondo l'associazione locale il numero si aggirerebbe su oltre 75.000 unità, di cui circa 10.000 a vela, 25.000 yacht a motore, 40.000 piccole unità.

IL MERCATO DEL NORD AMERICA IN FORTE ESPANSIONE

La maturità del mercato nautica interno degli USA fa sì che ad una robusta ripresa dell'economia americana nel suo complesso faccia seguito anche una significativa ripartenza della nautica. Negli USA i numeri che caratterizzano la ripresa del mercato nautico sono impressionanti:

Oltre 1 miliardo di dollari in export

- Quasi 9.000 unità da diporto importate
- Circa 37 miliardi di dollari di impatto economico
- 10% di crescita delle vendite di imbarcazioni
- 185.000 unità vendute con previsioni di oltre 200.000
- Valore medio delle imbarcazioni vendute pari a 41.000 dollari

I numeri di vendita di unità da diporto sul mercato interno USA sono ancora distanti dalle 285.000 unità degli “anni d’oro” ma la crescita è senz’altro molto significativa. Particolarmente interessante il dualismo tra “barca per tutti” e il mercato crescente dei grandi yacht che sta animando la scena americana. Con orgoglio la NMMA, National Marine Manufacturer Association che raggruppa le aziende americane, afferma che il proprio mercato interno è costituito per ben il 95% di barche al di sotto degli 8 metri e con l’83% dei proprietari con un reddito annuo inferiore ai 100.000 dollari. Tuttavia il mercato delle barche di lusso, seppur di piccola entità (le unità vendute negli USA nella fascia dei 20-30 metri non superano le 200) comincia ad essere guardato con attenzione, particolarmente per i maggiori margini che mostra e per una classe sociale ricca sempre forte in America.

IL MERCATO AUSTRALIANO

Con i suoi 35.000 km di coste solo sul continente, cui si sommano fiumi, laghi, lagune e tutte le isole, l’Australia vanta un mercato interno molto importante. La produzione nazionale è completa con tutta una gamma di imbarcazioni che vanno dalla pesca al turismo locale e ultimamente agli yacht di lusso. A questo si aggiungono aziende nautiche della fornitura, accessoristica ed equipaggiamento nautico, nonché i servizi, tra i quali la manutenzione e il rimessaggio. L’industria nautica è presente in tutti gli Stati australiani, con il Queensland leader per cantieristica e produzione in genere. Progettazione, innovazione e standard costruttivo sono i principali fattori di successo della produzione australiana. Il fatturato dell’industria marittima australiana nel suo complesso fattura oltre 6,4 miliardi di euro, con oltre 22.000 addetti del settore distribuiti in più di 2,700 aziende. Ovviamente la nautica rappresenta una percentuale contenuta di tali valori, ma la tendenza del settore risulta positiva. I saloni nautici sono numerosi in tutti gli Stati dell’Australia, ma i due più importanti sono:

- Sanctuary Cove International Boat Show. Si tiene normalmente alla fine del mese di Maggio ed è considerato il più importante. Nell’ultima edizione sono stati registrati oltre 50.000 visitatori
- Sydney Boat Show. E’ considerato il secondo più importante evento del settore in Australia. Si tiene nella prima metà di Agosto e raccoglie espositori dei più vari settori della nautica e degli sport nautici

LE ASPETTATIVE PER IL MERCATO GLOBALE NEL CORSO DEL 2015

Sul livello complessivo della nautica le previsioni, anche a breve termine, risultano pressoché impossibili. Come si può facilmente notare particolarmente per le unità di piccolo e media grandezza i rispettivi mercati interni capaci di assorbire queste unità risultano troppo influenzati da fattori difficilmente gestibili quali la stabilità politica gli andamenti della moneta, le iniziative protezionistiche e fiscali. Negli ultimi anni particolarmente negli USA anche la mutazione climatica ha influenzato fortemente il mercato nautico del Paese.

Viceversa può essere più plausibile tentare di tracciare se non una previsione certa, almeno una serie di commenti di auspici e aspettative per il mercato della grande nautica. Indubbiamente anche questo importante segmento della yachting industry è sensibilmente influenzato dall’economia globale, da qui la sua precarietà che ha caratterizzato gli ultimi anni. È tuttavia evidente analizzando i dati più nel dettaglio, che esistono spesso, seppur a fasi alterne e talvolta non prevedibili, alcune economie locali “di nicchia” che contribuiscono a dare vitalità al settore della grande nautica. Il rovescio della medaglia è che spesso queste economie, riconosciute da molti come emergenti, rischiano di non fondarsi su basi solide e di trascinare in un’inevitabile inversione di tendenza una cantieristica talvolta troppo fragile, in quanto non solida finanziariamente. Di fatto alla crescita degli individui ricchi nel mondo si contrappongono l’instabilità politica, intolleranze religiose e purtroppo i conflitti mondiali non solo tra economie. Dobbiamo quindi

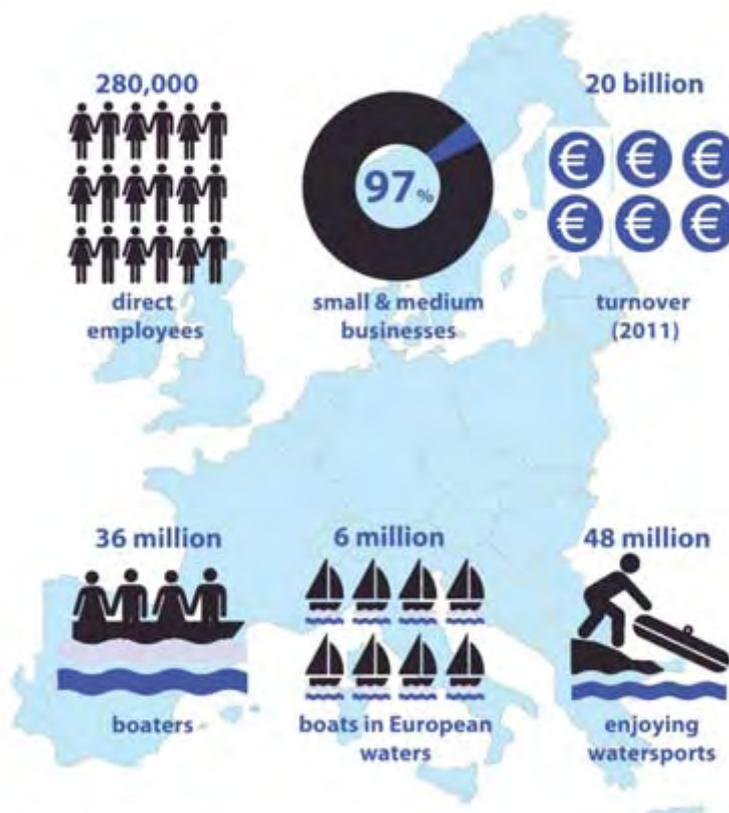
attenderci ancora quell'instabilità e quella alternanza che abbiamo riscontrato negli ultimi anni, ma l'esperienza recente insegna che chi ha saputo ridurre costi nella produzione e conseguentemente prezzi sul mercato ed è stato capace di investire in tecnologia e nuovi prodotti ha avuto soddisfazione dai mercati globali. Potremmo sintetizzare questo messaggio in un'esigenza di nuovi modelli di business per un mercato globale che cambia costantemente; essere cioè pronti ad adeguarsi immediatamente ai cambiamenti di oggi senza preoccuparci troppo di traguardare il lungo termine; cambiare la tradizionale filosofia che in tempi positivi ci portava a preoccuparci solo di "produrre e vendere", orientandoci più propriamente in un approccio teso a "comprendere e rispondere" .

"Be open-minded, flexible and always ready to act to changes" sono le parole con le quali Carla De Maria, Presidente del cantiere Monte Carlo Yachts, membro del Board di Bénéteau Group e General Manager di Bénéteau Brand, ha concluso la sua relazione inaugurale del METS 2014.

2.2 La filiera nautica da diporto in Europa

L'industria nautica a livello europeo consiste oggi di circa 32.000 imprese e associa 280.000 unità dirette. Negli anni precedenti la crisi economica la nautica europea cresceva ad un tasso annuo pari al 6% e fatturava circa 23 miliardi di euro. Oggi il fatturato si è ridotto a circa 20 miliardi di euro.

In termini di caratteristiche industriali la nautica europea è principalmente costituita di piccolo e medie imprese, per il 97% le cosiddette SMEs (small and medium enterprises) e da un numero molto più contenuto di grandi aziende (con oltre 1.000 dipendenti ognuna). Il settore della cantieristica in Europa vanta circa 3.000 imprese e impiega oltre 66.000 persone. A livello produttivo il settore offre una gamma molto diversificata di unità da diporto; si tratta spesso di produzione seriale ma talvolta anche di unità customizzate, cosiddette on-off. Forte peculiarità dell'industria nautica europea è l'orientamento ai mercati internazionali. La ratio dei produttori europei nell'export verso altri Paesi europei e verso gli USA è di 3 a 1. In questi ultimi anni si è progressivamente assistito ad una diversificazione ulteriore dei mercati di export, grazie alle economie emergenti di Asia, Sud America e Russia. Con oltre 27.000 km di vie di navigazione interna e più di 70.000 km di coste, l'Europa offre anche nei fatti un habitat ideale per gli oltre 48 milioni di diportisti europei ai quali si aggiungono evidentemente anche i turisti nautici extra UE. Le unità da diporto che stazionano nelle acque europee superano i 6 milioni, a fronte di 4.500 marine che offrono non meno di 1.75 milioni di posti barca tra mare aperto e acque interne.



LA FILIERA E LA SUBFORNITURA NAUTICA EUROPEA

La Commissione Europea, riconoscendo il valore della filiera (“supply chain”) del settore marittimo e nautico ha realizzato un recentissimo studio, “Competitive position and future opportunities of the european marine supplies industry”. Lo studio si è posto l’obiettivo di fornire un

quadro dettagliato della fornitura e subfornitura nell'industria marittima e nautica, allo scopo anche di identificare le opportunità di sviluppo e di competitività sui mercati internazionali. Vengono anche fornite utili raccomandazioni per il sostegno di questo vitale comparto produttivo alla luce anche della crisi globale.

Lo studio illustra la caduta verticale del fatturato nel settore del "Boatbuilding and Repair", passato dai 14,5 miliardi di euro del 2008, ai 9,6 del 2010 (-34%), per poi registrare un ulteriore calo a 8 miliardi di euro nel 2011. Sono cinque i paesi produttori che dominano la scena europea, rappresentandone insieme l'86% del fatturato totale: Italia al 25%, Germania 22%, Francia 14%, UK 13% e Olanda al 12%. In parallelo alla produzione, il valore della fornitura rivolta alla cantieristica è sceso ai 5,9 miliardi di euro nel 2010 (-35%) e ai 4,5 miliardi nel 2011. Interessante osservare come il rapporto evidenzia che la caduta verticale di fatturato nautico in Europa è risultata proporzionalmente inferiore al crollo economico registrato dall'industria nautica USA, dove come noto le vendite nello stesso periodo sono passate dai 12,5 miliardi di dollari nel 2007 ai 6,3 nel 2009 (-50%).

Anche in termini di occupazione il settore nautico in Europa ha sofferto negli anni della crisi un calo fortissimo, passando da 85.500 unità lavorative nel 2008 a circa 67.050 nel 2011 (-21%) per la produzione nautica e da 46.600 a 22.900 (-50%) per la "supply chain".

Nel contesto del mercato, come noto in Europa il settore dei grandi yacht gioca un ruolo primario, tanto nella cantieristica quanto nella fornitura e subfornitura. Lo schema sotto riportato, riferito all'anno 2013, illustra lo stato degli ordini dei grandi yacht (L>24m) in Europa. Incuriosisce che la Commissione Europea riconduca invece alla realtà del naviglio marittimo gli yacht di lunghezza superiore ai 60 metri. Si ritiene che tale assunzione debba essere rivista se non altro alla luce degli ordini attuali di grandi yacht che, particolarmente in Europa ad opera dei cantieri tedeschi, sono di lunghezza sempre maggiore giungendo a sfiorare i 200 metri di lunghezza. In ogni caso il valore di mercato del portafoglio ordini della cantieristica EU dei grandi yacht è stimato pari a 13 miliardi di euro, con vendite annue pari a 4,5 miliardi, che rappresentano il 25% del mercato globale complessivo.



RISCHI E OPPORTUNITÀ PER LA FILIERA PRODUTTIVA EUROPEA

Lo studio della Commissione pone anche l'accento sul valore che la produzione nautica europea nel suo complesso rappresenta a livello globale. Si può infatti affermare che l'Europa unita costituisca uno dei principali poli produttivi mondiali della nautica, con particolare riferimento alla produzione di grandi yacht ed in special modo delle unità "one-off" oltre i 60 metri.

Per quest'ultimo segmento, come noto la cantieristica europea, tedesca, olandese e italiana in particolare vantano un'esperienza acquisita anche in ambito navale e possono a tal fine beneficiare del know how e dell'esperienza di un mondo complesso come quello della produzione di navi passeggeri e militari.

A maggior ragione queste considerazioni valgono per la fornitura e subfornitura che non a caso vanta competenze specifiche avanzate nel design e capacità produttive innovative. Spesso tali caratteristiche si associano alla manualità e alle caratteristiche artigianali essenziali per il settore dei grandi yacht customizzati.

Tali caratteristiche, indubbiamente riconoscibili come asset positivi in tema di competitività, possono tuttavia mostrare il rovescio della medaglia quando la riduzione dei costi diventa un elemento di scelta della fornitura. È il caso di una competizione sempre più aggressiva da parte di Taiwan, Cina ed Emirati Arabi. Occorre quindi che il settore presti attenzione a tale elemento sebbene la ripresa del mercato dei grandi yacht in particolare induca a non monitorare i nuovi elementi di competitività del settore.

In tale ambito infatti l'Europa, più orientate alla costruzione di unità di prestigio e one-off, risulta meno affetta degli Stati Uniti, dove prevale la produzione seriale, dalla competizione di forniture economiche dal Far East.

Altra caratteristica positiva della filiera produttiva nautica europea è la flessibilità nell'offerta ai clienti ed ad una domanda spesso molto complessa. È infatti significativo che il METS, la più importante manifestazione espositiva a livello mondiale di accessoristica e fornitura nautica, mostri senza dubbio la forza europea in questo ambito produttivo del settore. I fornitori europei al METS costituiscono il 77% degli espositori complessivi. Gli americani sono il 10%, mentre 14 ulteriori Paesi rappresentano il restante 13%.

Ulteriore elemento strategico risulta evidentemente l'opportunità di una sempre maggior cooperazione tra i cantieri e i fornitori, considerando anche che entrambi appartengono normalmente alla categoria delle piccole e medie imprese, spesso molto sostenute dall'Unione Europea. L'elemento del prezzo, legato ai costi di produzione, rimane quindi il rischio maggiore per la filiera nautica europea, ed in tal senso anche l'Unione deve operare per salvaguardare il settore dalla concorrenza di Paesi quali Cina, Taiwan, Indonesia e Singapore, nel Far East, ma spesso anche da Paesi europei non ancora dell'Unione, come la Turchia.

2.3 Economie emergenti della nautica

*Economia dei mercati emergenti, promettente ma ancora volatile **

**(Fonte: Project Syndicate – Laura Tyson)*

Indubbiamente il 2014 si è rivelato l'anno dell'incertezza nei confronti dei cosiddetti "mercati emergenti". Tali incertezze hanno anche influenzato gli investitori internazionali che hanno cominciato a differenziare tra Paesi e settori.

Il Messico, ad esempio, con il suo governo popolare e riformista, una crescita sostenuta e un deficit inferiore al 2 per cento del Pil, si è guadagnato il favore degli investitori che si sono allontanati dal Brasile politicamente a rischio. A livello settoriale, sono diventate più allettanti per gli investitori le attività che producono beni di consumo per la classe media in crescita nei mercati emergenti, mentre le attività a capitale intensivo e quelle cicliche hanno perso attrattiva.

Tre dei più grandi mercati emergenti - India, Cina e Russia - si trovano ad affrontare sfide diverse.

L'India sta soffrendo per il forte rallentamento nella crescita, il grosso deficit fiscale e delle partite correnti, la rigidità del mercato del lavoro e l'incertezza della politica economica una volta che si concluderanno le elezioni.

L'economia russa aveva subito un rallentamento ancora prima della destabilizzante incursione da parte del Cremlino in Crimea.

Con il suo surplus di risparmio e il suo controllo sul capitale, la Cina è relativamente protetta dalla volatilità dei flussi a breve termine. Ma l'umore degli investitori rispetto alla Cina si manifesta in svariati modi, anche alla Borsa di Hong Kong dove molte aziende cinesi hanno una doppia quotazione e nei risultati dei fondi indicizzati cinesi (Etf) quotati in borsa.

È probabile che i flussi di capitale verso i mercati emergenti recuperino nel corso dell'anno, ma non tutti i Paesi e non tutti i settori beneficeranno della ripresa. Tuttavia, sul lungo periodo, lo scenario per gli investimenti nei mercati emergenti, in particolare quelli con i fondamentali macroeconomici più forti, un clima politico stabile e una classe media in espansione, è promettente. L'attuale ondata di industrializzazione e urbanizzazione, combinata a una crescita di produttività superiore dovuta allo spostamento delle risorse verso attività a maggiore produttività, non è ancora finita.

Con una crescita demografica e produttiva sempre più forte, il vantaggio della crescita relativa di gran parte delle economie emergenti rispetto a quelle sviluppate resterà ragguardevole. È probabile che i prossimi mesi continuino ad essere caratterizzati da una volatilità dei flussi di capitale verso le economie emergenti, ma una ritirata generalizzata e duratura da questi mercati da parte degli investitori globali è improbabile.

Nello specifico della nautica da diporto, vale la pena osservare lo stato dei mercati riconosciuti emergenti per il settore.

IL MERCATO DELLA NAUTICA NEL SUD AMERICA

Situazione alterna e frammentata è quella del Sud America, che comunque oggi viene visto nel suo complesso come un mercato di fortissimo interesse non solo dall'industria nautica USA, ma anche da parte dei cantieri europei.

Questo mercato appare oggi caratterizzato da due velocità. Da una parte la sorprendente **Colombia** che registra forti percentuali di crescita nelle vendite della nautica; dall'altra le realtà come **Brasile, Argentina e Venezuela** che pur apparendo mercati più maturi e consolidati, mostrano oggi segnali di sofferenza principalmente per questioni di natura legislativa, di instabilità po-

litica e di maggior controllo da parte delle autorità locali dei flussi monetari.

In **Venezuela**, che mostra tra l'altro un tasso di inflazione annua superiore al 56%, le tasse doganali applicate sulle unità di importazione dagli USA e dall'Europa appaiono a livelli insostenibili, giungendo ad influenzare il prezzo sul mercato anche del 50%.

Anche in **Argentina** i problemi dell'instabilità monetaria e del tasso di inflazione pari al 35% stanno giocando un ruolo particolarmente negativo. Ciò nonostante le immatricolazioni di unità stanno vivendo un autentico boom e sono passate da un valore annuo di circa 6.000 unità nel 2008 ai quasi 8.000 nell'ultimo anno. Anche in questo caso le tasse applicate sulle unità di importazione talvolta raggiungono percentuali pari al 50% del valore dell'unità. Il 2014 ha in ogni caso registrato un calo molto vistoso nelle vendite, particolarmente nel settore delle piccole unità fuori bordo che hanno visto cancellare ordini anche del 70%, a causa della forte tassazione.

Il **Brasile** che oggi viene visto come meta strategica per la grande cantieristica nautica italiana ed europea, registra tuttavia forti elementi di crisi sul mercato interno delle unità medio piccole. Tale crisi sta addirittura inducendo i produttori locali ad orientarsi anch'essi verso i mercati esteri. Indubbiamente la sfida del Paese è di continuare il processo di infrastrutturazione costiera per assicurare un adeguato sviluppo del diportismo locale. Significative le performances dei due principali Saloni Nautici brasiliani:

- Rio Boat Show con oltre 130 espositori, viene visitato da 40.000 persone
- San Paulo Boat Show con 120 espositori attrae anch'esso 40.000 visitatori.

La **Colombia**, come detto, risulta forse oggi il mercato nautico sudamericano di maggior interesse, grazie ad un'economia in crescita e ad una cultura nautica ancora arretrata ma con ottimi margini di miglioramento. Ovviamente il mercato oggi di maggior interesse riguarda piccole medie unità con particolare attenzione a fuori bordo e battelli pneumatici.

L'Uruguay, "chiuso" tra Brasile e Argentina, risulta un Paese di buone prospettive nella realtà sudamericana, grazie ad una normativa import-friendly recentemente dettata dal Governo locale. Sebbene la popolazione uruguaiana sia contenuta (3,3 milioni di abitanti) la sensibilità diportistica locale nell'ultimo biennio si è rivelata importante. In aggiunta ai 660 km di coste vanno a comporre le opportunità dei diportisti anche 813 km di acque interne navigabili. Quasi 1.300 sono gli ormeggi diportistici disponibili in Uruguay; la flotta diportistica è di circa 22.000 unità, il 68% delle quali sono nella fascia 6-12 metri. Montevideo, con 1.500 barche e Punta del Este sono le due principali aree dello yachting. Il principale cantiere nautico, Bologna, produce piccole unità nel range 6-12 metri. Victoriano, piccolo cantiere locale e importatore delle unità Quicksilver, produce circa 40 unità all'anno nella gamma 3-9 metri. Bertoni, che produce a Montevideo, realizza circa 30 unità all'anno nella fascia 4-16 metri. In ogni caso la produzione locale, tra nautica e piccolo naviglio commerciale, non supera le 200 unità complessive. Interessante la normativa locale che permette alle unità di bandiera estera, se giunte nelle acque territoriali uruguaiane via mare, di permanere fino a 10 mesi, senza alcuna imposizione fiscale ("tax free"). Trascorsi i 10 mesi è possibile fermarsi in Uruguay pagando un forfait di circa 800 usd annui. Molte infatti sono le unità di bandiera estera, benché la proprietà della flotta locale sia per lo più di cittadini del Paese.

Qualche buona novità potrà giungere anche da **Cuba**, stante lo storico accordo con gli USA, particolarmente per quanto riguarda lo sviluppo di iniziative turistiche ad opera dei tour operators americani. Sono attesi importanti sviluppi nell'attività del charter e della vela.

LE POTENZIALITÀ DEL MERCATO NAUTICO IN INDIA

Il paese ha sperimentato un rallentamento della crescita economica tra il 2011 e il 2013, ma il 2014 registra un recupero del prodotto interno lordo, grazie soprattutto al potenziale del paese in termini di domanda interna. Gli elementi a sostegno di una buona potenzialità, seppur forse non in termini brevissimi, nei confronti della nautica sono particolarmente interessanti:



Volgendo lo sguardo al mercato del lusso in India, si stima che questo dovrebbe raggiungere i 15 miliardi di dollari entro il 2015 con una crescita fortissima rispetto agli 8 miliardi del 2012.

In due decenni, l'India ha subito una radicale trasformazione da economia primariamente agricola con un modesto tasso di crescita ad una delle economie più dinamiche al mondo. L'imprenditorialità è chiaramente la fonte principale di ricchezza in India, ma i settori terziari in rapida crescita come il settore della tecnologia e dei servizi finanziari hanno a loro volta catapultato molte famiglie di reddito medio nella fascia dei soggetti che dispongono di un capitale proprio ingente. L'India è al quinto posto nel mondo in termini di numero di soggetti che dispongono di un capitale proprio netto superiore ai 30 milioni di USD (HNWI).

Il maggior mercato del lusso in India si concentra nelle città di Mumbai e Delhi, tuttavia un aumento della spesa si sta registrando in tutto il Paese e oltre le mura delle metropoli, con una crescente consapevolezza dei marchi del lusso tra i giovani e un aumento del potere d'acquisto della classe superiore nelle città indiane meno note. I costumi, anche in materia di acquisti costosi, stanno cambiando molto rapidamente. Da una storica prevalenza degli elementi legati allo status symbol e alle tradizioni, si sta passando all'acquisto per fruire del proprio tempo libero. Crescono sensibilmente le personalità locali nel mondo dell'industria e dello sport che mostrano ricercatezza ed eleganza, dando valore all'unicità dell'esperienza quando acquistano un oggetto di lusso.

Un interessante studio condotto recentemente dall'ICE circa le dimensioni del mercato del settore nautico in India, mostra come già alla fine del 2013 i numeri riguardanti il nostro settore fossero di tutto rispetto:

<i>Segmento</i>	<i>Dimensioni mercato (USD)</i>	<i>% in valore</i>
Unità da pesca	17,4	8%
Navi da carico	26,8	12%
Unità militari	26,7	12%
Unità passeggeri	22,0	10%
Nautica da diporto	133,2	59%

Indubbiamente il settore della nautica da diporto si trova ad uno stadio di crescita iniziale. Il mercato fa affidamento principalmente sulle importazioni; essenzialmente da Italia, Emirati Arabi Uniti e Cina. Incoraggiante il fatto che nonostante la caduta dell'economia indiana nel corso degli ultimi due anni, il segmento della nautica è cresciuto di oltre il 33% dal 2009. Sembra inoltre che il Governo centrale intenda svolgere un ruolo importante nel miglioramento delle infrastrutture e lo sviluppo dei porti turistici sul territorio.

A livello di prospettive a breve termine, tenendo in considerazione che il mercato nautico in India si è nei fatti aperto solo da 4/5 anni, il settore è destinato a sperimentare tassi di crescita importanti nel prossimo quinquennio, forte anche delle aspettative degli operatori circa il supporto e la cooperazione del governo in materia di infrastrutture. Gli yacht a motore sono oggetto di forte richiesta, mentre le barche a vela sono relativamente meno ricercate. La fascia dimensionale attualmente di interesse è compresa tra i 10 e i 15 metri. Ci si attende anche una maggior domanda di yacht di grandi dimensioni che evidentemente maturerà anche in funzione dei progetti infrastrutturali annunciati dal Governo e attesi nel prossimo triennio. Viceversa i dazi di importazione elevati, il timore di ritardi nei progetti infrastrutturali e comunque l'incertezza sulla crescita economica potrebbero costituire una minaccia per l'espansione del settore.

Le opportunità per gli operatori nautici europei in genere, ma anche italiani sono essenzialmente:

- L'elevato potenziale di crescita per le unità da diporto e i superyacht in India, grazie alla crescita dei soggetti che dispongono di un capitale proprio ingente
- Promozione del mercato dell'usato e della proprietà frazionata, elementi che creerebbero una nicchia innovativa sul mercato indiano data anche la crescita di ricchezza nelle città meno note
- La fornitura di accessoristica e componentistica a livello locale, in previsione alla sensibile crescita della flotta diportistica.
- L'offerta di assistenza e service, per un mercato che non ha ancora raggiunto competenza e maturità sul piano tecnico.

NAUTICA DA DIPORTO IN CINA: GLI INTERROGATIVI DI OGGI

L'acquisizione da parte del gruppo cinese Shig-Weichai di uno dei maggiori produttori mondiale di yacht di lusso, l'italiano Ferretti, si inserisce nel contesto di una forte crescita del mercato cinese della nautica da diporto. Secondo un rapporto pubblicato dalla "China Cruise and Yacht Industry Association" (CCYIA) la flotta nautica cinese già nel 2010, vantando 1.500 unità si era quintuplicata rispetto al decennio precedente; le aspettative al 2020, espresse dalla CCYIA sono addirittura di 100.000 unità. Le previsioni più accreditate stimano che il mercato cinese della nautica da diporto raggiungerà un valore pari a 10 miliardi di dollari annui alla fine di questo decennio.

Fanno capo ad aziende italiane il 23% delle importazioni in Cina di unità da diporto; il primo Paese per vendite è il Regno Unito. Il segmento delle imbarcazioni dai 15 ai 24 metri è dominato dai numerosi cantieri di costruttori stranieri localizzati in Cina (in tutto sono una quarantina) con gli statunitensi Bluebay e il giapponese Kyala in posizione di testa. Una trentina di cantieri cinesi, tra i quali stanno emergendo marchi come DFC e Polymarine (controllata da un gruppo taiwanese), domina invece il segmento delle piccole imbarcazioni fino a 12/15 metri. È presente anche la statunitense Brunswick che produce in Cina le unità della gamma Sea Ray. Il mercato delle unità superiori ai 20 metri, con costi che variano tra 1 e 2,5 milioni di euro, è ancora coperto prevalentemente dalle importazioni, sebbene stiano crescendo anche realtà locali come DHS (Doubel Happyness), Cheoy Lee, Kingshi, Raffles e Jet-Tern.

Si prevede che, nei prossimi cinque anni, il segmento in maggiore crescita sarà però quello di fascia media, con prezzi fino a 350.000 euro formato da migliaia di manager e professionisti, che ormai in Cina possono godere di livelli di reddito comparabili a quelli dei loro colleghi occidentali. Secondo stime di Hurun, l'equivalente cinese di Forbes, vi sarebbero in Cina oltre 65.000 persone con reddito superiore ai 15 milioni di USD e 5.000 con reddito superiore ai 150 milioni di dollari. Ma il numero degli individui con una ricchezza finanziaria superiore ai 500 mila dollari è decisamente più ampio: supera le 700 mila unità.

Un ostacolo allo sviluppo del mercato sono le elevate tasse di importazione che arrivano anche al 45% per le imbarcazioni estere, e la troppo stringente normativa sulla navigazione nelle acque territoriali cinesi. Un ulteriore limite allo sviluppo della nautica da diporto in Cina è la carenza di infrastrutture, sebbene in molte città, quali Fujian, Dalian (Liaoning), Zuhai (Guangdong), si stiano finalizzando opere per la realizzazione di 400 porti turistici e marine.

Ma la domanda che oggi molti operatori del settore si pongono è: riuscirà finalmente il mercato nautico cinese a mostrare evidenza di quel boom da anni tanto atteso? La risposta è certamente positiva, anche se le vicende recenti mostrano come, particolarmente in questo settore, il colosso del Far East sia vulnerabile e influenzabile dalle peculiarità politiche e culturali che stanno plasmando un mercato della nautica tanto diverso da quello occidentale. A dispetto di un'economia che sta rallentando la Cina sta generando miliardari ad un ritmo impressionante; individui sempre più orientati al lusso, esattamente come la classe sociale ricca in occidente. Alla tradizionale lista di prodotti del lusso apprezzati dai cinesi, quali le auto, i jet privati e l'arte, si è ora affiancato anche lo yacht. Nel rapporto di Hurun del 2013 si rileva come il 15% dei miliardari cinesi sarebbero intenzionati ad acquistare a breve uno yacht; da verificare però se tali propositi verranno effettivamente realizzati. Non a caso nell'ultimo quinquennio i principali marchi internazionali della nautica hanno investito non solo in reti commerciali, ma spesso anche in accordi di partnership per produrre localmente giungendo così a coniugare la capitalizzazione locale di brand del lusso e al tempo stesso la riduzione di dazi sulle merci importate che negli yacht sono del 43.65%. Un esempio estremo è dato dal cantiere Pride Mega Yachts che prevede di completare entro il 2015 "Illusion" di 88 metri, il più grande yacht mai costruito in Cina; nello stesso anno tra l'altro inizierà la costruzione di Project Tomorrow, un mega yacht di 109 metri di lunghezza.

La legge anti-corruzione recentemente promulgata dal governo cinese, che di fatto impone a tutti i funzionari pubblici un tenore di vita più contenuto e meno appariscente, potrebbe naturalmente limitare la portata di questa espansione. Basti pensare che molte compagnie aeree hanno modificato il nome della "prima classe" in "business class" e molti alberghi "cinque stelle" hanno ridotto il proprio rating per non perdere clienti. Non sorprende quindi che la nautica abbia subi-

to un impatto negativo a causa di questi provvedimenti.

In ogni caso è opinione diffusa che gli effetti di questo giusto provvedimento legislativo del Governo siano destinati nel tempo a ridurre sensibilmente gli effetti negativi sulla nautica; viceversa sembra difficilmente risolvibile in tempi brevi il gap competitivo con i cantieri locali così tanto avvantaggiati dalla citata tassa del 43.65% che rende i marchi esteri molto più costosi. Ulteriore elemento negativo è la disaffezione perdurante della popolazione nei confronti del mare e della navigazione: tuttora è raro che il diportista cinese compia lunghi tratti di navigazione e scelga di dormire a bordo del proprio yacht. Tanto più che gli oltre 18.000 km di coste sono vincolati in lunghi tratti da restrizioni di carattere militare. A tali limiti indubbiamente può porre rimedio l'industria nautica, realizzando prodotti che vadano sempre più incontro all'esigenze specifiche della clientela cinese. Un esempio sopra tutti il nuovo modello Azimut Dragon 88, che interpreta ad hoc per questo mercato alcune caratteristiche innovative: più spazi coperti, ampi saloni e cabine ridotte, tavoli da gioco e altro.

In questo scenario di ombre e luci giocano un ruolo essenziale i moltissimi eventi espositivi che si stanno avvicinando nel continente cinese. Da molti anni si tengono eventi espositivi locali a Nansha, Shenzhen, Xiamen e Qingdao. Oggi i principali eventi che attraggono in maggior percentuale marchi e aziende anche dall'estero possono così essere sintetizzati:

- CIBS (China International Boat Show) che si tiene a Shanghai vedrà nel 2015 la sua ventesima edizione. È oggi il principale show business to business in Cina e raggruppa non meno di 550 espositori, su una superficie espositiva di 50.000 metri quadrati nei padiglioni e 21.000 in acqua
- SO (Superyacht Owner) in luglio a Dalian un evento di nuova concezione organizzato sul format del lifestyle per la realtà dei grandi yacht che si è evoluto dall'evento creato nel 2010 sotto il nome di China Rendezvous
- SO (Superyacht Owner) in Sanya previsto per il dicembre 2015 che dovrebbe nascere sulle "ceneri" dello show Hainan Rendezvous dopo le vicende legali
- Yachting Shanghai International Marine Expo, nuovissimo evento previsto nel luglio 2015 a Shanghai, dovrebbe diventare il principale salone nautico cinese con non meno di 150.000 metri quadrati di esposizione, cui si aggiungerebbe anche un'area in acqua.

Le aspettative per almeno un quinquennio saranno quindi di una crescita ancora modesta in attesa che il Paese risolva progressivamente questi elementi che si pongono come un freno ad uno sviluppo del mercato nautico che come visto può vantare ottime prospettive. Indubbiamente questo prolungarsi dei tempi sortirà anche l'effetto di permettere alla cantieristica locale di crescere in know how e qualità ed ai marchi esteri non ancora strutturati in Cina di organizzarsi anch'essi.

2.4 Focus Brasile

Secondo ACOBAR, Associazione Brasiliana dei Costruttori di Barche e Affini, la flotta brasiliana di unità da diporto oltre 16 piedi (circa 5 metri) nel 2011 era di circa 70.000 unità, delle quali circa l'84% a motore. La stessa Associazione stimava che al di sotto di tale soglia dimensionale vi fossero ulteriori circa 600.000 mila unità, comprensive di acquascooter, piccole barche in alluminio, kayak e gommoni, molto utilizzati nelle acque interne. Le prospettive di crescita di un mercato che dal 2003 è cresciuto al ritmo del 10% all'anno, e nel 2012 ha movimentato oltre 370 milioni di Euro, sono buone, nonostante una crescita ridotta del 1% del PIL per l'anno 2014. L'aumento dell'offerta di barche e finanziamenti, gli investimenti in marine e le agevolazioni regionali come quella dello Stato di Rio de Janeiro, favoriscono l'ottimismo. Nonostante la crescita della dimensione delle barche, nella fascia di mercato più alta, il focus dell'industria brasiliana resta ancora concentrato sui modelli minori e più popolari, principalmente per le acque interne. Anche la distribuzione e la produzione di accessori e dotazioni seguiranno la stessa strada, offrendo prodotti per questa fascia di mercato di piccola media nautica. In termini di valore assoluto le stime più recenti di vendita di unità da diporto in Brasile sono sintetizzate nella tabella sottostante.

Stime vendite unità da diporto in Brasile nel 2014

Motoscafi e barche a vela	5.000
Barche in alluminio, kayak e gommoni	9.000
Acquascooter	7.000
Totale	21.000

Interessante osservare anche la distribuzione della flotta nautica in Brasile, così come censita da ACOBAR agli inizi del 2012:

Distribuzione flotta nautica nelle regioni del Brasile

<i>Regioni</i>	<i>Vela</i>	<i>Motore</i>	<i>Totale</i>
Sud	2.800	11.200	14.000
Sud-Est	5.400	31.200	36.600
Nord-Est	1.600	8.800	10.400
Centro-Ovest	1.300	4.700	6.000
Nord	100	2.900	3.000
Totale	11.200	58.800	70.000

Negli ultimi anni, in ogni caso, il mercato sta sensibilmente crescendo nelle dimensioni delle unità da diporto vendute; anche la cantieristica si sta orientando in tal senso. Il cantiere Intermarine, uno tra i più tradizionali produttori di motoscafi del paese, sta realizzando un yacht di quasi 30 metri di lunghezza, la più grande unità da diporto mai realizzata nel Paese.

La costa brasiliana si estende per circa 8.500 chilometri con 2.045 spiagge, molte delle quali deserte e distanti dai grandi centri urbani. Le acque territoriali brasiliane, in linea con le Convenzioni Internazionali, sono ricomprese nella fascia marittima di dodici miglia di larghezza. Inoltre, lungo tutta la costa e fino a una distanza di 200 miglia partendo dalla linea della costa, si estende la cosiddetta Zona Economica Esclusiva, sulla quale il Paese non esercita sovranità, ma ha il diritto esclusivo per esplorare le risorse economiche esistenti nella massa liquida, nel suolo e nel sottosuolo marino.

Il Brasile vanta anche un significativo patrimonio naturale di acque interne, con oltre 40.000 kmq di laghi, e 45.000 km di vie d'acqua navigabili, molto utilizzate dalla nautica da diporto. La capitale del Brasile, è un esempio di questa importanza. Con la sua attività nautica concentrata nel Lago Paranoá, un'area di 40 Kmq, è il terzo principale polo nautico del Paese.

È esattamente in questo segmento che si concentra la maggior crescita della nautica in Brasile, nonostante il settore continui ad essere associato al lusso. Tale mis-concezione limita fortemente lo sviluppo del diporto nautico negli strati sociali medi e più popolari. In particolare appaiono ancora poco sostenibili da parte di un'ampia fascia di potenziali diportisti brasiliani le spese di manutenzione e rimessaggio per l'imbarcazione, stimate da ACOBAR in un costo pari ogni anno all'8-10% del valore della barca stessa.

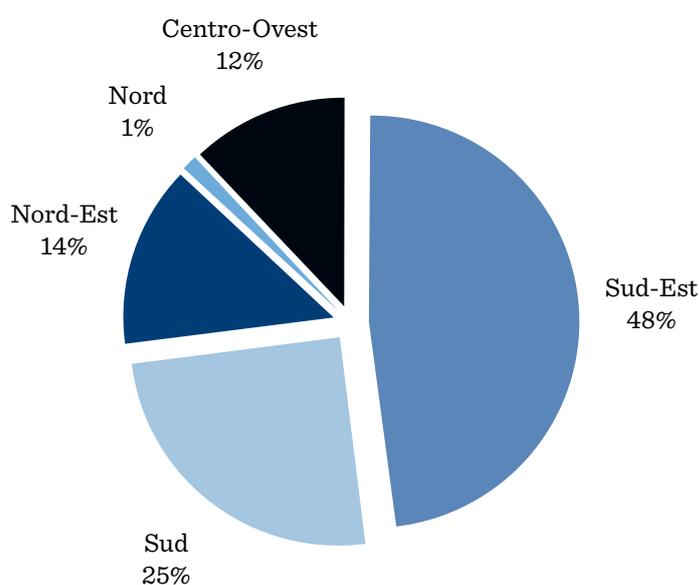
Il numero di cantieri nautici brasiliani è elevato, così come l'offerta di imbarcazioni che appare molto diversificata nei modelli e negli stili. Nelle unità di dimensioni maggiori il design predominante e più apprezzato è quello italiano.

Per quanto attiene poi all'accessoristica e alle dotazioni la presenza straniera è molto importante, facendo sì che in pratica tutti i principali marchi mondiali siano rappresentati nel Paese. L'assenza di ordinativi quantitativamente importanti, in un mercato ancora piccolo, è il maggiore ostacolo per lo sviluppo di un'industria locale in questo settore, data anche l'enorme varietà di articoli utilizzati. I pochi esempi di produzione locale sono orientati all'accessoriato e alle dotazioni di maggior volume e/o richiesta.

Sebbene il clima brasiliano permetta una navigazione durante tutto l'anno, il picco nautico è più concentrato nei mesi estivi, da dicembre a febbraio in Brasile, che tra l'altro corrispondono al periodo delle vacanze estive e scolastiche nel Paese. Non a caso, particolarmente per un mercato ancora orientato alle piccole e medie unità, nel periodo estivo le vendite crescono e il mercato nautico diventa più vivo.

Circa il 60% delle unità da diporto a motore si concentra nella fascia di lunghezza tra i 6 e gli 8 metri. Anche le unità a vela sono per lo più di lunghezza inferiore agli 8 metri ed in particolare concepite maggiormente per una navigazione costiera e nelle acque interne. La flotta velica è molto concentrata nelle Regioni Sud e Sud-est; le marine di queste aree sono le più attive in occasione di regate ed eventi sportivi della vela. Gli Stati di San Paolo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Bahia e il Distrito Federal riuniscono insieme il 90% delle unità a vela ospitate nelle marine.

Distribuzione flotta velica per Regioni

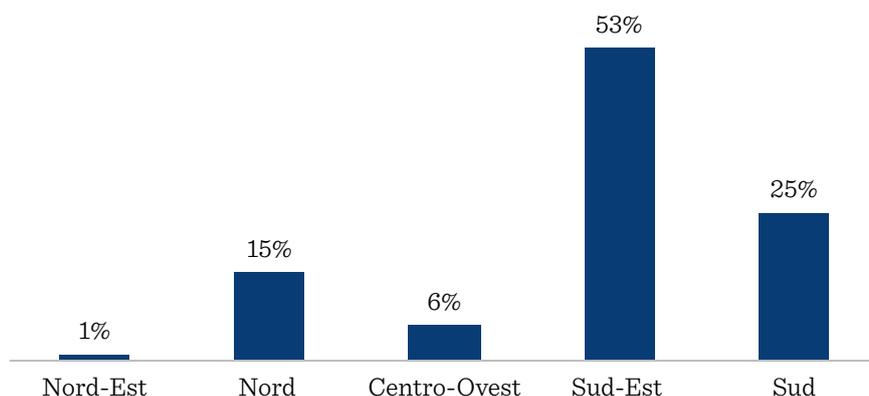


La struttura nautica complessiva del Brasile, secondo i dati della ACOBAR e dell'Instituto de Marinas do Brasil, si possono così sintetizzare:

- 120 cantieri nautici;
- 257 produttori di accessori e componenti;
- 580 marine e rimessaggi;
- 820 darsene marine private;
- 350 distributori di nautica.

Risultano censite oltre **500 infrastrutture nautiche** ufficiali distribuite in tutto il Paese, alle quali si aggiungono oltre un centinaio di strutture informali, che includono aree di distribuzione carburante e ristorazione. Nella Regione Sud-est si concentrano oltre il 50% di queste infrastrutture; le marine più moderne e complete si trovano specialmente nelle regioni di Angra dos Reis, Parati e Mangaratiba, nello Stato di Rio de Janeiro e nella fascia che va da Guarujá a Ilha Bela, sulla costa dello Stato di San Paolo. Più recentemente sono state realizzate nuove infrastrutture di buon livello anche a Salvador, nello Stato di Bahia e sulla costa dello Stato di Santa Caterina.

Distribuzione infrastrutture per Regioni



A testimonianza della crescita del mercato nautico in Brasile, si osserva come 60 marine, il 13% delle complessive oggi esistenti, sono state realizzate tra il 2005 e il 2012. Nei fatti in questo periodo si è registrato un aumento dell'11% del numero di posti barca disponibili, che alla fine del 2012 risulta dunque pari a 46.000, distribuiti in 39.000 rimessaggi a secco e 7.000 posti in acqua.

I **rimessaggi nautici** sono tuttora le strutture nautiche più diffuse in Brasile. Sono di norma strutture semplici per la custodia di imbarcazioni fino ai 12 metri nelle strutture maggiori, e fino ai 6 metri nelle minori. A dispetto delle apparenze queste strutture, sperimentate da oltre un decennio, riescono ad offrire ottimi livelli di servizio e risultano molto apprezzate nel rapporto qualità/prezzo.

Un'altra realtà strategica per lo sviluppo del mercato interno è data dai **"Club Nautici"**, spesso conosciuti anche in Brasile come Yacht Club. I primi furono fondati all'inizio degli anni '20 dagli immigranti stranieri, specialmente italiani, inglesi e tedeschi, ai margini delle chiuse vicino alle grandi città, come la Chiusa di Guarapiranga a San Paolo, specializzati nella vela sportiva. L'enorme chiusa artificiale di 34 kmq creata nel 1906 per rifornire di acqua le centrali idroelettriche della città di São Paulo, accoglie oggi più di 12 club di yachting e numerose scuole nautiche. La chiusa oggi ospita oltre 4.500 barche, di cui l'80% di unità a vela.

Si tratta di club esclusivi per soci, la cui quota di associazione può costare oltre 2.000 euro. Per la custodia delle piccole imbarcazioni fino ai 5 metri di lunghezza, i club riscuotono dal socio in media 20-40 euro al mese.

Uno tra i più antichi club di San Paolo è lo YCSA – Yacht Club Santo Amaro, specializzato nella vela e fondato da immigranti tedeschi nel 1930, che conta oggi più di 300 soci ed ospita 330 barche in rimessaggio a secco o al coperto. Nella stessa chiusa troviamo il São Paulo Yacht Club, uno tra i club pionieristici, fondato da immigranti inglesi, nonché un club fondato da italiani nel 1934, lo Yacht Club Itaupu.

Anche sulla costa si trovano molti Yacht Club. Il più antico è lo Yacht Club Brasileiro, fondato nel 1906. Gran parte di questi club stipulano accordi tra loro per consentire ai propri soci di utilizzare reciprocamente la struttura l'uno dell'altro durante la navigazione. Gli Yacht Club costieri più grandi hanno oggi diverse sedi per agevolare i propri soci; in questi casi l'adesione può arrivare anche a 15.000 euro all'anno.

Il **sistema della Marine** in Brasile è molto diversificato. Le marine più strutturate sono apparse sul mercato negli ultimi 30 anni. Il loro sviluppo è direttamente legato alla crescita del mercato interno e naturalmente al numero e alle dimensioni delle imbarcazioni da diporto nel Paese. I costi variano in funzione della localizzazione e del tipo di struttura: le marine localizzate sulla costa sud dello Stato di San Paolo, come la città di Itanhaém, sono più economiche anche del 50% rispetto a quelle localizzate sulla costa nord dello Stato, più frequentata e valorizzata. La maggior parte delle marine più strutturate si localizza nelle Regioni Sud e Sud-est del Paese, negli Stati di Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, in una fascia che va da Cabo Frio – Stato di Rio de Janeiro a Porto Alegre – Stato di Rio Grande do Sul.

Alcune marine di grandi dimensioni possono essere classificate anche come **Poli Nautici**, in quanto accolgono, oltre a strutture di servizi, approvvigionamento e ristorazione, negozi di accessori e dotazioni e anche rappresentanti dei maggiori cantieri nautici. Quasi tutti sono localizzati fra gli stati di Rio de Janeiro e São Paulo, ad eccezione per lo Stato di Bahia, con la Bahia Marina, e lo Stato di Santa Catarina, con la Marina Tedesco. Degno di nota anche il Marina Verolme (Gruppo BR Marinas), localizzato a Angra dos Reis –RJ, ispirato ai marina americani e ritenuto oggi il più grande marina dell'America Latina, è realizzato su un'area di 360.000 mq, con 530 posti di rimessaggio a secco e coperti per unità fino ai 30 metri e 80 posti barca, negozi, uffici, ristoranti, centri d'allenamento e un importante Polo Industriale Nautico con oltre 70 imprese, come numerosi cantieri nautici, fornitori e officine di riparazione. Un altro polo nautico, maggiormente rivolto alla ricerca e alla formazione accademica, è il Polo Nautico dell'Università Federale di Rio de Janeiro – UFRJ, formato dentro l'università, per offrire una serie di servizi diretti al settore, come Consulenza, Progetti, Laboratori di Architettura Nautica e supporto alle creazioni delle imprese.

CANTIERI PRODUTTORI IN BRASILE

Il mercato nautico brasiliano si caratterizza con un'offerta molto ampia di modelli e tipologia di unità da diporto. Molti sono i cantieri che producono nel Paese:

- **FERRETTI:** produce sotto licenza del Gruppo Ferretti. Tutte le unità sono realizzate in Brasile, importando kit di rifinitura e accessori dalla Ferretti. I suoi cantieri nautici sono localizzati presso la Grande São Paulo, nella città di Vargem Grande Paulista, producono modelli da 15 a 25 metri, con una capacità produttiva di 100 unità all'anno. Nata nel 1992, nell'anno 2012 ha prodotto 50 barche.
- **SCHAEFER:** ha sede nella regione Sud del Paese, nella zona di Florianópolis, Stato di Santa Catarina, presente nel mercato dal 1992, è ritenuto uno dei maggiori cantieri del Brasile per capacità produttiva. Esporta in Italia, Spagna e Svezia. Produce da 250 a 300 barche l'anno con il marchio Phantom e sta crescendo molto negli ultimi anni. Produceva quasi il 50% del mercato nel 2004, nel segmento fra 8-24 metri. Dalla sua nascita ha già prodotto 3.048 unità. Uno dei suoi punti di forza è il buon valore di rivendita dei propri modelli.
- **INTERMARINE:** fino al 2010 è stato leader di mercato per fatturato. I suoi cantieri nautici sono localizzati presso la Grande São Paulo, nella città di Osasco. Nato nel 1973, ha prodotto 3.550 barche in questi 40 anni. Fino al 2010 produceva modelli su licenza di AZIMUT, che viceversa oggi produce le proprie unità, nella regione sud del Paese. Attualmente realizza modelli da 12 a 23 metri; nel 2014 ha immesso in produzione anche un'unità da 28 metri, con design BMW Designworks.
- **AZIMUT:** fino al 2010 il cantiere nautico italiano produceva le sue barche tramite sua licenziataria Intermarine. Successivamente ha realizzato uno stabilimento proprio nella città di Itajaí, Stato di Santa Catarina, dove produce modelli dai 12 ai 21 metri.
- **CIMITARRA:** è il più grande cantiere nautico dello Stato di Rio Grande do Sul, nato nel 1999, con focus su modelli più semplici, è a buon prezzo. Produce modelli tra i 9 e i 21 metri.
- **ECOMARINER:** ha iniziato nel 1996 producendo motoscafi aperti e sportivi, ideali per il suo principale mercato nella regione Nord-est, dove è installato a João Pessoa – Stato di Paraíba. Più recentemente ha iniziato a produrre modelli Flybridge da 12 a 18 metri. Dal 1996 al 2012 ha prodotto 3.644 barche.
- **REAL POWER BOATS:** nato nel 1986, ha costruito 11.140 imbarcazioni fino a 2012 nei suoi stabilimenti a Rio de Janeiro. Nel 2012 aveva prodotto 310 unità tra i 6 e i 14 metri.
- **SESSA MARINE:** in Brasile dal 2011 produce, nel suo cantiere nello Stato di Santa Catarina, 5 modelli da 9 a 12 metri. Nel 2012 aveva prodotto 45 barche.
- **CRANCHI – CRUISER MARINE:** dal 2011 produce a Manaus, Stato di Amazonas, 3 modelli da 9 a 12 metri, nel cantiere Cruiser Marine, suo licenziatario in Brasile. Nel 2012 aveva realizzato 28 unità.
- **BENETEAU:** installata a Angra dos Reis, Stato di Rio de Janeiro, dal 2012 produce 2 modelli di motoscafi di 10 e 12 metri. Nel 2012 aveva prodotto 13 barche.
- **BAYLINER – BRUNSWICK GROUP:** in Brasile dal 2012, produce 4 modelli da 8 a 12 metri, della linea Bayliner nel suo moderno cantiere nautico a Joinville – Stato di Santa Catarina.
- **QUEST:** nacque nel 1993, produce 11 modelli da 4 a 8 metri.
- **DUMAR WELLCRAFT:** uno tra i più tradizionali cantieri del Brasile, nato nel 1974, produce 5 modelli da 5 a 9 metri.
- **TOP BOATS:** specializzato in barche da pesca costiera e in acque riparate, nel segmento dal 2007, produce 6 modelli da 4 a 9 metri

- **BRASBOATS**: opera a Palhoça – Stato di Santa Catarina dal 1999 e realizza 5 modelli da 5 a 10 metri. Nel 2012 aveva prodotto 41 unità.

Nella fascia al di sotto dei 5 metri, troviamo in particolar modo imbarcazioni aperte, a scafo in alluminio ed equipaggiate con motori fuoribordo. Questi modelli minori sono molto utilizzati nei fiumi, laghi e nelle chiuse. I due maggiori produttori di barche in alluminio sono:

- **LEVEFORT**: da 51 anni sul mercato e con una produzione di oltre 300.000 unità presso lo stabilimento nella città di Paulínia, Stato di San Paolo, ha prodotto, nell'anno 2012, 2.360 barche in alluminio.
- **METALGLASS**: nel segmento dal 1987, produce nel suo stabilimento di Campinas – Stato di San Paolo, 40 modelli da 4 a 12 metri. Nel 2012 ha prodotto 4.210 barche.

Il segmento delle piccole barche è quello di maggior volume d'affari, dove troviamo la maggior varietà di modelli, dimensioni e fasce di prezzo. Le misure più ricercate nel mercato sono quelle di 6-8 metri, più indicate per chi vuole comprare la sua prima barca a motore. Sono per lo più utilizzate in acque tranquille e riparate dei fiumi, chiuse e baie, sebbene talvolta navighino anche in mare aperto.

- **FIBRAFORT-FOCKER**: cantiere leader in questo segmento, il più grande produttore di motoscafi in fibra di vetro del Paese e probabilmente anche il 5° o 6° più grande cantiere nautico in Brasile per fatturato. Produce da 900 a 1.000 barche l'anno, in 12 modelli fino ai 9 metri. Il cantiere è localizzato a Itajaí – Stato di Santa Catarina, nella regione Sud del Paese e la sua linea Focker è molto riconosciuta nel settore.
- **VENTURA**: nato nel 1983 e con due unità produttive, a Minas Gerais e Manaus, produce 12 modelli da 5 a 12 metri. Nel 2012 aveva prodotto 1.000 barche.

IL SETTORE DELLA VELA IN BRASILE

Si tratta di un segmento di mercato in crescita al di sopra della media del settore in virtù principalmente dei risultati ottenuti da gruppi brasiliani di vela in gare internazionali. Secondo la Federazione Brasiliana Vela, si contano oggi circa 2,5 milioni di brasiliani che praticano lo sport della vela, rispetto al milione dell'anno 2000. Il principale polo della vela è la Regione di Ilha Bela, nella costa nord dello Stato di San Paolo, ritenuta la "Capitale della Vela". Anche la Regione Sud del Brasile, specialmente gli Stati di Paraná e Santa Caterina, dimostrano una grande espansione in questo segmento, e anche nel settore nautico in generale. Fra i molti cantieri nautici che si trovano nella regione, 10 producono barche a vela.

In questo segmento, le misure più vendute sono i modelli nella fascia da 5 metri fino a 12 metri. Esistono ancora molti piccoli cantieri artigianali di barche a vela sparsi per il Paese, che producono su richiesta barche piccole e medie. I cantieri nautici della vela, più importanti sono:

- **DELTA YACHTS**: la leadership appartiene a questo cantiere, che si trova nel mercato dal 1990 e ha già prodotto più di 670 barche. Nell'anno 2012 ha prodotto 27 barche a vela, in due modelli di 10 e 12 metri.
- **VELEIROS FLASH / CRAFTTEC**: fondato nel 2004, produce 7 modelli da 4 a 13 metri presso il suo stabilimento nella città di Cabreúva, Stato di San Paolo. Nel 2012 ha prodotto 25 unità a vela.

Le unità a vela di importazione, sono di origine e tipologia svariate. Di seguito, alcuni dei cantieri nautici stranieri più rappresentati in Brasile:

- **FRANCIA:** Beneteau (Lagoon), Jeanneau, Windpearl (Forum Marine), Fusion Catamarans (Forum Marine), Naval Force (Forum Marine) e BIC
- **GERMANIA:** Hanse Yachts, Bavaria Yachts e Dufour Yachts
- **ITALIA:** Grand Soleil

I BATTELLI PENUMATICI

Inizialmente utilizzate soltanto come barche d'appoggio, per sbarco e salvataggio, oggi sul mercato brasiliano è facile trovare unità pneumatiche con cabina, consolle, motore fuoribordo, fly bridge ecc. Il mercato sta apprezzando questa tipologia di unità come sicure e con grande potenzialità per il diporto. Alcuni modelli sono adattati per la pesca e altri per le attività sportive. Si trova sul mercato un'ampia varietà di tipi, modelli e prezzi di unità pneumatiche da diporto, con fondo rigido o flessibile. È importante evidenziare che secondo la legislazione brasiliana, tutte le imbarcazioni a partire dai 9 metri, devono avere una barca d'appoggio, che nella maggior parte delle volte è un'unità pneumatica.

I fabbricanti più importanti sono:

- **ZEFIR:** nel segmento dal 1980, ha già prodotto oltre 30 mila barche. Con fabbrica nella città di San Paolo, produce 30 modelli da 2 a 8 metri. Nel 2012 ha prodotto 1.500 barche.
- **FLEXBOAT:** nato nel 2003, ha già prodotto oltre 19 mila barche presso la sua fabbrica a Atibaia – Stato di San Paolo. Nel 2012 ha prodotto 395 barche.
- **NAUTIFLEX:** produce nella città di Brochier, Stato di Rio Grande do Sul, produce, dal 1994, 27 modelli di pneumatici da 2 a 9,5 metri. Nel 2012 ha prodotto 176 barche.

L'ACCESSORISTICA E LE DOTAZIONI

Il mercato offre un'ampia gamma di prodotti e distributori di accessoristica nautica, in gran parte importati. Tutti i grandi distributori del settore importano prodotti provenienti dall'Italia. È importante osservare che la mancanza di fornitori nazionali, per gran parte degli accessori utilizzati dal settore, non si deve alla capacità tecnologica e industriale del Paese, che, peraltro, è molto sviluppata e capace di produrre in sostanza qualsiasi cosa. La difficoltà sta in una domanda di accessoristica ancora troppo contenuta per giustificarne una produzione nazionale. L'assenza di una domanda significativa, tipica di un mercato ancora piccolo è il grande limite per ottenere economie di scala produttiva tali da rendere conveniente l'investimento in attrezzature ed equipaggiamenti per la produzione locale. Esistono due eccezioni in questo segmento: la **Abarth**, specializzata in volanti, serrature, chiusure, luminarie ecc., e la **Nautos**, specializzata in accessori ed equipaggiamenti per barche a vela. In questo segmento una scelta molto interessante è la formazione di un'alleanza industriale con imprese brasiliane per semi-lavorati o per l'assemblaggio di accessori ed equipaggiamenti italiani in Brasile. Non a caso si terrà in Brasile la prima fiera delle Americhe dedicata specificamente alla fornitura e subfornitura nautica italiana. Tra gli obiettivi, anche quello di arrivare ad un abbattimento dei dazi che gravano sulle aziende italiane che esportano nell'area brasiliana. L'evento, denominato Fiera internazionale di tecnologia, subfornitura e design del mare dell'Italia in Brasile, e sintetizzato nell'acronimo **Fimar**, si terrà a Florianopolis, capitale dello Stato di Santa Caterina, dal 16 al 19 aprile 2015. La fiera è organizzata dalla **Brazilplanet**, agenzia italo-brasiliana di industria e commercio, in collaborazione con **Assonautica** e l'associazione della nautica brasiliana **Acatmar**.

PROMOZIONE SUL MERCATO LOCALE – GLI EVENTI ESPOSITIVI

Come in altri segmenti dell'economia brasiliana, il mercato nautico è molto concentrato nelle Regioni Sud e Sud-est del Paese, oltre al Distretto Federale. Il 70% del mercato nautico è localizzato nello Stato di São Paulo e Rio de Janeiro, specialmente fra le città di Santos (SP) e Angra dos Reis (RJ), in una fascia di costa di circa 400 km. Questi i principali Saloni Nautici:

- Rio Boat Show e São Paulo Boat Show sono le principali fiere del settore, organizzate da GR Mar, della GR Um Editora Ltda, che stampa anche la Revista Náutica. Rio Boat show Viene organizzata sin dal 1978, nella Marina da Glória, Rio de Janeiro, normalmente nel mese di aprile o maggio. Nonostante quella di Rio sia minore della edizione di São Paulo, è considerata più attrattiva e tradizionale, visto che si trova in riva al mare, dove la maggior parte dei cantieri nautici mettono a disposizione le proprie imbarcazioni per un test-drive. Nell'edizione 2014 si sono registrati oltre 100 espositori nazionali e internazionali e 43000 visitatori.
- São Paulo Boat Show è organizzata nel Transamérica Expo Center, complesso fieristico situato a San Paolo-SP, normalmente nel mese di ottobre. È la maggior fiera del settore. Nel 2013, nella sua 16^a edizione ha ricevuto più di 39.000 visitatori con 120 espositori e 237 imbarcazioni.
- Exponáutica, Fiera regionale organizzata presso il Centro de Convenções CentroSul – Florianópolis, Stato di Santa Caterina, nel sud del paese. Nella sua 5^a edizione, nel marzo 2014, ha ricevuto i principali cantieri nautici dello stato di Santa Caterina, importante polo nautico nazionale. Nell'edizione del 2013 muoveva circa 7 milioni di dollari USA, in volume d'affari.
- Feira Náutica Angra, Fiera regionale organizzata a Angra dos Reis – Stato di Rio de Janeiro. La sua prima edizione è stata organizzata nel novembre 2013.
- Nordeste Motorshow, Fiera regionale organizzata a Olinda – Recife – Stato di Pernambuco. La sua 2^a edizione, dal 10 al 13 aprile 2014, ha avuto il sostegno di ACOBAR

POSIZIONAMENTO DEL PRODOTTO ITALIANO

Il Brasile costituisce per l'Italia un mercato di grande rilevanza soprattutto in virtù del fatto che il Paese, rispetto ad altri che si sono recentemente affacciati al settore, mostra già da molto tempo uno spiccato interesse per il prodotto italiano e le sue peculiari qualità e si presenta, dunque, come un ottimo partner commerciale per la nautica italiana. Nel 1900, tra le poche industrie esistenti a San Paolo, 35 appartenevano agli Italiani. Oggi il design predominante è quello italiano, che è imitato dal mercato. I punti di forza della nautica italiana in Brasile sono la qualità, il design e la capacità di diversificazione sul mercato.

Come visto, il mercato brasiliano è caratterizzato da una grande quantità e varietà di prodotti importati, considerato che attualmente non esistono molti produttori locali dato il basso volume della domanda da parte del mercato. Molte aziende estere sono partite dall'importazione di prodotti ed apparati semilavorati, assemblandoli in loco, insieme ad altre parti prodotte in Brasile. Questa strategia si è rivelata in questi anni la modalità d'accesso al mercato brasiliano più opportuna, e comunque quella più rapida, con minor apporto di capitale e maggior semplicità di accesso ai canali di distribuzione. Non va dimenticato inoltre che il mercato brasiliano rappresenta anche la porta d'ingresso per il Mercosul e per il resto dell'America Latina. La scelta dei partners locali è, dunque, il principale fattore critico per il successo di qualsiasi impresa che voglia penetrare il mercato brasiliano, in quanto un partner esperto e solido può apportare dei vantaggi consistenti al progetto e può offrire il supporto necessario in caso di reazioni della concorrenza.

Le più frequenti operazioni di partnership che sono state adottate negli anni in Brasile come principale mezzo d'accesso al mercato sono state:

- Formazione di una Joint-Venture che permetta di usufruire dell'esperienza del produttore nazionale senza un ingente apporto di capitale;
- Acquisto parziale o totale di un'azienda che già opera sul mercato: strategia, questa, che richiede un maggior apporto di capitale;
- Vendita di tecnologia e/o del permesso d'uso del marchio: modalità che non esige alcun apporto di capitale, ma che presuppone un maggior livello di controllo e di gestione sull'intera operazione.

Ad oggi la forte concorrenza internazionale nell'industria nautica rende vitale l'apertura a nuovi ambiti di intervento, al fine di poter sfruttare al meglio tutte le possibilità che la risorsa mare può offrire, sia come mezzo di trasporto, sia come fonte di ricchezza. Poiché, inoltre, i prodotti italiani vengono, da sempre, apprezzati per la loro eccellenza, per la loro capacità di racchiudere in sé il meglio del saper fare italiano, dal design all'arredamento, dal tessile alla tecnologia, è importante considerare attentamente le numerose opportunità di produzione e di commercializzazione che il Brasile sta offrendo in questo momento.

2.5 Focus South Korea

IL QUADRO ECONOMICO DEL PAESE

Sul piano economico complessivo la Corea del Sud è passata in pochi decenni da un livello di sviluppo economico equiparabile a quello dei più poveri paesi africani a una economia avanzata ad alto livello tecnologico.

Nel 2004 il Paese è entrato a far parte del gruppo delle economie dei “mille miliardi di dollari” e tra i 20 paesi più sviluppati (G20). Negli anni recenti, dal 2004 al 2007, la crescita ha registrato tassi di sviluppo compresi tra 4 e 5%, e durante la crisi globale del 2009 il paese è risultato uno dei 3 membri OCSE a crescita positiva (0,2%). Nel 2013, secondo la Bank of Korea, la crescita del PIL è risultata essere del 2,8%, mentre nel 2014 a fronte di una previsione di crescita del 3,7% e le stime al ribasso che hanno caratterizzato tutti i Paesi del Far East, si è registrata una crescita consuntiva solo lievemente ridotta al 3,4%. Sebbene la debolezza economica in Cina e in Europa, e l’atteso rialzo dei tassi negli Stati Uniti abbiano imposto recentemente al Governo coreano di ridurre le stime di crescita del prodotto interno lordo per il 2015, abbassandolo al 3,8% rispetto al 4%, l’economia del Paese si mantiene forte essenzialmente grazie a due fattori cardine:

1. la crescita dell’export in risposta alla ripresa economica globale,
2. un sensibile aumento degli investimenti privati resi possibili da nuove prospettive di business e dalle misure governative in materia di sviluppo delle infrastrutture del Paese.

I settori chiave dell’industria Coreana sono: i semiconduttori, l’elettronica, la produzione di automobili e la cantieristica navale. L’industria manifatturiera concorre alla formazione del PIL per il 24%, il settore dei servizi conta per quasi il 69% e l’agricoltura per il 7%.

L’efficienza del proprio sistema infrastrutturale integrato, con pochi confronti a livello mondiale, ha consentito alla Corea di trasformarsi nel più importante hub regionale della regione nordest pacifica. L’Aeroporto internazionale di Incheon (dal 2005 miglior aerscalo del pianeta secondo il Airports Council International), il porto di Busan (quinto porto mondiale per traffico container), il sistema ferroviario di alta velocità, quello autostradale sono solo le più evidenti eccellenze infrastrutturali di un Paese che ha basato le proprie performances in termini di export anche su tali fondamentali.

Non a caso L’aggressiva strategia di accordi di libero scambio posta in essere dalla Corea dal 2005 in avanti (accordi con partners pari al 61% del PIL ed al 46% del commercio mondiale) è ancora oggi strumentale a nuovi obiettivi di crescita attraverso l’export: Seoul ha in vigore accordi di libero scambio con l’Unione Europea (il più avanzato mai concluso da Bruxelles con un Paese terzo), USA, EFTA, ASEAN, Cile, Perù, Singapore, oltre ad un accordo bilaterale equiparabile con l’India. Conclusi recentemente accordi con Turchia e Colombia, il Governo coreano sta oggi procedendo in maniera intensa i negoziati con la Cina.

Negli ultimi anni si è registrata una crescita rapida e costante della proiezione commerciale delle imprese italiane sul mercato coreano. Dopo l’aumento del 17% del nostro export nel 2011 (4,37 miliardi di dollari) e del 10% nel 2012 (4,83 miliardi di dollari), la tendenza si è ulteriormente rafforzata nel corso del 2013, con un exploit delle esportazioni italiane, in crescita dell’11,5% rispetto all’anno precedente, e pari a 5,38 miliardi di dollari, nuovo record storico. Le esportazioni coreane verso l’Italia sono state pari a 3,13 miliardi di dollari, in calo del 4,17%. In ambito UE, l’Italia rappresenta il quarto Paese fornitore, preceduta nell’ordine da Germania, Regno Unito e Francia, e il settimo cliente della Corea del Sud. La meccanica continua a rappresentare la prima voce del nostro export (1,4 miliardi di dollari, circa un quarto del totale), in crescita dell’8,6%.

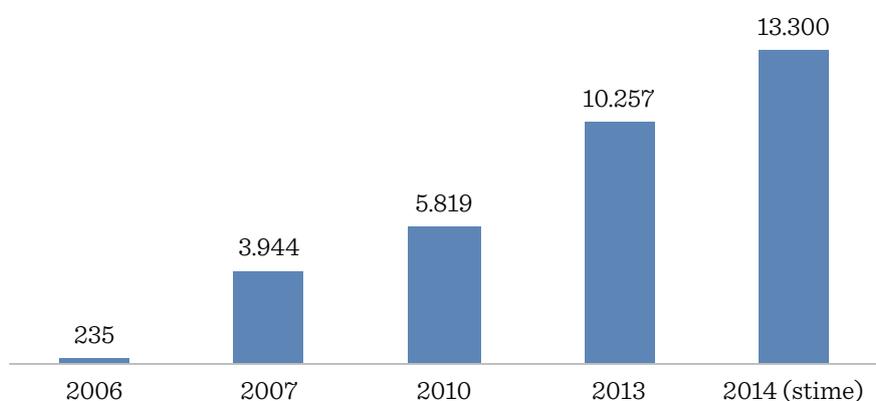
LO SVILUPPO DELLA NAUTICA NEL PAESE

La nautica da diporto in Corea nasce solo una decina di anni fa incoraggiata dal Governo determinato a trasformarla in un settore trainante dell'economia del Paese e in un simbolo concreto di soddisfazione e qualità di vita della popolazione. Il boom economico associato all'estesa fascia costiera peninsulare, fa sì che oggi nonostante l'accesso pubblico al mare sia recentissimo, la fascia di utenza nautica stia crescendo a ritmi molto sensibili.

Il Paese si trova anche in posizione geografica strategica tra le potenze economiche di Cina, Giappone e Russia e si sta proponendo come meta turistica per i diportisti di queste emergenti realtà della nautica internazionale

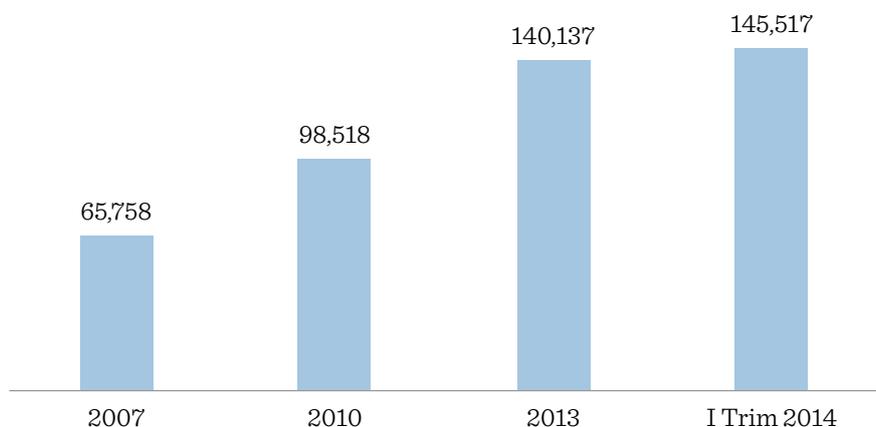
Il numero di unità da diporto registrate in Corea è cresciuto quasi di 3 volte in sei anni e il 2014, con un valore preconsuntivo di oltre 3.000 nuove immatricolazioni, segna un incremento pari al 10% rispetto allo scorso anno.

Unità da diporto complessivamente registrate in Corea

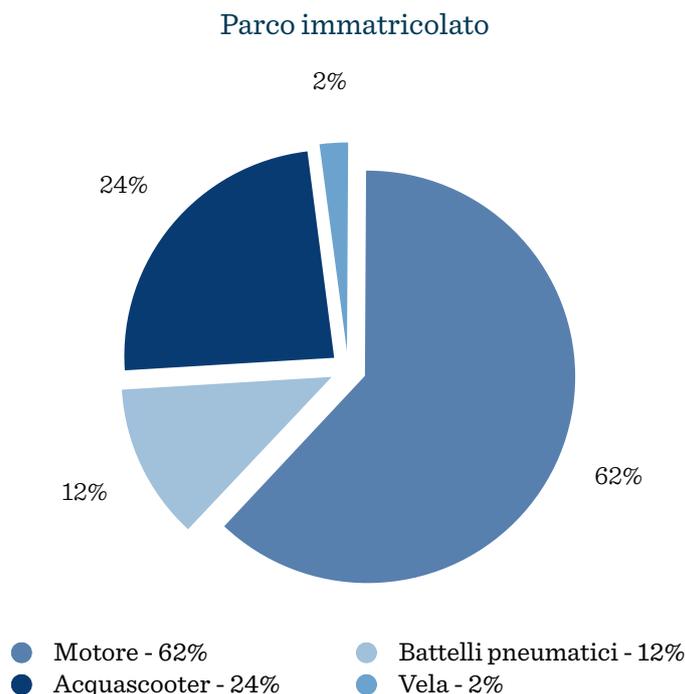


Il numero di patenti nautiche rilasciate ha registrato un incremento ogni anno pari al 14%, mentre la crescita nel primo trimestre 2014, grazie a 5,380 nuove patenti, è risultata pari al 4%.

Patenti nautiche complessivamente rilasciate in Corea



Il parco nautico coreano risulta così suddiviso, nelle quattro categorie di unità a motore, battelli pneumatici, acquascooter e unità a vela



Va tuttavia notato che il dato sulla vela risulta affetto dalla tardiva immatricolazione (solo dal 2011) della normativa locale.

LA CANTIERISTICA NAUTICA COREANA

Sebbene come noto il Paese sia leader mondiale nella costruzione di navi commerciali, nel settore delle piccole unità la Corea vanta solamente 50-60 costruttori di piccole barche commerciali, pescherecci e piccole unità per il traffico passeggeri locale. Non sono più di cinque i cantieri di nautica da diporto. Il più importante cantiere rimane GHI Yachts, nella provincia di South Jeolla, produce unità a vela, catamarani e yacht a motore di grandi dimensioni; il mercato del cantiere è quasi esclusivamente estero. Sebbene le unità richieste dal mercato coreano oggi siano quasi esclusivamente battelli pneumatici e piccole unità a motore (tra i 6 e gli 8 metri) per la pesca sportiva, le prospettive di ampliamento alla vela e alle unità a motore di maggiori dimensioni, sono concrete.

LE INFRASTRUTTURE PER LA NAUTICA

Esiste un piano promosso dal Governo centrale coreano, a partire dal 2010, per lo sviluppo di ben 43 marina lungo le coste del Paese. Il piano è stato successivamente corretto nel 2012, indicando lo sviluppo di 47 marina da realizzarsi entro il 2019. Attualmente del piano del 2010, risultano già costruiti 22 marina, 14 sono in via di definizione e 4 nella fase finale di progettazione.



L'HUB DELLO YACHTING DI JEONGOK PORT

Per questioni climatiche e di maggior fruibilità costiera la nautica coreana risulta oggi particolarmente concentrata lungo le coste meridionali, con particolare riferimento alla Provincia di Pusan. Tuttavia per assicurare uno sviluppo più omogeneo della nautica lungo le coste del Paese e spalmare la concentrazione di imbarcazioni da diporto e attività connesse anche a vantaggio della regione centro-occidentale della Corea, è stato messo a punto ed in corso di realizzazione un progetto molto ambizioso di Jeongok Port nella città di Hwaseong. Hwaseong City è rapidamente cambiata da piccolo porto di pescatori a moderna marina con oltre 200 posti barca. A fianco, nella baia di Gyeonggi, sta nascendo il Jebu Marina, previsto per il 2017, che assommerà ulteriori 300 posti barca, rendendo la Gyeonggi Bay la più strutturata per la nautica in Corea. A completare il progetto, con previsione di consegna per il 2020 sono previsti due ulteriori mari-
na:

- Helgot Marina, con 300 posti barca, un parco tematico (Sea World) e un grande centro commerciale
- Bang-A Meori Marina, con 300 posti barca, hotel, auto camping site, piscine e un sito per la pesca sportiva



Il più importante Salone Nautico in Corea è il KIB (Korean International Boat Show) che in sole 7 edizioni ha guadagnato la posizione di uno dei tre più grandi saloni in Asia, insieme a Dubai e Cina. Il salone, che si tiene a Seoul a maggio, riceve 30.000 visitatori e ospita quasi 300 espositori con un volume di affari superiore ai 180 milioni di dollari.

Risulta di particolare interesse come il Governo, con il suo Ministero del Mare e della Pesca, abbia individuato nella semplificazione burocratica e defiscalizzazione e nel sostegno all'export delle piccole medie imprese i due elementi strategici per lo sviluppo del settore.

Altrettanto di rilievo il fatto che lo stesso Ministero abbia fissato ben precisi target di sviluppo, prevedendo 20.000 unità iscritte per il 2017 e 28.000 per il 2020. A fronte di tali obiettivi sono stati anche determinati i posti di lavoro che si prevede di ottenere, partendo dagli attuali 2.500, per passare ai 10.300 nel 2017 e a 14.300 nel 2020.

A livello infine di opportunità per la nostra industria e filiera nautica vale la pena osservare come in tema di posizionamento e percezione del Brand Italia, nonostante la nostra crisi economica e la situazione politica, essa non sia stata minimamente scalfita.

2.6 Segmento di mercato del lusso*

*(fonte: Bain & Company, "Monitor Altgamma sui Mercati Mondiali 2014")

I MERCATI DEL LUSSO SI ATTESTANO SU UNA CRESCITA PIÙ MODERATA

Più moderata, ma stabile: questo è il "new normal" per il mercato mondiale dei beni di lusso nel 2014 – e potenzialmente anche oltre – con un adattamento ad una minore, ma più sostenibile, crescita nel lungo termine. Una domanda stabile da parte dei consumatori cinesi e un rinnovato interesse per il lusso da parte dei consumatori dei mercati maturi (Stati Uniti e Giappone in primis) hanno aiutato a controbilanciare quello che poteva essere un declino significativo del mercato, colpito dalle fluttuazioni delle valute, dalla persistente debolezza economica in Europa e da altri eventi esterni - quali la crisi della Crimea e le proteste ad Hong Kong.

I VALORI DEL MERCATO DEL LUSSO

Il mercato globale del lusso punta a raggiungere i 223 miliardi di euro nel 2014, in crescita del 5% a tassi di cambio costanti (+2% a tassi correnti), un risultato di poco inferiore al +7% registrato nel 2013 (+3% a tassi di cambio correnti). Sono gli acquisti dei turisti, fondamentali in tutti i mercati ad esclusione di Giappone, Cina e sud America, a guidare la crescita, a dimostrazione di come oggi assuma più importanza chi compra rispetto a dove compra.

I cinesi rappresentano la nazionalità principe ed in più rapida ascesa per il lusso, con una spesa effettuata fuori dai confini nazionali pari al triplo di quella locale. Al contrario, i cittadini giapponesi effettuano la maggior parte dei propri acquisti di beni di lusso in patria, con lo Yen che si è svalutato di circa il 30 per cento dal 2012. Cresce il peso dei turisti per il mercato americano, mentre in Europa si assiste ad una rapida evoluzione delle scelte di acquisto, come evidenziato da un'analisi sullo shopping tax-free europeo, condotta in partnership con Global Blue. L'analisi evidenzia un generale rallentamento dei consumi da parte dei turisti extra UE, e un'evoluzione del comportamento d'acquisto da parte delle principali nazionalità. In crescita del 10% nei primi 8 mesi del 2014, i consumi dei turisti cinesi mostrano un rallentamento rispetto al trend 2012-2013, con una polarizzazione della spesa verso i due estremi dello spettro del lusso, quello **accessibile** e quello **assoluto**. I Russi registrano un calo dei consumi del 3%, dovuto a un generale rallentamento dei flussi turistici. Resiste invece la fascia altissima, ad indicare la solidità della clientela più benestante. Continua la crescita degli acquisti da parte dei Mediorientali (+11%), sostenuti dall'aumento dei flussi turistici. Ancora negativi invece i consumi dei Giapponesi (-15%), seppur con una decelerazione meno marcata sulla fascia più alta.



NUOVI TREND DEL LUSSO GRAZIE AL TURISMO INTERNAZIONALE E AD UNA CLASSE MEDIA PIÙ FORTE

Lo studio effettuato da Bain ha evidenziato inoltre come i viaggi internazionali ed il turismo stiano portando l'interesse verso esperienze di lusso a 360 gradi, come i mezzi di trasporto esclusivi, tra cui le super-auto e gli yacht altamente personalizzati, gli hotel, le crociere, i vini e liquori di lusso:

- Cresce in modo solido il mercato delle auto di lusso, con un +10% rispetto al 2013, guidato dai mercati emergenti, dove le autovetture di lusso sono ancora percepite come un simbolo del proprio status e un social enabler. Alti livelli di personalizzazione e servizi post-vendita esclusivi permettono di raggiungere prezzi fino a due, e in certi casi 3, volte maggiori al valore di partenza.
- Gli hotel crescono del 9%, beneficiando di una domanda in stabile crescita.
- Performance positiva anche per il mercato delle crociere (+5%), sostenuto dalle generazioni più giovani (30+), interessate ad esperienze sempre più ricercate.
- Se il lusso è spesso sinonimo di vini pregiati, la novità riguarda le bevande non alcoliche, che continuano a guadagnare prestigio attraverso quella che è stata definita la "vinificazione" dell'acqua.
- Inarrestabile la domanda per il gourmet food all'interno del mercato food and beverages, grazie soprattutto alla capacità di soddisfare una richiesta crescente di regali innovativi e souvenir di viaggio.
- Gli yacht ritornano ad una crescita positiva, seppur moderata (+2% nel 2014), mentre le vendite di jet privati aumentano del 9%, trascinate dalla domanda nei mercati emergenti, Brasile su tutti.

Tornando al mercato dei beni personali di lusso, gli accessori rappresentano il 29% del mercato e sono cresciuti del 4% nel 2014 (a tassi di cambio correnti), registrando una performance migliore di abbigliamento e hard luxury, rispettivamente seconda e terza categoria per dimensioni.

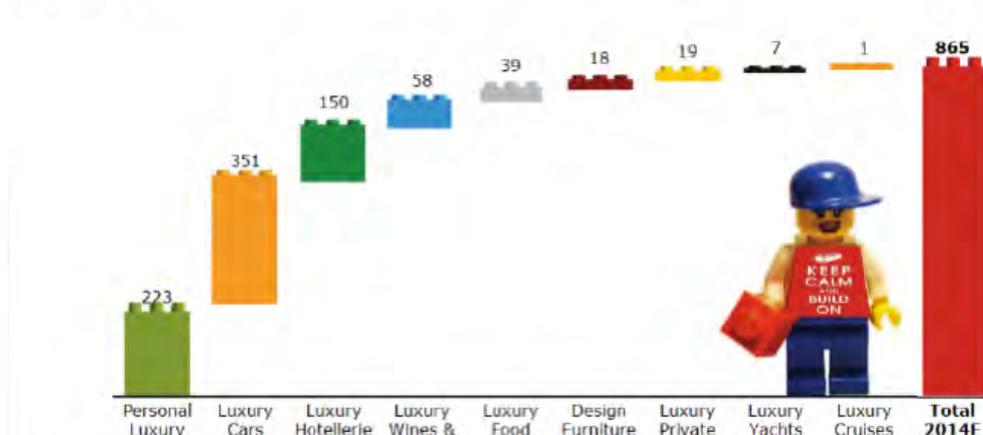
Per la prima volta dal 2007 la crescita delle calzature di lusso ha superato quella della pelletteria, elevando la categoria a nuovo status symbol, soprattutto grazie al prezzo medio più accessibile rispetto a quello della grande pelletteria. L'hard luxury, invece, è stato profondamente penalizzato dal calo dei consumi in Asia, soprattutto sull'orologeria. Un rallentamento che ha portato molti produttori di orologi a ridimensionare la capacità produttiva, al fine di evitare un rischio di eccesso di offerta.

Il canale retail, in crescita su tutte le categorie, ha raggiunto il 30% del totale mercato. Il formato monobrand, che ad oggi rappresenta oltre il 50% del mercato, si conferma il preferito dai consumatori per quanto riguarda lo shopping tradizionale. Al contrario, i siti multibrand raccolgono maggiori entusiasmi per gli acquisti online, grazie a varietà e ampiezza degli assortimenti.

Il valore del mercato ⁽⁴⁾

Le performance dei diversi settori

(2014E, B€)



L'IMPORTANZA CRESCENTE DEL RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO

I consumatori dei mercati maturi, che hanno ridotto il budget per acquisti di lusso, stanno sostenendo da una parte la crescita di brand appartenenti alla fascia alta del segmento premium, e dall'altra il mercato dell'usato di lusso; un giro d'affari che vale 16 miliardi di euro nel 2014. Anche i canali off-price, come gli outlet, hanno quasi raddoppiato la loro penetrazione nel mercato in tre anni, trainati da aperture di negozi con un design più sofisticato, e da livelli di servizio paragonabili a quelli dei negozi full-price. Si assiste di fatto ad una forte polarizzazione tra i vari brand del lusso, e alla crescita importante di un segmento "Alternative to luxury", composto da quei brand upper-premium che aspirano al segmento lusso e si propongono con un'immagine e uno status superiori a quelli dei loro prodotti. Recentemente si è anche osservato un maggiore dinamismo nel mercato dell'usato di lusso, alimentato dall'introduzione dell'online. Se da un lato questo mercato rappresenta una minaccia per la vendita di nuovi prodotti, dall'altro trasforma i beni di lusso in oggetti durevoli con un valore di rivendita definito e crescente, aumentando quindi il loro valore nel tempo.

TREND DEI PRINCIPALI MERCATI INTERNAZIONALI

Lo studio "Monitor Altagamma sui Mercati Mondiali 2014" offre anche spunti interessanti sui trend dei mercati principali:

- **America** – senza dubbio il principale motore di crescita nel 2014, con un incremento del +6% a tassi di cambio costanti (+3% a tassi correnti). Positiva ma in lieve rallentamento la crescita negli Stati Uniti, a causa del maltempo invernale; trend sotto le aspettative in Brasile, anche a causa della svalutazione della valuta; performance positive per Messico e Canada.
- **Europa** – in crescita del 2%, malgrado le continue sfide economiche, le tensioni sociopolitiche in Europa orientale, e un turismo meno dinamico. Ancora debole la ripresa dei consumi locali, frenata dal peggioramento del livello di fiducia dei consumatori.
- **Giappone** – riconquista quest'anno il ruolo di mercato leader, con una crescita del 10% a tassi di cambio costanti (+2% a tassi correnti), migliore performance in assoluto a valori reali.
- **Cina** – registra per la prima volta una performance negativa: contrazione di un punto percentuale nel 2014 (a tassi di cambio costanti, -2% a tassi correnti), soprattutto a causa degli effet-

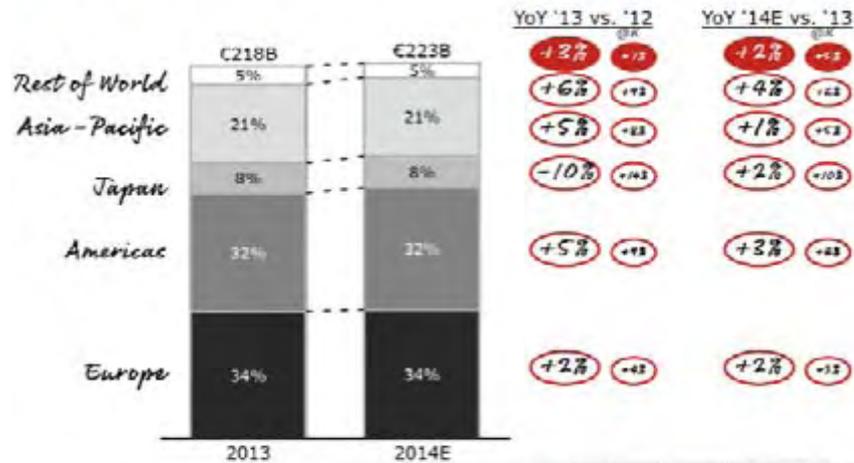
ti negativi dei controlli sugli acquisti di beni di lusso, e dell'evoluzione nei comportamenti di acquisto. Al contempo si assiste alla crescita di brand giovani e meno affermati del segmento Accessibile, che hanno conquistato i cosiddetti consumatori "Wannabe", appartenenti al ceto medio cinese, che ci si aspetta raddoppi entro il 2017.

- Resto dell'Asia – crescita positiva per la Corea del Sud, che conferma il suo ruolo di trend-setter per la moda ed il lusso. Il Sud-est asiatico mantiene un buon ritmo di crescita, ad eccezione di Malesia e Singapore, penalizzati dagli incidenti della Malaysian Airlines.

Le geografie (1)

Il peso delle diverse aree geografiche

(2014E, B€)



Nel 2014 l'America si conferma come il mercato trainante; rallentamento in Asia a causa degli eventi inaspettati e dei problemi del cambio

I CLIENTI DEL LUSO

I clienti del lusso, 90 milioni nel 1995, sono oggi un gruppo eterogeneo di 330 milioni di individui diversi per genere, nazionalità, generazione, attitudine e comportamento d'acquisto. Vale la pena osservare come talvolta gli acquirenti del lusso appartengano alla fascia dei consumatori generici.

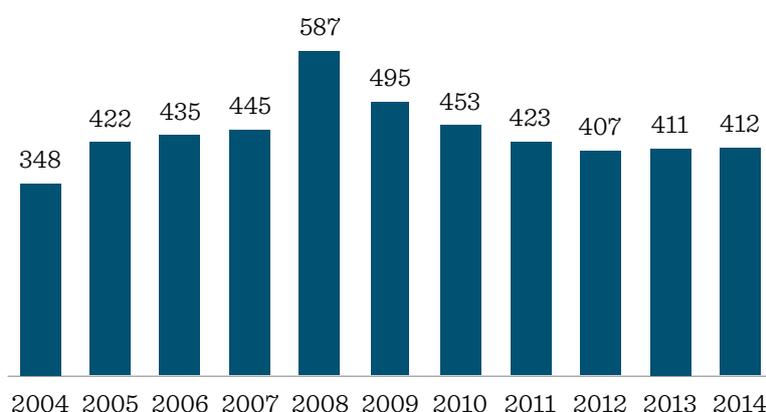
I clienti del lusso



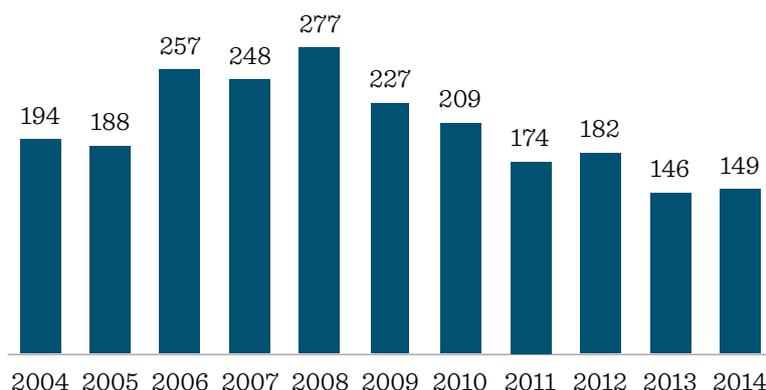
2.7 Mercato dei grandi yacht

LA CANTIERISTICA DEI GRANDI YACHT

Il 2014, per la cantieristica dei grandi yacht si è rivelato particolarmente complesso in tema di analisi preventive sul portafoglio ordini. Ad un primo semestre molto problematico che faceva intravedere una possibile brusca inversione di tendenza, in negativo, sulla tenuta degli ordini, ha fatto capo una chiusura d'anno molto positiva che porta a 412 unità il portafoglio complessivo a livello globale. Sono risultati strategici ai fini dell'acquisizione di ordini importanti i due Saloni Nautici di Monaco e Fort Lauderdale, ed in chiusura il Charter Show di Antigua. Il dato finale al dicembre 2014 conferma quindi quel lieve incremento dell'anno precedente. Occorre tuttavia prestare attenzione al dato concreto nei termini della lunghezza media del portafoglio ordini 2014, che come si vedrà in seguito, si conferma ancora una volta in crescita.

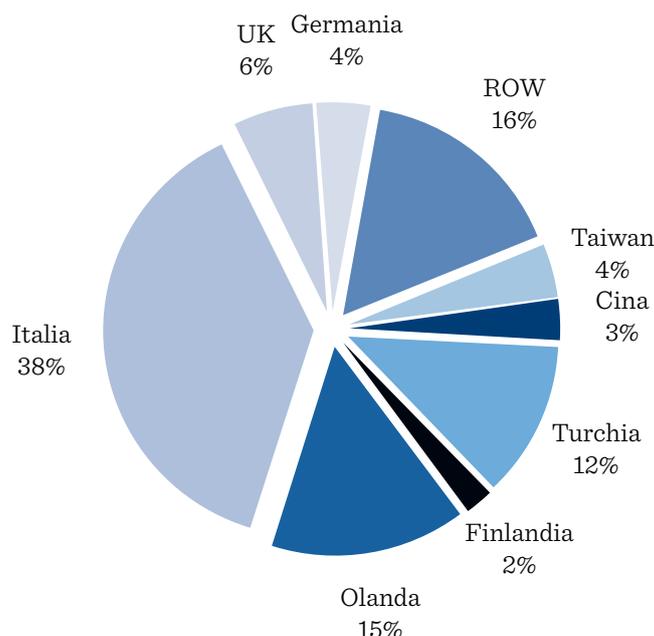


Crescono, seppur di poco, anche le consegne degli yacht oltre i 30 metri di lunghezza, che per il 2014 si attestano sulle 149 unità a fronte delle 146 del 2013. Il dato è ancora lontano dagli oltre 200 degli anni precedenti, tuttavia il leggero incremento fa ben sperare.



È ancora una volta di soddisfazione per il nostro Paese il dato relativo alla ripartizione ordini a livello globale. Seppur con le opportune cautele data la crescita delle dimensioni di molti grandi yacht in ordine, la cantieristica italiana risulta ancora una volta leader mondiale con una percentuale pari al 38% degli ordini globali 2015. Si registra un minimo calo di un punto percentuale, rispetto al 39% del 2014.

Ripartizione ordini globali 2015 per Paese

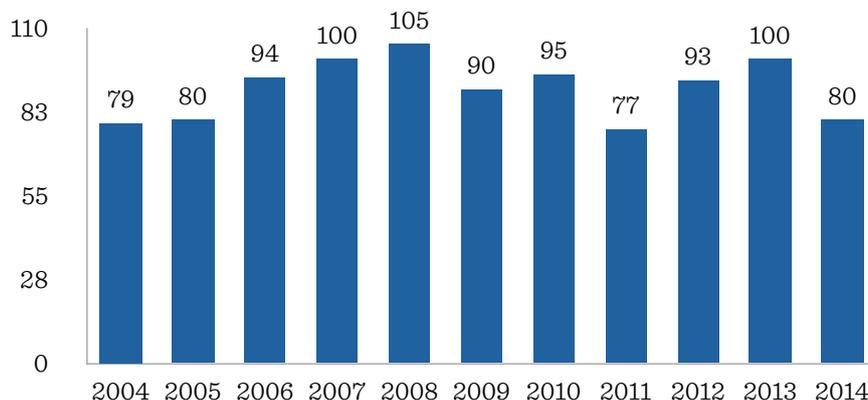


Come successivamente si potrà riscontrare, tuttavia, il nuovo portafoglio ordini 2015 è caratterizzato da yacht di dimensioni sempre maggiori. Si tratta in termini prospettici di un elemento di particolare sensibilità per la nostra cantieristica che come noto è storicamente orientata ai segmenti dimensionali più ridotti; essenzialmente nella fascia 30-50 metri dove ben 7 cantieri italiani risultano tra i primi dieci produttori al mondo. In tale ottica sono comunque stati accolti con grande soddisfazione per il nostro Paese i recentissimi ordini di yacht oltre i 100 metri da parte di Benetti e con grande probabilità un nuovo ordine di simili dimensioni anche da parte di Fincantieri.

In ogni caso risulta confermata la leadership dei cantieri nord europei, tedeschi e olandesi in particolare, nel segmento degli yacht oltre i 70 metri. Basti pensare che il cantiere tedesco Lursen vanta per il 2015 ben 9 yacht in costruzione con una lunghezza media di 97 metri.

Ai fini delle valutazioni di mercato è senz'altro utile comprendere la consistenza dei cantieri che producono e consegnano yacht L>30m ogni anno. Nel corso del 2014 si riducono infatti a 80, a livello globale, i cantieri che hanno consegnato almeno uno yacht di lunghezza superiore ai 30 metri, a fronte dei 100 per il 2013. Incide ovviamente ai fini di queste valutazioni la sensibile crescita dimensionale del portafoglio ordini.

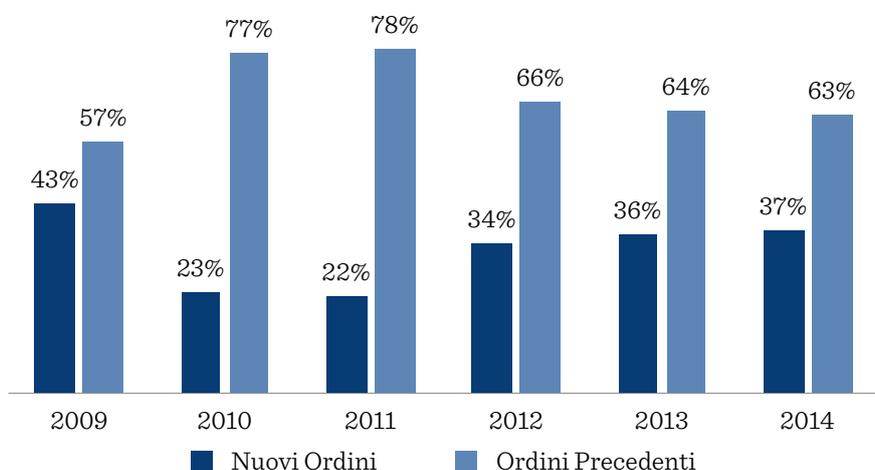
Cantieri che hanno consegnato yacht nel corso degli anni



È interessante notare come Superyachtintelligence.com abbia censito ben 862 cantieri che hanno realizzato almeno uno yacht di lunghezza superiore ai 30 metri nel mondo. Di questi tuttavia solo 275 hanno consegnato yacht negli ultimi 10 anni, di cui ben 54 italiani, confermando una tendenza alla forte selezione dei mercati. Attualmente sono 109 i cantieri che dichiarano almeno un yacht in costruzione; 33 dei quali sono italiani.

Anche dal portafoglio 2015 arrivano note positive, in termini di prospettive future, nell'analisi del rapporto tra nuovi ordini e ordini complessivi. Utile osservare l'andamento di questo rapporto nell'ultimo triennio: nel portafoglio ordini globale 2012 degli yacht L>30m, i nuovi ordini costituivano il 34%, dato ulteriormente in leggera crescita al 36% per gli ordini 2013 e al 37% per gli ordini acquisiti nel 2014. Apprezzabile che questo valore si allontani dal 22% dell'anno 2011; difficile tuttavia immaginare che questa leggera crescita possa riavvicinare definitivamente il dato al valore importante pari al 43%, riscontrato nel 2009.

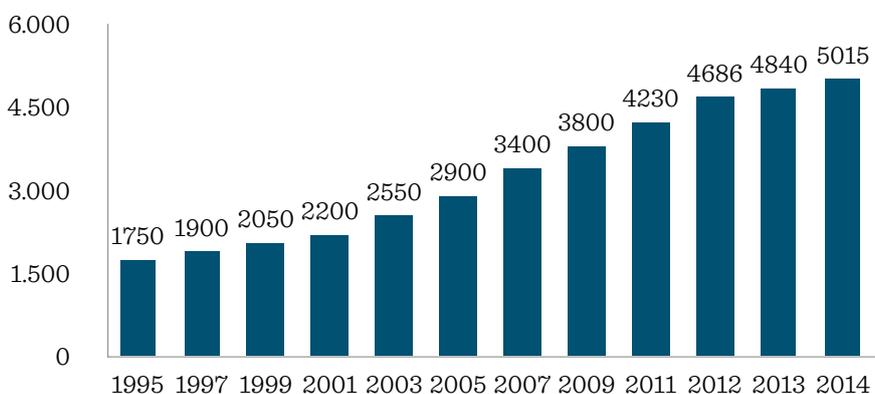
Rapporto tra nuovi ordini e ordini precedenti



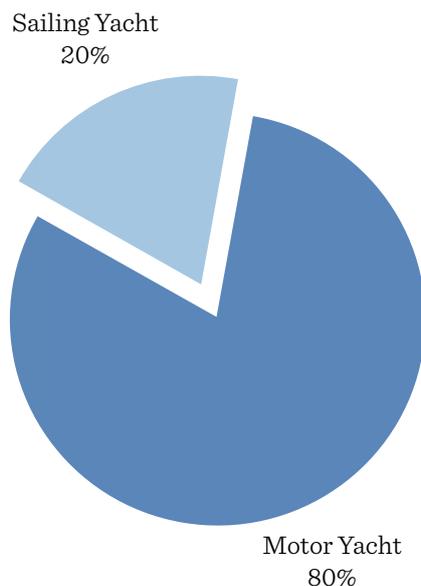
FLOTTA MONDIALE DEI GRANDI YACHT

Al Dicembre 2014 è risultata superata la soglia delle 5.000 unità componenti la flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri.

Crescita flotta grandi yacht nel ventennio

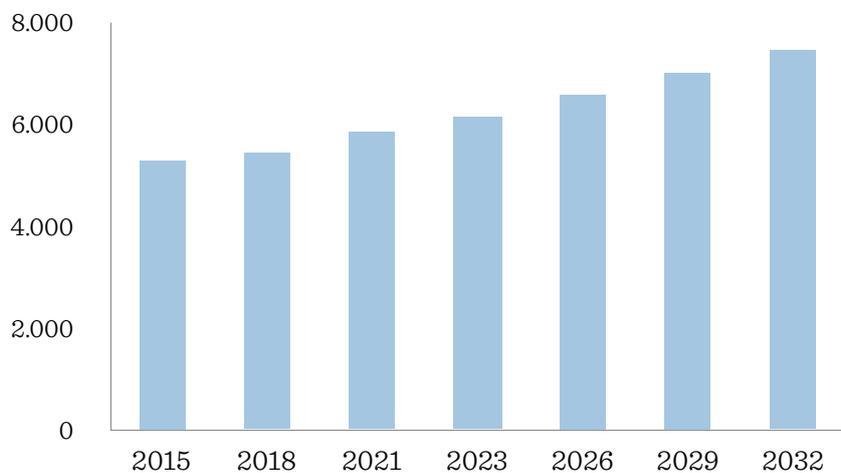


È immutato il rapporto motoryacht / vela, attestato su 80% - 20%. Anche per il portafoglio ordini il rapporto è analogo, con uno scostamento di mezzo punto percentuale a favore delle unità a motore.

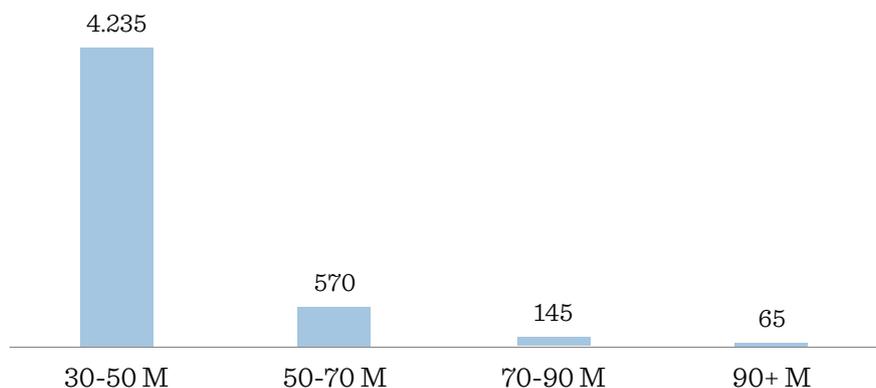


Sulla base quindi delle consegne effettuate dai cantieri nel corso del 2014, risultano confermate le previsioni di crescita della flotta dei grandi yacht nel prossimo ventennio.

Previsione Flotta mondiale al 2032

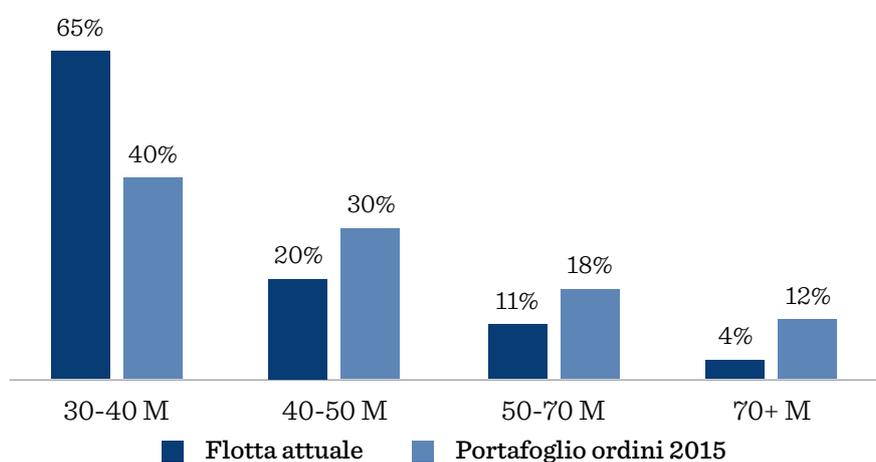


Nel diagramma che segue viene computata la suddivisione della flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri, per fasce dimensionali. Ovviamente risulta percentualmente molto significativa la fascia 30-50 metri, sebbene appaia importante la presenza già oggi di 65 yacht di lunghezza oltre i novanta metri di lunghezza.



I rapporti dimensionali in seno alla flotta dei grandi yacht sembrano tuttavia evolversi rapidamente. Una conferma evidente è data dal confronto tra la flotta esistente e gli attuali yacht in ordine presso i cantieri.

Rapporto tra le fasce di lunghezza della flotta e del portafoglio ordini



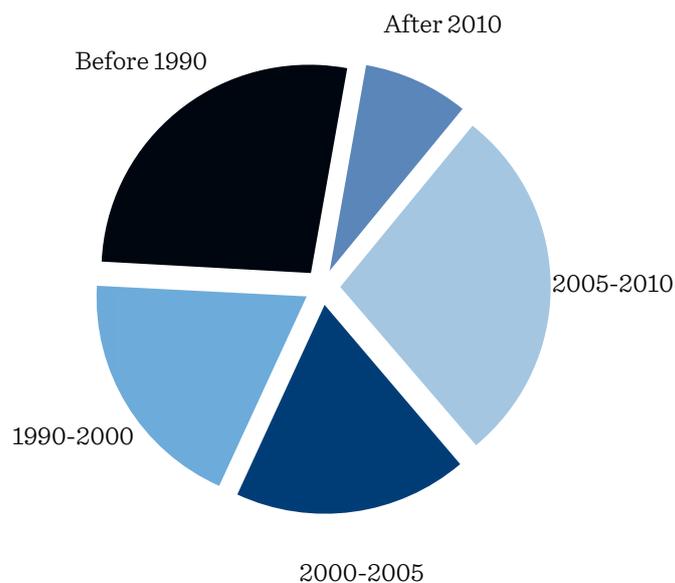
Ancora confermate le proiezioni delle consegne negli anni dei grandi yacht di lunghezza superiore ai 70 metri.

Consegne Yacht < 70 m negli anni

Anni	numero yacht consegnati	%motoryacht
Before 1992 (>20 years old)	51	90%
1993-1997 (16-20 years old)	3	100%
1998-2002 (11-15 years old)	14	100%
2003-2007 (6-10 years old)	27	81%
2008-2012 (0-5 years old)	54	100%
2013-2017 (projection)	65	75%

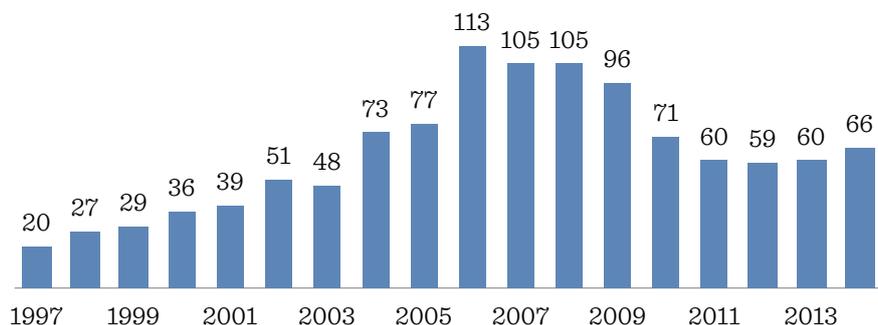
Dall'analisi dell'età della flotta si rileva come circa il 53% degli yacht di lunghezza superiore ai 30 metri risultano costruiti dopo il 2000. Solo il 29% della flotta risulta "vecchio" (costruito precedentemente al 1990), mentre nel decennio 1990-2000 il 18% ha visto la consegna. Tali dati indicano quindi che nel decennio 1990-2000 la flotta è più che raddoppiata con un incremento del 120%.

Flotta globale – Età degli yacht



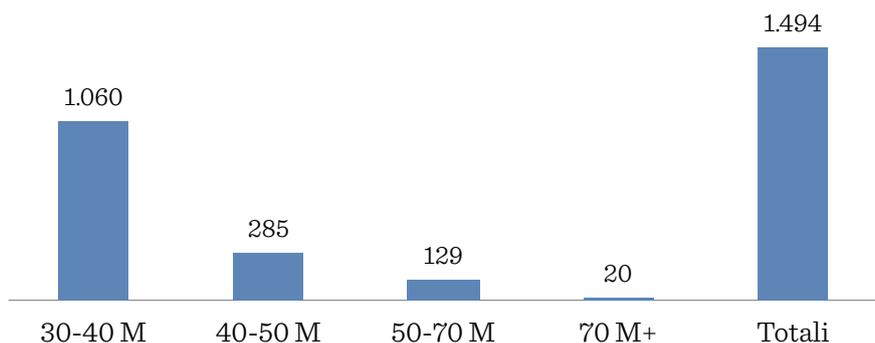
A conferma dell'importanza della cantieristica italiana, si può osservare il grafico delle consegne di grandi yacht ad opera delle nostre aziende.

Consegne yacht L>30m in Italia



Particolarmente rilevante di conseguenza l'entità dei grandi yacht prodotti in Italia che vanno a comporre la flotta degli oltre 5000 yacht. Sono 1494 gli yacht costruiti nel nostro Paese, con una lunghezza media pari a oltre 39 metri.

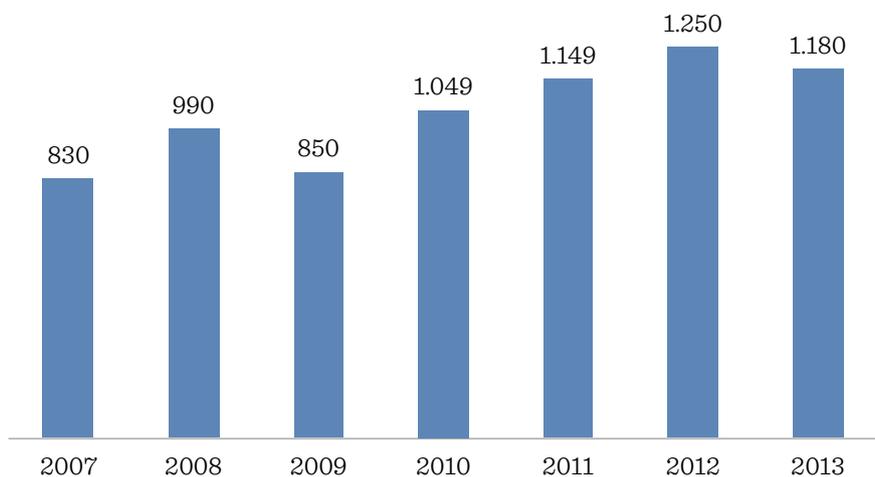
Yacht consegnati in Italia



CHARTER INTERNAZIONALE DEI GRANDI YACHT

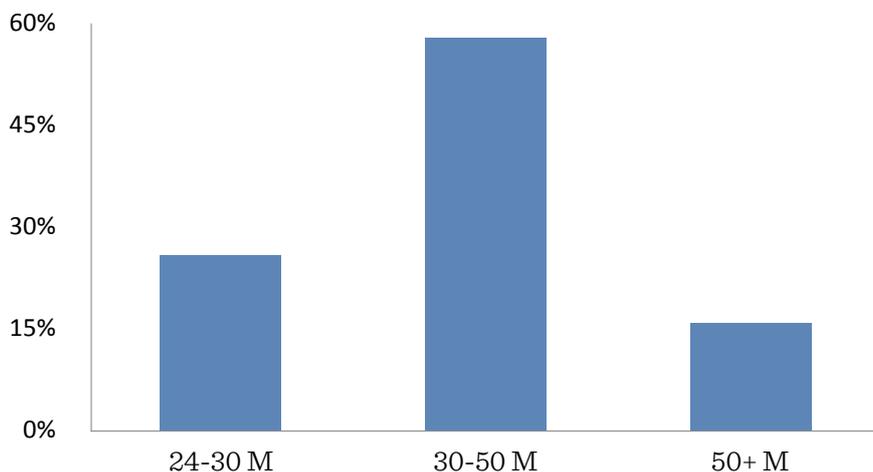
Si conferma vicina al 20% la percentuale della flotta mondiale dei grandi yacht che vengono formalmente adibiti a charter. Tali unità risultano iscritte nei singoli compartimenti di immatricolazione dello Stato di bandiera, come “yacht commerciali”. Si confermano le ragioni nella volontà, da parte dell’armatore, di ridurre i costi e ove possibile recuperare almeno una parte dell’investimento.

Trend Charter yacht globale



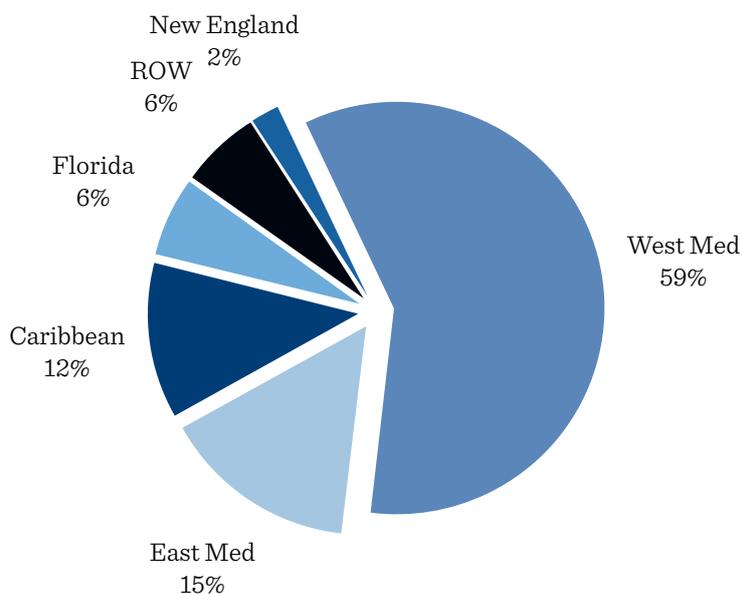
Nel grafico si può inoltre osservare la ripartizione dimensionale della flotta in charter nel 2014.

Distribuzione charter yacht per fasce dimensionali

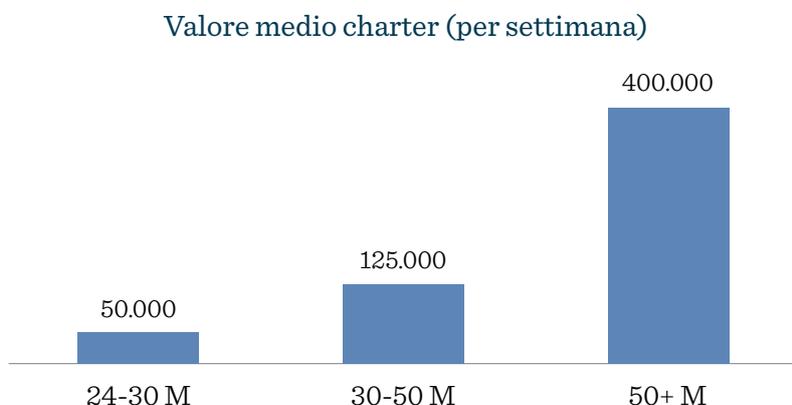


Nella tipologia di yacht adibiti a charter, si riscontra ancora una volta il rapporto 1 a 4 tra vela e motore; rapporto che scende per le unità più grandi, dove la vela costituisce il 9% delle unità oltre i 50 metri, adibite a charter.

Confermata la leadership del Mediterraneo che totalizza il 74% dei contratti di charter dei grandi yacht, con l'area tirrenica leader con il 59%.

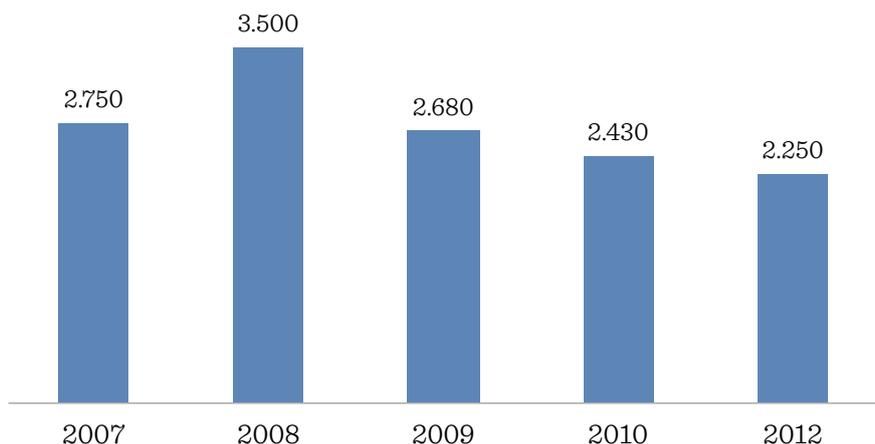


Dal più recente rapporto CNI Index di Camper e Nicholsons International si possono anche osservare i valori di mercato per il charter internazionale dei grandi yacht; il grafico indica il costo medio settimanale per lunghezza



Interessante anche il riscontro delle settimane di charter "vendute" a livello globale. Si può osservare come l'andamento calante sia conferma di una crisi che a livello internazionale ha colpito anche il settore del charter del lusso.

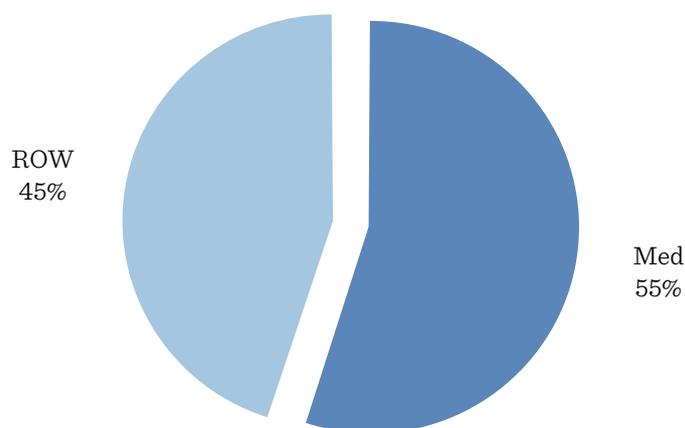
Totale settimane "Vendute"



MEDITERRANEO STRATEGICO PER I GRANDI YACHT IN ITALIA

È confermata la sensibile presenza "stanziale" dei grandi yacht nell'area del Mediterraneo. Il data base di Superyachtintelligence.com fornisce le indicazioni del porto base ("home port") della flotta dei grandi yacht. Anche l'analisi del 2014 conferma il dato del 55%, quale percentuale degli yacht che eleggono un porto del Mediterraneo come proprio home port.

Home port dei superyacht a livello globale



2.8 Focus Refit & Repair

Dopo anni di risultanze economiche alterne, fatte anche di aspettative disattese e di revisioni in basso dei target, il mercato del Refit & Repair sembra aver definitivamente vinto la diffidenza degli operatori internazionali della nautica e degli investitori più tradizionalmente orientati alle nuove costruzioni.

Pur con le riserve del caso dovute comunque all'andamento dell'economia globale questa nicchia di mercato dello yachting, particolarmente per la realtà dei grandi yacht' viene riconosciuta come interprete delle migliori prospettive per il settore.

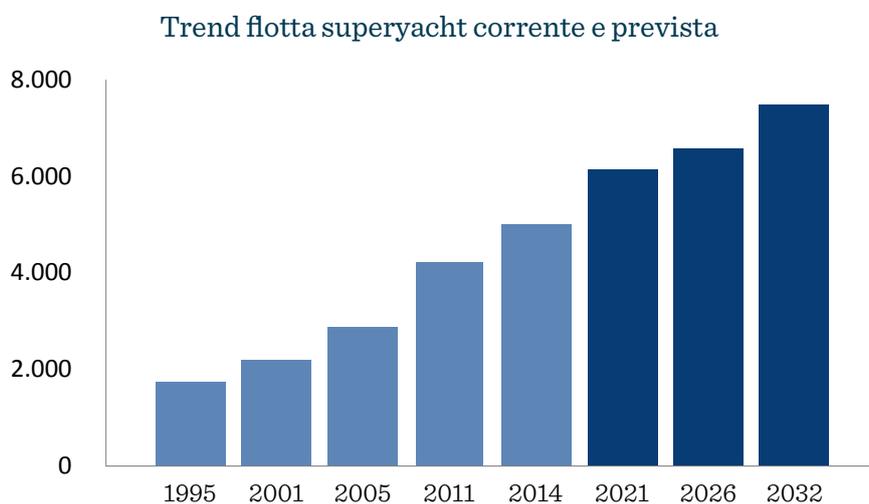
La maturazione dei processi di industrializzazione del Refit & Repair e la loro diffusione a livello globale fa sì che a tale ambito di mercato vengano razionalmente ricondotte 4 principali attività:

- La manutenzione ordinaria, essenziale nella vita dello yacht, che comprende tutti gli interventi ordinari quali: la pulizia di carena, l'applicazione dell'antivegetativa, i controlli tecnici periodici, check motori e generatori, impianti, ecc.;
- La riparazione ("repair") che interviene evidentemente nelle evenienze di un danno o una rottura o comunque di un evento straordinario per lo yacht;
- Il "refit", sempre più frequentemente adottato in commesse molto significative ed estensive dell'intero yacht, talvolta giungendo a modificarne sostanzialmente dimensioni, layout interno e addirittura aspetto esteriore per conferire nuova vita allo yacht;
- Il restauro di barche d'epoca, attività dove eccelle la capacità non solo di lavorare i materiali e le tecniche tradizionali (legno e mastri d'ascia, acciaio e chiodatura lamiera), ma ultimamente anche oggi la capacità di proporre materiali e design innovativi che tuttavia ripropongano per la barca d'epoca le linee originali.

Lo sviluppo del mercato del Refit & Repair è inevitabilmente influenzato dallo stato di benessere dell'economia globale, tanto quanto l'industria delle nuove costruzioni, ma questo comparto industriale della nautica può vantare ulteriori "driver" che lo rendono più affidabile e che spesso connotano alcune aree geografiche, come ad esempio il Mediterraneo, spazi di mercato di grande interesse. Vale la pena ripercorrere tali elementi, se non altro per aggiornare i dati di mercato che lo caratterizzano:

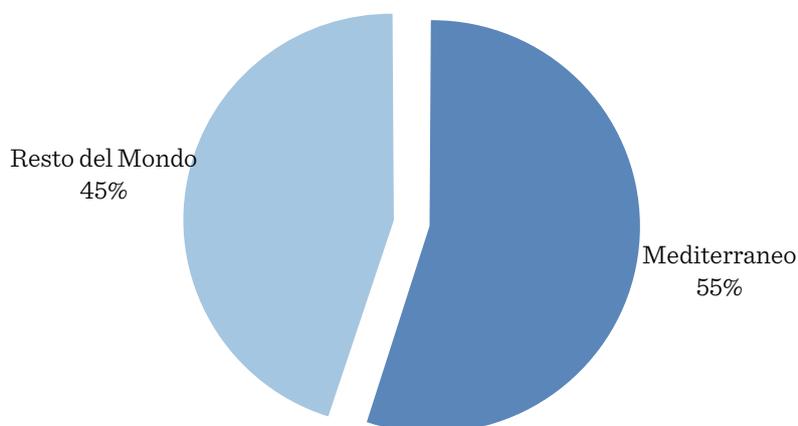
- La crescita della flotta navigante, associata all'età degli stessi che "avanza", costituisce indubbiamente il primo elemento di sostegno allo sviluppo del Refit.

La tabella indica i valori crescenti della flotta nel ventennio trascorso, insieme alle previsioni per il successivo



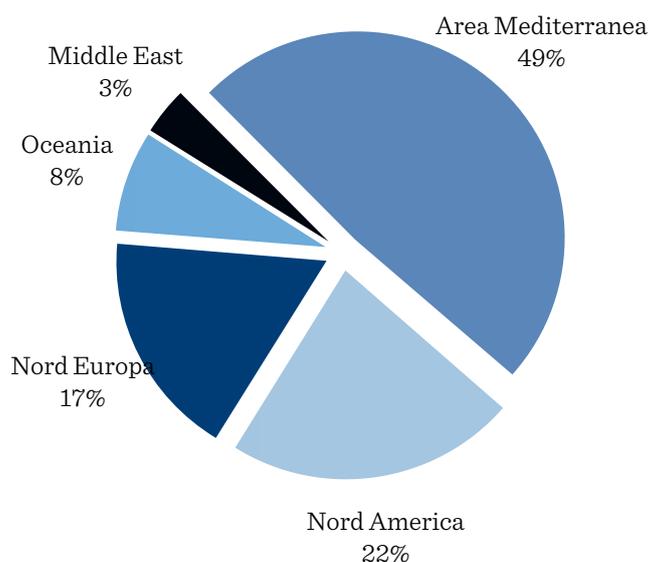
- Il secondo elemento strategico rimane la significativa percentuale delle unità che stazionano quasi esclusivamente nelle acque del Mediterraneo, eleggendo qui il proprio “Home Port” e fruendo di conseguenza dell’offerta di assistenza locale.

Distribuzione globale home port grandi yacht



- Il terzo elemento riguarda ovviamente l’offerta cantieristica del Refit & Repair che non a caso, in virtù della maggior concentrazione della flotta nell’area Mediterranea, trova in Europa i principali attori

Cantieri Refit & Repair nel mondo



A margine, ma altrettanto influenti, sono le considerazioni tecniche relative all’operatività dello yacht, che costituiscono gli input primari nel valore dell’attività cantieristica del Refit & Repair:

- La straordinaria crescita dimensionale delle unità che vanno a comporre la flotta, con un congruo aumento del valore delle commesse di intervento, ma anche una maggior qualità e attenzione richiesta dal cliente;
- I requisiti degli Istituti di Classificazione, ulteriormente restrittivi alla luce della crescita dimensionale e delle normative relative al charter, che impongono periodicamente visite alla carena e smontaggi di macchinari e installazioni;
- Una sempre maggior pianificazione delle attività di ordinaria manutenzione, dettata dalle società di yacht management che in percentuale crescente si occupano della gestione dello yacht a fianco del comandante;

- Un'attività di brokeraggio sempre crescente, con oltre 2.000 yacht oltre i 24 metri di lunghezza, formalmente in vendita e quasi 300 di questi oggetto di acquisto nell'ultimo anno;
- Il perdurare del principio che vede molti armatori preferire investire anche con lavori molto costosi, in modifiche sostanziali del proprio yacht, piuttosto che acquistarne uno nuovo.

Sul tema dei modelli organizzativi del Refit & Repair, si confermano ancora attuali le tre categorie principali che caratterizzano questo comparto:

- Il vero e proprio “Cantiere di Refit e Repair” che dispone di un congruo numero di maestranze qualificate e vanta una valida rete di sub-fornitura; lavorando quasi esclusivamente presso la propria sede;
- Il modello di “Project Management” cui faccia capo la gestione di tutti gli aspetti tecnici, logistici ed amministrativi e il coordinamento di una rete qualificata di filiera
- Il cantiere “costruttore e riparatore”, sempre più frequente data la volontà delle aziende di ricercare nuove soluzioni di business.

La crisi tuttavia sta mutando anche questi scenari con due nuove figure che si inseriscono sulla scena della cantieristica del Refit & Repair:

- La cantieristica navale tradizionale, particolarmente quella europea, che perdendo il business tradizionale si orienta verso questa nuova soluzione nello yachting. Talvolta si tratta anche di acquisizioni di importanti poli cantieristici navali da parte dei marchi dello yachting (ad esempio Marsiglia ITM con il gruppo Palumbo SY)
- I cantieri minori delle nuove costruzioni dello yachting che hanno perso quote di mercato e si orientano alle attività di rimessaggio e lavori (minori) di assistenza e riparazione. Fenomeno ovviamente molto criticato dagli attori tradizionali del refit per le logiche commerciali aggressive adottate da questa nuova realtà.

Va tuttavia precisato che solo il 10% dei cantieri attivi del Refit & Repair vantano un fatturato superiore ai 20 milioni di euro. Non è un caso che ICOMIA Refit Group, “tavolo” associativo dei cantieri del Refit & Repair in seno alla federazione mondiale della nautica, raggruppi solo 12 imprese nel mondo:

- Amico
- Astilleros de Maiorca
- Blohm + Voss Repair
- CompositeWorks
- Marina Barcelona 92
- Monaco Marine
- NCP- Repair Shipyard Sibenik Ltd
- Nobiskrug
- Palumbo Marseille Superyacht ITM
- Pinmar
- Rybovich
- Pendennis Shipyard Ltd

In sintesi quindi quelle incertezze riscontrate sui mercati del Refit & Repair nell'ultimo quinquennio sembrano superate e il settore si sta progressivamente ri- allineando alle performances positive che hanno caratterizzato il periodo 2004-2008. Insieme alla flotta dei nuovi "giganti" dello yachting, yacht di lunghezza oltre gli 80-90 metri che benché giovani necessitano di importante assistenza tecnica, sembrano tornare sulla scena del refit anche gli yacht della fascia 40-60m che avevano creato il boom nei primi anni 2000.

Il cantiere **Amico & Co**, di base in Italia a Genova e con un nuovo polo nel Marina di Loano, aveva riscontrato numeri importanti di crescita già nel corso del biennio 2012-2013 con oltre 100 commesse di grandi yacht e ha chiuso il 2014 con nuove importanti acquisizioni di ordini grazie anche all'importante investimento nella propria area produttiva del più grande bacino del mediterraneo in uso ad un cantiere del refit dello yachting. Si tratta di un bacino coperto e climatizzato di 102 metri, alto 31, che non a caso permette le operazioni di refit su yacht di lunghezza superiore ai 55 metri, diventata come visto la fascia di mercato più appetibile. L'investimento, pari a 6 milioni di euro, ha comportato 18 mesi di lavoro. Il cantiere genovese dichiara tra l'altro di operare sul mercato grazie anche ad una filiera di aziende e fornitori particolarmente specializzati:

- 5 aziende specialistiche di settore
- 35 aziende dell'indotto Genovese
- 600 fornitori di varia nazionalità, ma prevalentemente italiani

In particolare il cantiere Amico dichiara oggi di lavorare in misura maggiore con clientela extra europea che di fatto a preso il posto del cliente tradizionale del nostro continente. Una nota di attenzione, secondo le opinioni del cantiere giunge dalla fascia "minore" dei grandi yacht, quella ricompresa tra i 30 e i 50 metri, specie quelli adibiti a charter, dove sembra che i costi eccessivi di gestione a fronte di una riduzione sensibili dei ricavi dall'attività di noleggio stiano spingendo molti armatori a vendere le proprie unità.

Un'altra realtà emergente italiana, o almeno parzialmente data la sua estensione territoriale è **Palumbo SY**. Dopo Napoli, Messina e Malta da Febbraio 2014, il Gruppo ha acquisito anche ITM (International Technic Marine). In base a questa nuova acquisizione, che aveva visto in gara anche la maltese Melita Marine, nasce **Palumbo Marsiglia Superyachts ITM**, cantiere che si estende su 12.000 metri quadri di superficie, composta da quattro grandi bacini di carenaggio da 80 a 126 metri, ormeggio con una cabina di verniciatura galleggiante di circa 95 metri e più di 300 metri di banchine per le attività "leggere" all'ormeggio. Palumbo SY si connota quindi oggi come uno delle più grandi realtà nel settore del Refit & Repair dello yachting nel Mediterraneo, oltre che un nuovo punto assistenza post vendita per i clienti di Columbus Yacht, marchio di nuove costruzioni Palumbo Group. Con l'acquisizione di ITM Marseille, Palumbo Group gestisce ora una piattaforma che si estende in totale su 14 bacini di carenaggio (fra questi, 6 sono dedicati interamente a superyacht) da 40 a 360 m, oltre 1 km di banchine e un'area operativa di 520.000 metri quadri in totale.

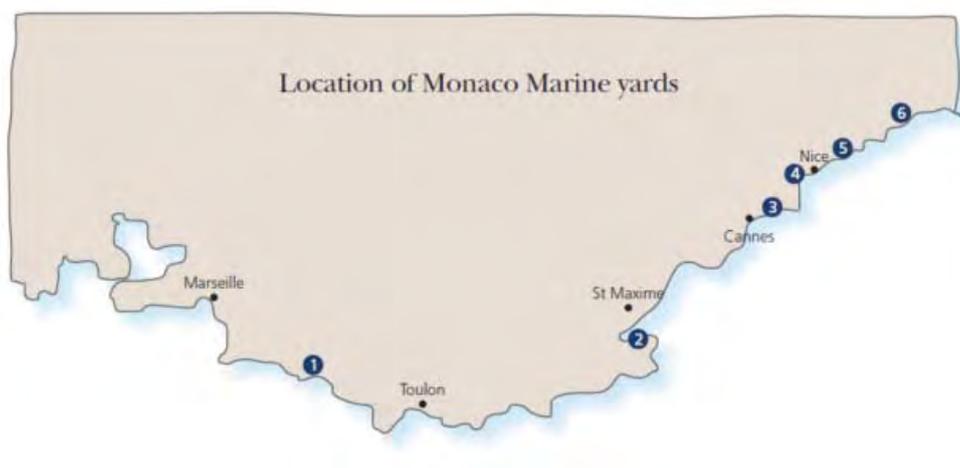
Altro polo del Refit & Repair che si è sviluppato in questi ultimi anni e sta lavorando molto positivamente è Palma di Maiorca, dove si trovano **Astilleros de Mallorca, Pinmar e Pure Superyacht Refit**. Pinmar in particolare ha dichiarato per il 2014 il più alto fatturato degli ultimi 8 anni. Tutti i tre cantieri di Palma risultano maggiormente coinvolti nella fascia dei 40-60 metri che anch'essi riconoscono stia tornando ai livelli boom del 2004-2008. Anche in un'area non particolarmente estesa come Palma le tre aziende leader del settore lamentano la nascita di nuove piccole realtà nel refit dello yachting che offrono servizi non particolarmente qualificati a prezzi molto contenuti.

Marina Barcelona 92 (MB 92) a Barcellona in solo vent'anni dalla sua costituzione è considerata oggi la prima realtà mondiale del Refit & Repair dello yachting. MB 92 grazie alla sua organizzazione e alle sue strutture riesce ad operare su 90 superyacht all'anno, di lunghezza tra i 35 e i 180 metri. La posizione del cantiere, nel cuore del porto commerciale della città, è strategica in quanto il mercato dei grandi yacht considera Barcellona, una tappa ("stop-off") per le rotte tra il Mediterraneo e i Caraibi. I dipendenti diretti, 100 in tutto, non sono molti, anche perché il cantiere collabora con non meno di ulteriori 500 unità lavorative, tra professionisti e tecnici del settore, sub-fornitori locali e aziende internazionali. Le strutture di MB 92 comprendono una superficie coperta di 76.000 m² e un bacino di 210 metri, un Syncrolift® di 2.000 tonnellate di portata e un secondo di 4.000 che verrà messo in funzione nel 2015, un'area idonea per la pittura di 125 metri di lunghezza e un Travelift di 150 tonnellate di portata. Il cantiere offre 8 posti barca per yacht fino a 110 metri di lunghezza e un'ulteriore area in acqua per 6 yacht fino ai 200 metri di lunghezza. MB 92 dichiara oggi buone prospettive di affari per il 2015, sebbene molte commesse acquisite, per yacht oltre i 70 metri di lunghezza, riguardino lavori di ridotta entità.

Il cantiere olandese **Feadship**, tradizionale cantiere delle nuove costruzioni, ai propri clienti propone anche un'assistenza programmata per i lavori di manutenzione ordinaria ed eventuali commesse di refit per le unità più datate. Si pone cioè sul mercato, come nuova realtà di Refit & Repair, in competizione con le aziende più tradizionalmente orientate a questa attività, facendosi forte della propria credibilità con la clientela. Il motto proposto dal cantiere è: "Classic Feadships are done to Feadship standards" per garantire ad eventuali nuovi clienti che rilevassero le unità usate di riscontrare gli standard originali di costruzione.

Il colosso navale Tedesco **Blohm+Voss**, noto nella storia della marina militare per aver costruito la corazzata Bismark, propone ovviamente anche attività di refit per le proprie unità. Sempre in Germania eccelle Nobiskrug più orientato al settore delle riparazioni nello yachting. Ha fatto anche scalpore il cantiere Lürssen che nei primi mesi del 2014, ha ri-consegnato all'armatore lo yacht Ronin, costruito più di 20 anni fa, e ristrutturato in 10 mesi riportandolo in condizioni perfette.

Uno dei leader mondiali del refit nello yachting, **Monaco Marine**, deve in effetti il proprio successo alla fascia mercato dello yachting al di sotto dei 30 metri. Fondato nel 1995 il cantiere dichiara di aver lavorato su oltre 3.000 yacht. Oggi l'offerta di Monaco Marine, grazie anche ad una distribuzione quasi capillare su una buona porzione delle coste francesi, si rivolge ai yacht fino ai 100 metri di lunghezza.



Sulla costa occidentale degli Stati Uniti primeggia il cantiere **Marine Group Boat Works** che ha recentemente rilevato dal fallimento Knight & Carver a San Diego, sulla costa californiana. Ma forse il più importante cantiere del refit in USA è Derecktor che non a caso opera a Fort Lauderdale, capitale della nautica negli Stati Uniti.

L'evoluzione negli anni di questa importante attività dello yachting fa sì che la cantieristica del Refit & Repair tenti oggi di offrire le migliori soluzioni sul mercato non solo per quanto riguarda gli aspetti tecnici, ma soprattutto per le modalità di gestione contrattuali con l'armatore. Sul piano più strettamente tecnico l'attività della pittura è tuttora quella che gode di maggior attenzione. Gli elementi più sensibili per tale attività riguardano oggi la normativa che particolarmente sui temi ambientali evolve sempre più in modo restrittivo e la professionalizzazione degli operatori. È infatti opinione condivisa che i principali difetti nelle attività di pittura sono dovuti ad errori di applicazione e gestione del processo, piuttosto che alla difettosità del prodotto.

2.9 Saloni ed eventi Nautici

Il 2014 si è rivelato l'anno forse più critico nella storia dei Saloni Nautici Internazionali. Se nei Paesi emergenti il percorso di crescita degli eventi espositivi, come si è visto, è solo agli inizi con nuovi Saloni ed un concorrenza locale che, ad esempio in Cina e in Brasile si fa sempre più aggressiva, in Europa stiamo viceversa assistendo ad un cambiamento realmente epocale.

Principale elemento trainante del cambiamento è la crisi che senza dubbio ha ridotto sensibilmente i budget e le strategie delle attività di promozione e comunicazione delle aziende nautiche di tutto il mondo. Nessun Paese fa eccezione a questo inevitabile processo di razionalizzazione della partecipazione delle aziende agli eventi; nemmeno il Nord America che sta assistendo ad una ripresa significativa del proprio mercato interno e che pur avendo mantenuto, almeno nell'immagine esteriore, praticamente immutate le performances dei suoi due principali Saloni Internazionali, Fort Lauderdale a novembre e Miami a Febbraio, è stato spesso costretto a cancellare eventi espositivi anche importanti in alcuni dei propri Stati.

Indubbiamente una concorrenza sempre più aggressiva tra gli eventi internazionali ha fatto sì che al termine del 2014 particolarmente in Europa risultino mutati ranking, equilibri e leadership tra i Saloni, ma si può senz'altro affermare che il mercato abbia definitivamente dettato le proprie regole talvolta stravolgendo strategie e storiche rendite di posizione da parte di molte società organizzatrici di eventi della nautica. A farne le spese talvolta sono state le associazioni delle aziende nautiche. Molte associazioni nazionali in Europa si sono trovate in una posizione di forte conflitto tra l'obiettivo statutario di proteggere il business delle proprie aziende associate, e l'esigenza di salvaguardare il proprio bilancio.

Lo stato di cose si è aggravato proprio nell'ultimo biennio, non solo per il perdurare della crisi e dei fatturati contratti, ma soprattutto per le sempre maggiori quote di export verso i Paesi Extra UE di tali fatturati. Ad una percentuale di export verso USA, Brasile, Russia, Cina, ecc., che spesso supera il 90% del proprio fatturato, corrisponde inevitabilmente un maggior investimento di promozione (e di partecipazione ai Saloni) in tali Paesi da parte di cantieri e operatori del settore; il tutto a discapito del budget espositivo allocato per il proprio mercato interno ed evidentemente del bilancio complessivo della propria associazione di riferimento.

Esistono comunque esempi virtuosi anche in seno all'Europa, grazie a nuove strategie organizzative, ad accordi talvolta anche tra Paesi diversi e più recentemente anche a nuovi format espositivi. Quest'ultimo elemento in particolare si è rivelato vincente per molte iniziative, sebbene non particolarmente performante dal punto di vista del fatturato intrinseco dell'evento stesso. Comunque il nuovo modello di business degli eventi espositivi in tutto il mondo è giusto che si adegui alle mutate condizioni del mercato e soprattutto che, parallelamente ad un concept progettuale innovativo dell'evento, persegua in ogni caso alcuni obiettivi essenziali:

- Assicurare nuovi contatti commerciali all'espositore
- Garantire qualità espositiva e professionalità nei servizi interni alla fiera
- Assicurare accessibilità ottimale del visitatore e costi accessori ridotti per i servizi esterni al quartiere
- Praticare tariffe espositive contenute e allineate al mercato di riferimento
- Ridurre il più possibile i costi indotti per l'espositore

Merita un'osservazione specifica la logica degli accordi franco-monegaschi che hanno condotto ad un successo di grandi proporzioni i saloni della Francia e del Principato. Come noto i due più importanti Saloni Nautici francesi, Cannes e Parigi, di proprietà della FIN, federazione naziona-

le delle industrie nautiche (Federation des Industries Nautiques), sono stati affidati per la loro completa organizzazione alla Reed Expositions France, società del gruppo internazionale Reed Exhibition, alla quale solo in Francia fanno capo ben 48 eventi espositivi.

La strategia della Reed Expositions di concerto con la FIN è stata di orientare progressivamente il Salone Nautico di Parigi, che si tiene a dicembre nei padiglioni espositivi, alla piccola media nautica a motore, ai battelli pneumatici, alla vela di piccole e medie dimensioni; accreditare cioè il “Salon Nautique International de Paris” come evento francese più propriamente significativo del mercato interno del Paese. Il Salone di Cannes, che si svolge a settembre praticamente tutto in acqua, si è invece orientato alla imbarcazioni di lusso di medie-grandi dimensioni e ad un’offerta completa di unità a vela, anche di grandi dimensioni e di catamarani. Con l’eccezione di una piccola entità di aziende della Costa Azzurra che portano piccole unità a motore, a Cannes sono praticamente assenti le imbarcazioni esposte invece a Parigi; gli unici battelli penumatici visibili al Cannes Yachting Festival sono eleganti tender proposti per i grandi yacht. Più recentemente il Salone di Cannes si è arricchito di yacht anche di grandi dimensioni che raggiungono i 40-50 metri. Non è un caso: stante la tendenza alla crescita dimensionale del portafoglio ordini dei superyacht, Monaco Yacht Show, prima realtà indiscussa a livello globale per l’esposizione delle grandi unità da diporto, ha scelto di orientarsi a tale target dimensionale, elevando nei fatti la soglia minima di partecipazione agli yacht di lunghezza pari a 50 metri (fanno eccezione i superyacht a vela). I risultati sono stati ottimali per entrambe in Saloni.

I numeri dell’edizione 2014 del **Monaco Yacht Show**, la più grande mai organizzata nel Principato, sono risultati impressionanti:

- 115 superyacht esposti, di lunghezze anche superiori ai 100 metri
- 510 aziende espositrici, tutte nella realtà dei superyacht
- 33.000 visitatori, nonostante il costo di accesso fosse di 150 euro

Gli organizzatori hanno tra l’altro comunicato un ulteriore ampliamento per la prossima edizione 2015 che permetterà di ospitare yacht fino ai 150 metri di lunghezza nella nuova banchina nord.

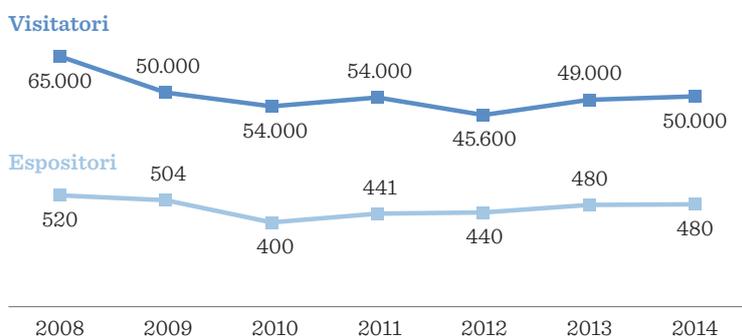
Come detto la crescita del Monaco Yacht Show nelle dimensioni delle unità esposte è stata una delle motivazioni principali delle performances qualitative del Cannes Yacht Festival che nei fatti oggi si è accreditato come il più importante Salone Nautico in Europa per i grandi yacht di lusso della fascia fino ai 40-50 metri. Cannes tra l’altro si connota come evento non particolarmente affollato di visitatori, ma evidentemente di target più che adeguato per le aziende espositrici.

Questi i dati relativi alla 37° edizione del **Cannes Yacht Festival** tenutosi nel settembre 2014:

- 480 espositori da 34 Paesi;
- 45% degli espositori erano cantieri;
- 55% degli espositori da altri settori della nautica (fornitori, servizi, brokers, ecc.);
- 550 imbarcazioni esposte;
- 55 metri la lunghezza della barca più grande esposta;
- 180 yacht oltre i 20 metri di lunghezza;
- 115 le unità a vela;
- 35 i catamarani.

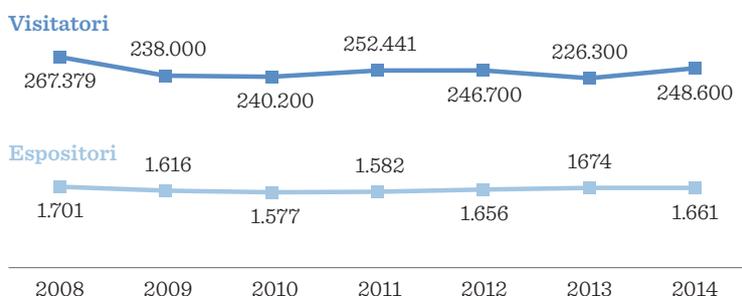
Premiati risultano anche i risultati del Salone nei parametri caratteristici di visitatori ed espositori negli anni, nonostante la crisi

Cannes Boatshow nel quinquennio



Un altro esempio vincente giunge da Dusseldorf che negli anni ha modificato sostanzialmente il proprio format organizzativo, orientandosi progressivamente sempre più verso gli sport acquatici, il tempo libero sull'acqua, il turismo nautico. In tale ottica il Boot di Dusseldorf si pone oggi come l'evento più grande in Europa per visitatori ed espositori con performances che complessivamente si sono mantenute inalterate negli anni, benché costituite, per quanto riguarda le aziende presenti, da un mix di merceologie sostanzialmente mutate.

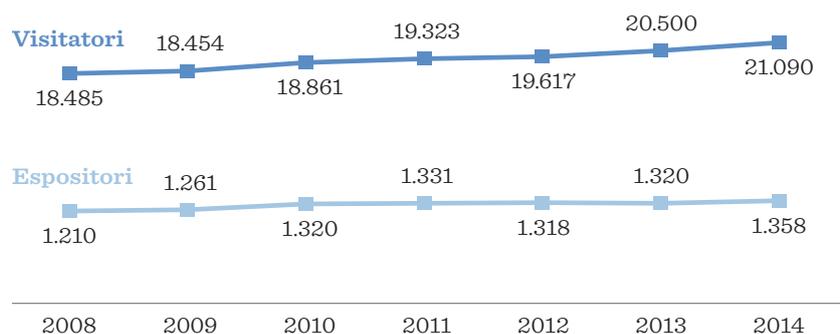
Boote Dusseldorf nel quinquennio



Sul fronte degli eventi cosiddetti "business to business", è indiscussa la leadership del METS di Amsterdam che nonostante i primati raggiunti ed un'impressionante costanza dei dati di visitatori ed espositori negli anni, ha scelto di modificare progressivamente il proprio format valorizzando sempre più una parte dell'evento rivolta alla fornitura e ai servizi per i grandi yacht. In tal senso il Superyacht Pavillon nell'ultima edizione del novembre 2014 è stato di grande successo.

Nella strategia del METS di orientare un proprio importante segmento alla realtà dei grandi yacht, risulta essenziale la sinergia con l'International Superyacht Forum, conferenza organizzata nelle medesime giornate al RAI, stesso quartiere fieristico del METS, dal gruppo editoriale inglese Superyacht Group che nel novembre 2014,giunto alla sua ventesima edizione, ha registrato la presenza di oltre 600 delegati internazionali rappresentanti delle principali realtà del superyacht da tutto il mondo

METS di Amsterdam nel quinquennio



Sul tema dei grandi yacht il mercato fieristico si è fatto ancora più selettivo. A livello globale infatti sono ormai pochi e in un certo senso complementari tra loro gli eventi dedicati a questa fascia di mercato:

- Monaco Yacht Show e Fort Lauderdale Yacht Show, Saloni dedicati alle nuove costruzioni, al brokeraggio, al refit e ai servizi
- Genoa MYBA Charter Show Antigua MYBA Charter Show, dedicati al charter e ai servizi relative
- Mets – SuperYacht Pavillon, per la componentistica e la sub-fornitura
- YARE – Yacht Aftermarket & Refit Experience, evento recente ma innovativo tutto dedicato al mercato “post-vendita” dei grandi yacht

In compenso tuttavia, crescendo il settore, si sono ampliati a dismisura gli ambiti professionali che il mercato dei grandi yacht interessa: da quelli più tradizionali della cantieristica delle nuove costruzioni, del refit, della componentistica e della subfornitura, a settori sempre più attuali quali i marina, il charter, lo yacht management e il crewing, i servizi di consulenza tecnica, fiscale, finanziaria, gli assicurativi e certificativi, fino a giungere ultimamente alle amministrazioni di bandiera e alle istituzioni pubbliche costiere che evidentemente riconoscono l’immenso valore economico indotto dal grande yachting.

Fa notizia proprio in chiusura d’anno la previsione di un nuovo evento espositivo a Londra, interamente dedicato al lusso, non solo nello yachting: **“The London Yacht, Jet & Prestige Car Show”** previsto per il 8-10 Aprile 2015, in una suggestiva area espositiva del vecchio mercato del pesce di Londra di Billingsgate, insieme allo spazio acqueo lungo le rive del Tamigi ai docks di St Katharine. L’evento punta sulla consapevolezza che molti individui ricchi, seppur non inglesi, hanno la propria residenza a Londra. La proposta sembra essere apprezzata dai grandi marchi dello yachting, al punto che gli organizzatori hanno già confermato la presenza dei più importanti marchi internazionali del grande yachting: Lürssen, Blohm + Voss, Abeking & Rasmussen, Azimut-Benetti, Delta Marine, Fincantieri, Ocea, Sunrise Yachts, Nobiskrug, Amels, Westport, Trinity, Pendennis, Princess, CNB, Baglietto, Gulf Craft, Spirit Yachts, Ferretti/Ventura, Sanlorenzo, Outer Reef, Nautor Swan.

Sul tema dei format innovativi per la realtà degli eventi della nautica può essere utile analizzare più nel dettaglio il modello dello **YARE** che si tiene a Febbraio a in Toscana, tra Viareggio, Carrara e la Versilia.

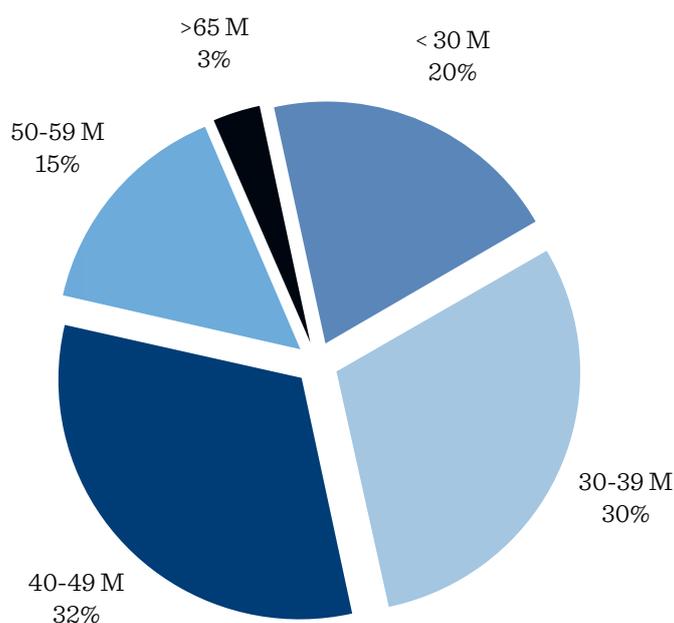
YARE, è nei fatti un evento dedicato al Refit & Repair e all’aftersales dei grandi yacht. L’evento è strettamente una tipologia di evento “business to business” riservato a comandanti, yacht manager e aziende che operano in generale nel mercato post-vendita. L’area scelta per organizzare questo evento è la Toscana, come noto capitale mondiale del mercato dei superyacht e la sinergia con il SEATEC, unico evento italiano business to business della componentistica e della fornitura e secondo evento globale dopo il METS, non è casuale.

Gli organizzatori definiscono YARE, che giungerà nel 2015 alla sua quinta edizione, “unico evento italiano - e tra i pochi internazionali - completamente dedicato al settore super e megayacht”, ma per carattere innovativo e spirito di razionalizzazione del rapporto costi/effetti, probabilmente YARE si distingue a livello globale.

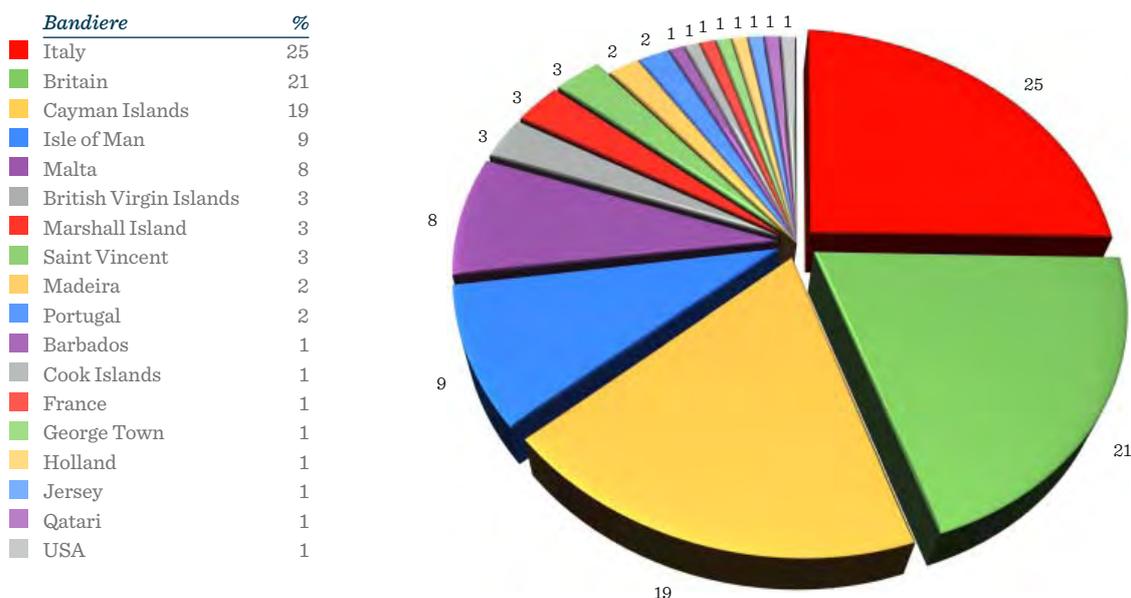
La manifestazione è organizzata da Navigo Toscana, centro per l’innovazione e lo sviluppo della nautica regionale che eroga servizi e supporto delle 100 imprese associate (tra cantieri nautici e piccole imprese dei servizi e della sub fornitura nel settore). Nato nel 2011, con l’obiettivo di promuovere le potenzialità dell’immensa filiera che caratterizza l’area vasta toscana da Carrara a Livorno con il polo di riferimento di Viareggio, YARE ha saputo evolversi nel corso delle quattro edizioni, da tradizionale salone espositivo ad evento che appunto vanta una formula innovativa di incontri “face to face” tra comandanti e imprese. YARE punta a facilitare e rendere produttivo il meeting informale, il contatto e il networking tra aziende di prodotti e servizi, del charter e del turismo nautico con gli utenti finali che appartengono all’area tecnica e decisionale del Refit & Repair.

Nell’edizione 2014 erano già cresciute sensibilmente le imprese del comparto servizi (Amministrazioni estere di Bandiera, brokers, assicurazioni, società di yacht management, agenzie, marina, Istituti di Classificazione) e la loro distribuzione sul territorio italiano ed Europeo (Principato di Monaco, Francia, Malta, Croazia, Montenegro, Corsica, Spagna, da Svizzera, Regno Unito, Germania, Belgio, Stati Uniti e Finlandia). In analogia con il METS di Amsterdam, YARE affianca anche l’appuntamento annuale dell’Italian Superyacht Forum organizzato da The Superyacht Group di analisi del comparto superyacht in Italia. Uno sguardo alle statistiche di imprese e comandanti partecipanti a YARE ne testimonia l’importanza nello scenario globale del superyacht.

Dimensioni yacht dei 100 comandanti partecipanti



Bandiere degli yacht dei comandanti partecipanti

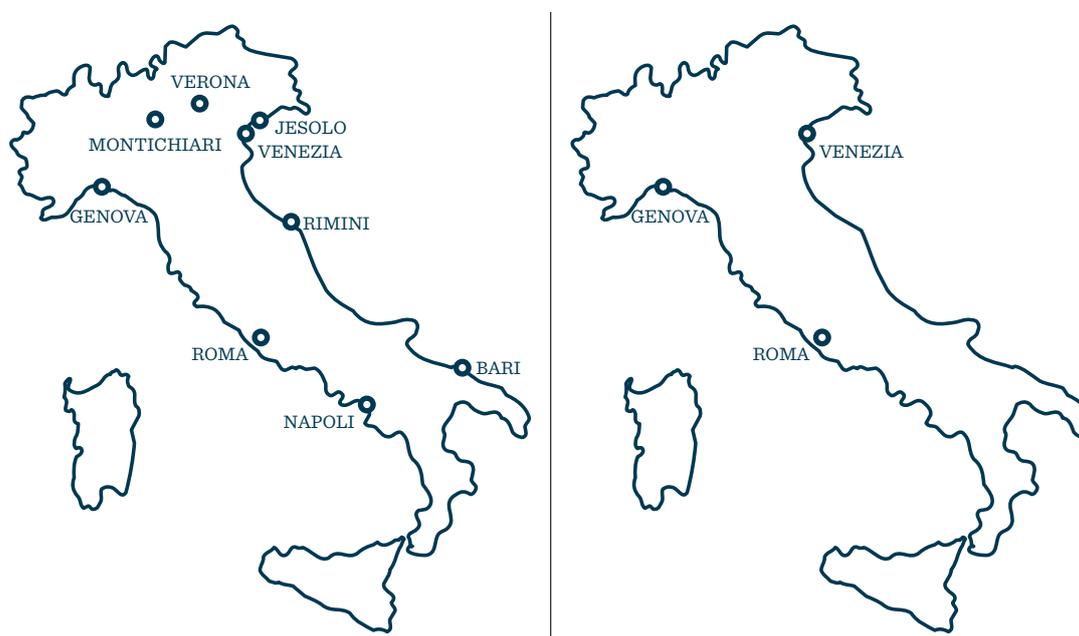


LO STATO DEI SALONI E DEGLI EVENTI NAUTICI IN ITALIA

Come noto lo scenario in Italia è mutato sensibilmente negli anni, registrando purtroppo una fortissima riduzione, tanto nel numero, quanto nella rappresentatività dei Saloni del Paese, certamente a causa del crollo della domanda interna di imbarcazioni e prodotti.

La cancellazione degli eventi nautici sul territorio italiano è senz'altro l'elemento più tangibile: da una pluralità di saloni e momenti espositivi tra Genova, Carrara, Viareggio, Roma, Napoli, Gaeta, Brindisi, Fano, Rimini, Verona, Padova, Venezia, Bologna, siamo passati in meno di un decennio a pochissimi eventi concentrati.

Lo scenario: il confronto dei Saloni tra il 2009-2014



Nonostante tale andamento negativo il nostro Paese non riesce a connotarsi da questo punto di vista, sui mercati nazionale ed internazionale con una strategia condivisa tra i pochi eventi rimasti. È senza dubbio un'occasione persa, ancor più nei confronti del mercato interno per il quale, è facile intuirlo, una consistente e sinergica azione promozionale sul territorio sortirebbe risultati positivi anche in tempi brevi per una ripartenza del settore.

Il **Salone Nautico Internazionale di Genova**, al di là delle polemiche sulla mancata partecipazione di alcune importanti aziende che hanno scosso l'ambiente, ha comunque mostrato una discreta tenuta, in termini quantitativi, di espositori e visitatori. Nei fatti il successo di Monaco e Cannes sul mercato del lusso nautico e della grande nautica internazionale, ha permesso a Genova di focalizzare meglio il proprio obiettivo sulla piccola-media nautica a motore, la vela e i battelli pneumatici, orientando così il proprio target al mercato nazionale e alle sue prospettive di rinascita. I numeri della 44° edizione del Salone di Genova sono stati di tutto riguardo:

- 180.000 mq di superficie espositiva di cui 100.000 in acqua
- 760 marchi esposti
- 1.000 unità esposte (30% vela, 30% battelli pneumatici, 40% motore)
- 110.000 visitatori
- 1.300 uscite in mare, con 3.000 persone coinvolte.



3

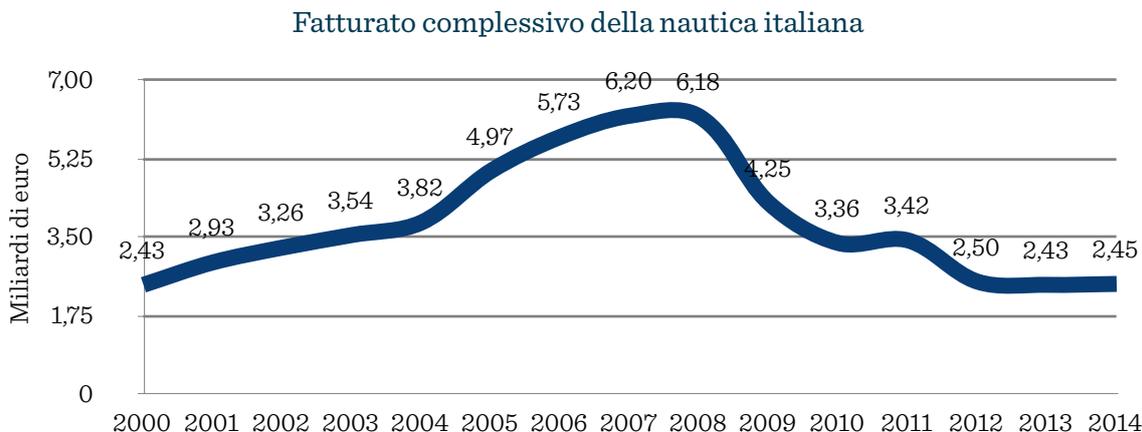
La nautica in Italia

3.1 Analisi del mercato italiano nel quinquennio

Se il 2013, grazie a qualche minimo cenno positivo, poteva apparire come anno simbolo della fine della più devastante crisi vissuta dal comparto nautico del nostro Paese, il 2014, che molti attendevano come l'anno della vera ripresa anche del mercato interno, si è chiuso con qualche delusione. Alle aspettative del 7-8% di crescita, espresse forse troppo frettolosamente nella prima metà dell'anno, ha fatto eco un stima pre-consuntiva a dicembre, molto più prudente di appena l'1%. Indubbiamente ha pesato un deterioramento senza precedenti dell'intera filiera produttiva, al punto che i pur timidi segni di ripresa già riscontrati verso la fine del 2013 si sono rivelati di sostegno solo ad una minima parte delle imprese nautiche italiane più strutturate.

Il dato italiano della nautica deve essere osservato con una certa attenzione se non altro perché oggi, in un momento meno negativo dei mercati esteri, mostra due velocità differenti e talvolta divergenti. È ormai elemento consolidato che il fatturato della cantieristica dipenda per oltre il 90% dall'export; ma è altrettanto vero che il mercato nazionale e buona parte di quello dell'Area Mediterranea, target prioritari di moltissime piccole aziende del settore, sono ancora molto sofferenti. Il sistema del leasing, quale sostegno all'acquisto di imbarcazioni più strutturate, è ancora ingessato e la fiducia del sistema bancario nazionale nei confronti delle aziende del settore rimane tiepida. Non sorprende quindi che in un simile scenario il valore del mercato interno sia ancora legato alle sole vendite delle piccole medie unità a motore e a vela (solo queste ultime leggermente più grandi) nella fascia 6-10 metri e in misura più ridotta dall'accessoristica after-market; si tratta di buoni segni prospettici, ma attualmente di entità economica complessiva molto contenuta. Qualche soddisfazione in più giunge dal mondo dei servizi offerti lungo le nostre coste, particolarmente per l'ambito dei grandi yacht.

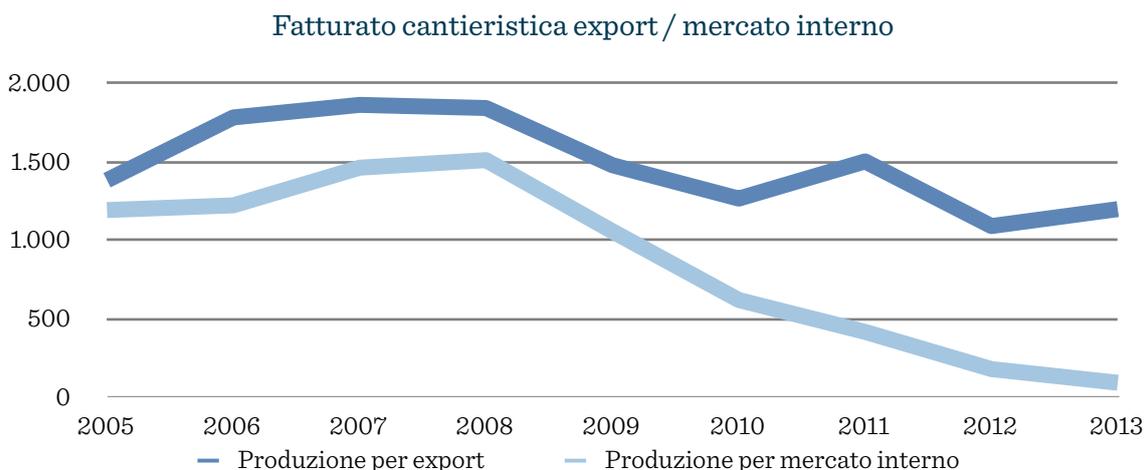
Lo scenario di evoluzione del fatturato complessivo della nautica, dalla sua crescita poderosa nel periodo 2000-2008 al crollo successivo, è ben rappresentato dal grafico sottostante che ne illustra l'andamento espresso in miliardi di euro.



È facile osservare come la crescita più forte sia avvenuta tra l'anno 2002 (anno del nuovo leasing nautico italiano) e l'anno 2008 di deflagrazione della crisi internazionale. Allo stesso modo si può notare il crollo del 27% del fatturato, tra il 2011 e il 2012 (anno della tassa di stazionamento) sopraggiunto al minimo cenno di ripresa riscontrato dopo il 2010.

Nei fatti la variazione in negativo tra il valore di fatturato complessivo della nautica del 2008 (pari a 6,18 miliardi di euro) e quello del 2014 (pari a 2,45 miliardi di euro) è pari a oltre il 60%.

Per osservare quanto, in questi anni, i mercati esteri abbiano realmente influito sulle imprese del nostro Paese si può valutare l'andamento del fatturato della cantieristica e quanto di questo sia stato finalizzato al mercato interno, piuttosto che all'export.



Osservando il picco minimo del 2012,rispetto al 2008,momento di massimo crescita, si può verificare che il fatturato della cantieristica nautica nel quadriennio 2008-2012 è calato ben dell' 88%. Evidentemente tale calo ha inciso maggiormente sui piccoli cantieri quasi totalmente orientati al mercato interno. In termini percentuali, a partire dal 2008,il rapporto tra la produzione cantieristica rivolta all'estero è passato dal 53% al 93% del 2013,riducendo di conseguenza al solo 7% la produzione rivolta al mercato interno.

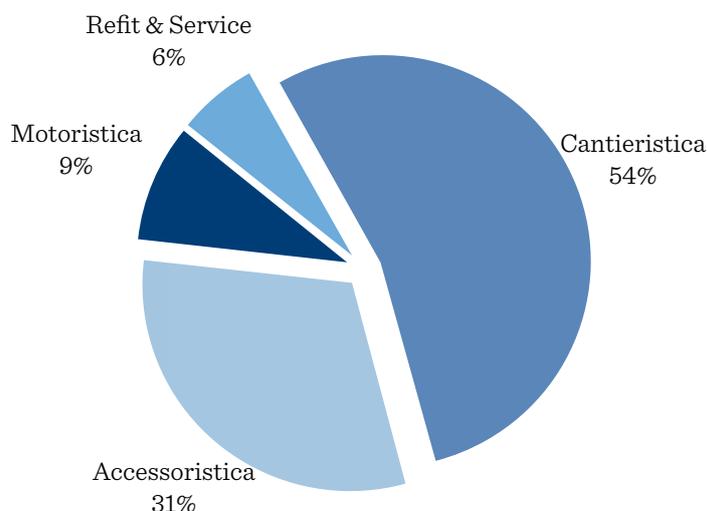
<i>Anno</i>	<i>Produzione per estero</i>	<i>Produzione per mercato interno</i>
2008	53%	47%
2009	58%	42%
2010	67%	33%
2011	79%	21%
2012	86%	14%
2013	93%	7%

Le stime per il 2015 sono fortunatamente migliori. La fase di rallentamento registrata nel secondo semestre del 2014 dovrebbe progressivamente rendersi più contenuta tale da favorire per il 2015 una leggera fase di crescita, ancora molto lenta e faticosa, particolarmente per le aziende che non sono strutturate per esportare al di fuori dell'Area Med e dell'Europa. Le stime attuali contemplano una crescita del fatturato complessivo compresa tra il 2,5 e il 3,5 % rispetto al 2014. Pesa moltissimo su queste stime positive il portafoglio ordini dei grandi yacht per il 2015 che risulta particolarmente significativo per la cantieristica del nostro Paese.

3.2 Produzione nazionale e cantieristica

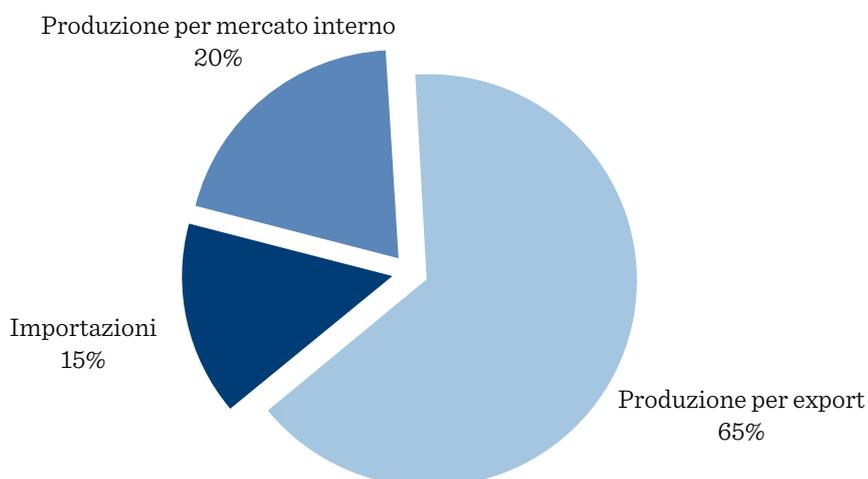
La produzione nautica italiana nel suo complesso ha mostrato una sostanziale tenuta nel 2013, rispetto all'anno precedente. Sommando i quattro comparti della cantieristica, accessoristica, motoristica e refit/service, il valore complessivo del fatturato della produzione è risultato pari a poco più di 2 miliardi di euro, con un calo inferiore al 1% rispetto ai 2080 milioni del 2012. Nella composizione del fatturato complessivo pesa naturalmente in modo maggiore la cantieristica con una percentuale pari al 54% del fatturato complessivo.

Comparti del fatturato complessivo della nautica nel 2013



In seno al fatturato complessivo del settore, vale la pena osservare il peso delle importazioni. A fronte di un fatturato complessivo della nautica italiana nel 2013 risultato pari a circa 2430 milioni di euro, le importazioni sono state di 356 milioni, pari al 15% del totale.

Fatturato complessivo nautica italiana nel 2013

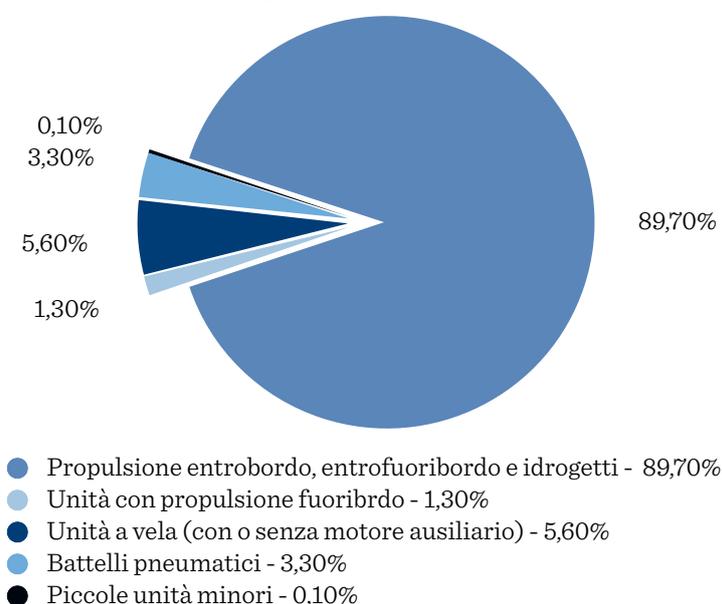


Il peso fortissimo delle esportazioni che, come visto, negli anni è cresciuto sensibilmente ha anche mutato in modo ancor più visibile i rapporti percentuali del contributo offerto dai diversi segmenti della cantieristica. In una suddivisione più organica si possono infatti individuare i seguenti segmenti:

- Imbarcazioni con propulsione entro bordo, entrofuoribordo e idrogetto,
- Unità con propulsione fuoribordo,
- Unità a vela (con o senza motore ausiliario),
- Battelli pneumatici,
- Piccole unità minori.

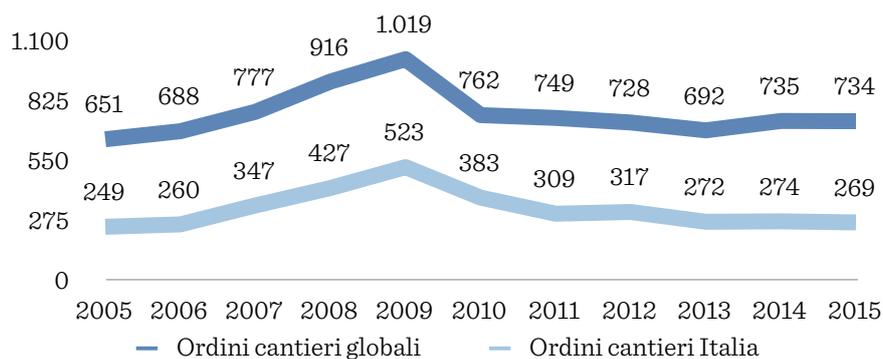
Il grafico sottostante sintetizza in valore percentuale i diversi contributi offerti e mostra la fortissima percentuale, pari al 90%, della produzione di imbarcazioni con propulsione entro bordo, entrofuoribordo e idrogetto, senza dubbio le più caratterizzanti il mercato delle esportazioni in quanto ricomprendenti i grandi yacht.

Contributo al valore della produzione cantieristica dei diversi settori



In termini economici complessivi il segmento produttivo dei grandi yacht è dunque il più significativo e come noto rende l'Italia leader mondiale in questo settore. Il gruppo editoriale americano Boat International Media, attraverso la sua rivista ShowBoats International, stila ogni anno lo stato degli ordini delle unità di lunghezza superiore ai 24 metri nel mondo. Il grafico sottostante illustra l'andamento degli ordini degli yacht di lunghezza superiore ai 24 metri, acquisiti negli anni dalla cantieristica italiana, in rapporto al portafoglio globale. A fronte di 734 nuove unità oltre i 24 metri attualmente in costruzione nel mondo, ben 269 di queste fanno capo a cantieri del nostro Paese, per una lunghezza totale degli yacht di produzione italiana pari a oltre 10.000 metri, ed una lunghezza media pari a 39 metri.

Ordini globali yacht L > 24 m in rapporto con ordini italiani



Più nel dettaglio è anche interessante osservare quale ruolo giochino i singoli cantieri italiani nella produzione complessiva mondiale dei grandi yacht di lunghezza superiore ai 24 metri. La tabella sottostante elenca i primi 30 produttori al mondo, per lunghezza totale di unità attualmente in costruzione, identificandone anche il numero di unità componenti il portafoglio, e la lunghezza media (espressa in piedi).

Risulta straordinaria la posizione dei cantieri italiani, ben 9 dei quali sono tra i primi 30, e soprattutto per il fatto che i primi tre della graduatoria, rispettivamente Azimut/Benetti, SanLorenzo e Ferretti, risultano del nostro Paese. Va anche precisato che il cantiere italiano Perini Navi, che risulta ventottesimo nel ranking assoluto, è in ogni caso il primo produttore al mondo di grandi yacht a vela.

La tabella, oltre ad assegnare la posizione attuale di ogni singolo cantiere nella graduatoria mondiale, indica anche la posizione pregressa, fornendo così anche una valida illustrazione dell'eventuale crescita dell'azienda nel periodo di riferimento.

Primi 30 produttori al mondo di superyacht, L > 24 metri

Pos.	Cantiere	L totale (metri)	L totale (piedi)	Ordini 2015	L media (piedi)	Ordini 2014	Pos. progressa
1	Azimut / Benetti	2,555	8,383	66	127	79	1
2	Sanlorenzo	1,690	5,545	48	116	39	2
3	Ferretti Group	1,551	5,089	49	104	32	3
4	Sunseeker	1,082	3,550	36	99	26	5
5	Lürssen	878	2,881	9	320	7	6
6	Amels / Damen	793	2,602	12	217	10	7
7	Feadship	724	2,375	12	198	8	8
8	Princess Yachts	708	2,323	25	93	30	4
9	Heesen Yachts	565	1,854	11	169	10	13
10	Horizon	514	1,686	16	105	16	11
11	Gulf Craft	468	1,535	13	118	15	10
12	Fipa Group	442	1,450	12	121	9	16
13	Overmarine	430	1,411	12	118	14	9
14	Alexander Marine	428	1,404	15	94	11	22
15	Oceanco	392	1,286	4	322	5	12
16	Christensen	360	1,181	8	148	8	15
17	Cerri - Baglietto	303	994	7	142	9	17
18	Palmer Johnson	294	965	5	193	4	28
19	Sunrise Yachts	285	935	5	187	5	26
20	Privilege	277	909	2	454	2	25
21	Abeking & Rasmussen	277	908	4	227	3	30
22	The Italian Sea Group	272	892	6	149	10	14
23	Mengi Yay	263	863	7	123	4	-
24	Oruçoglu	260	853	7	122	8	20
25	Heysea	256	840	8	105	9	27
26	Mondo Marine	253	829	5	166	6	21
27	Dream Ship Victory	238	781	3	260	3	29
28	Perini Navi	228	748	4	187	5	23
29	Hatteras	213	699	8	87	3	-
30	Oyster Marine	209	686	8	8	8	-

In termini invece di fatturato può essere utile osservare, analogamente a quanto fatto per la produzione cantieristica italiana nel suo complesso, l'andamento nel quinquennio. Vale tuttavia la pena ricordare che i dati sotto riportati si riferiscono ad un campione rappresentativo ma non esaustivo della produzione italiana di grandi yacht.

Benché come detto si tratti di un campione, è significativo riconoscere che nel 2013 la produzione italiana di grandi yacht verso l'export sia di fatto prossima al 100% della produzione complessiva, superando la già significativa percentuale del 90% per il 2012.



Gli ultimi anni si sono connotati con uno scenario sostanzialmente mutato anche per quanto riguarda la produzione di accessoristica e la complessa filiera di fornitura e sub-fornitura della nautica da diporto.

Sono essenzialmente due le dinamiche che hanno connotato questo segmento della produzione del nostro Paese.

La prima riguarda l'accessoristica e la componentistica rivolta alle grandi produzioni di serie della cantieristica nautica, in relazione al quale le aziende italiane hanno preso atto che la concorrenza dal Far East si è fatta sempre più schiacciante soprattutto nei termini dei prezzi sul mercato. Non a caso la produzione italiana di accessori e componenti è evoluta verso prodotti più qualitativi e meno "di massa". In tale ambito l'innovazione risulta essenziale, ma spesso il rapporto qualità/prezzo incide sensibilmente, nonostante si tratti di prodotti più di nicchia. Questa ultima considerazione ha spinto i produttori italiani ad orientarsi verso quella cantieristica, quasi tutta estera, che nel segmento delle piccole medie unità ha connotazioni più industriali e può garantire ordinativi più consistenti che giustificano un investimento, spesso insostenibile per commesse ridotte, in progettazione, stampi ed immissione in produzione di nuovi prototipi.

La seconda riguarda ancora una volta la cantieristica dei grandi yacht, dove evidentemente la realtà produttiva italiana offre ottime opportunità a tutta la filiera di fornitura e sub-fornitura del nostro Paese. In questo ambito il fenomeno più recente riguarda le dimensioni sempre crescenti degli yacht in costruzione che spesso giustificano l'adozione di nuovi criteri di selezione dei fornitori da parte dei cantieri. Una nuova commessa del cantiere per uno yacht di lunghezza superiore ai 70-80 metri innesca un processo di selezione ad hoc di tutta la rete produttiva connessa al cantiere stesso, che spesso, attraverso gare a specifica contrattuale, mette in discussione i rapporti pregressi. Per contro le grandi unità richiedono sensibile qualità e permettono forse maggiori margini economici tali da garantire un buon livello competitivo delle imprese italiane della sub-fornitura nautica.

A margine ma ultimamente di discreta importanza il mercato post-vendita che, tanto per la flotta medio-piccola residenziale, quanto per i grandi yacht legato al Refit & Repair, ha spesso assicurato negli ultimi anni una boccata di ossigeno alle nostre aziende.

3.3 Flotta immatricolata*

*(Fonte: "Il Diporto Nautico in Italia – Anno 2013")

Come di consueto i dati relativi alle unità da diporto immatricolate nel nostro Paese sono elaborati sulla base delle pubblicazioni statistiche edite dall' Ufficio di Statistica del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Dipartimento per le Infrastrutture, i Sistemi Informativi e Statistici Direzione Generale per i Sistemi Informativi e Statistici. Si ricorda che sulla base della legislazione italiana le unità da diporto debbono essere immatricolate quando la loro lunghezza, misurata secondo gli standard armonizzati, eccede i 10 metri e, in ogni caso, quando navigano oltre le 12 miglia dalla costa. È quindi noto che una larghissima parte del naviglio nautico del Paese non risulta ufficialmente censito in quanto non dotato di targa di registrazione. Per quest'ultimo segmento sono quindi disponibili stime e valutazioni fondate su metodi purtroppo statistici ed empirici, seppur validati positivamente nel tempo.

Dall'ultima edizione della pubblicazione "Il Diporto Nautico in Italia – Anno 2013" che attualizza il dato al dicembre 2013, si possono sintetizzare i dati caratteristici della nostra flotta nautica immatricolata, come segue.

La consistenza della flotta nautica immatricolata al 31 dicembre 2013, risulta pari a 103.493 unità, a fronte delle 104.738 rilevate l'anno precedente. 79.894 unità sono registrate presso le sedi delle Capitanerie di Porto, mentre 23.599 ulteriori risultano iscritte presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile.

Alla data del 31 dicembre 2013, i posti barca ufficialmente censiti con destinazione nautica sono risultati, complessivamente, 147.804.

Osservando tra l'altro l'evoluzione storica di questi dati, si nota un aumento graduale e costante nel periodo tra il 2008 e il 2011, tanto delle unità da diporto iscritte, quanto dei posti barca disponibili, mentre già il 2012 aveva mostrato una diminuzione di entrambi i dati. Anche i rilevamenti del 2013 vanno nella direzione di un calo delle unità iscritte e dei posti barca rispetto al 2012. In particolare, le percentuali di calo più sensibili tra il 2012 ed il 2013, si rilevano:

- per le unità da diporto iscritte nei Compartimenti Marittimi e negli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile di Molise (-6,6%), Toscana (-2,7%), Friuli Venezia Giulia (-2,1%) e Marche (-2,0%);
- per i posti barca, nei porti della Campania (-18,6%), Emilia Romagna (-15,4%), Sardegna (-13,3%) e Abruzzo (-10,5%).

Il 2013 ha confermato il costante squilibrio di dotazioni infrastrutturali per la nautica tra Nord e Sud. Il rapporto tra il numero di posti barca ed i chilometri di costa registra il suo valore minimo (11,1) nell'Italia Meridionale ed Insulare, con livelli nettamente superiori al Centro (29,0) e nel Nord della Penisola (68,1), a fronte di una media nazionale pari a 19,2.

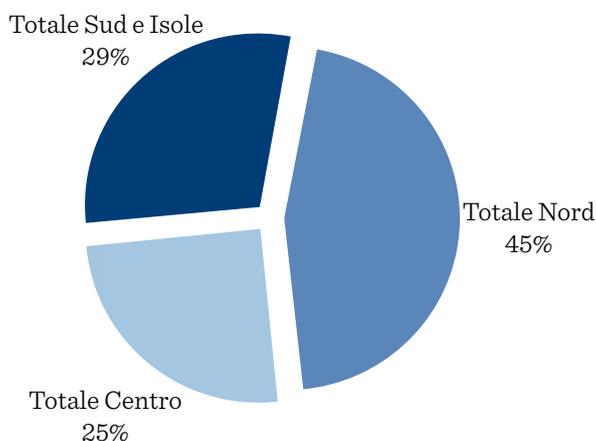
L'indice di affollamento, dato dal rapporto percentuale tra le unità da diporto iscritte ed i posti barca censiti, evidenzia livelli nettamente inferiori alla media nazionale (pari a 70,0) nelle Regioni dell'Italia Meridionale ed Insulare, dove tale indicatore fornisce un valore pari a 47,1. La Regione Campania, in realtà, è in controtendenza rispetto al resto del Meridione, in quanto presenta un indice di affollamento di 128,0.

Il medesimo indice di affollamento, al livello nazionale, registra un leggero calo rispetto all'anno precedente, che era risultato pari a 70,4. Come nel 2012, le Regioni in cui l'indice di affollamento assume valori più elevati sono Lazio, Emilia Romagna, Veneto e Campania.

Molto positiva, per quanto riguarda gli incidenti occorsi ai diportisti, la forte diminuzione (34,8%) del numero di persone complessivamente coinvolte in tali sinistri, nonostante questi ultimi, che tra il 2011 ed il 2012 avevano subito un significativo calo (quasi il 30%), tornino ad aumentare del 22,8%.

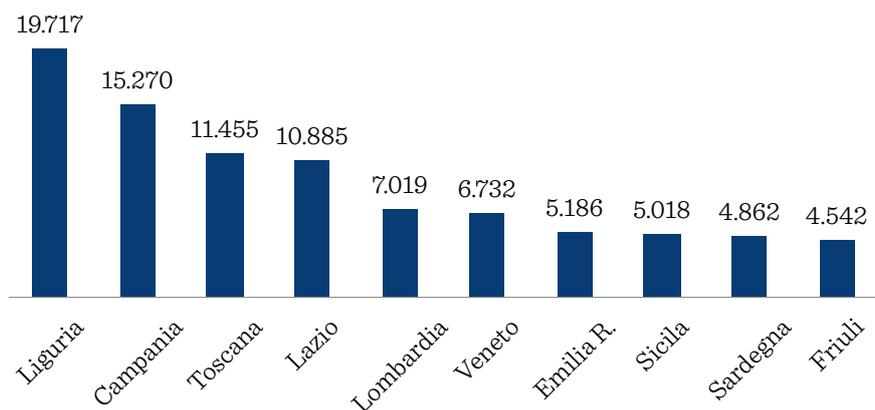
Sul totale di 103.493 unità iscritte, il 45% è immatricolato nelle Regioni del Nord Italia, a fronte del 25% nel Centro Italia e del 30% nel Sud del Paese e nelle isole.

Naviglio da diporto immatricolato in Italia

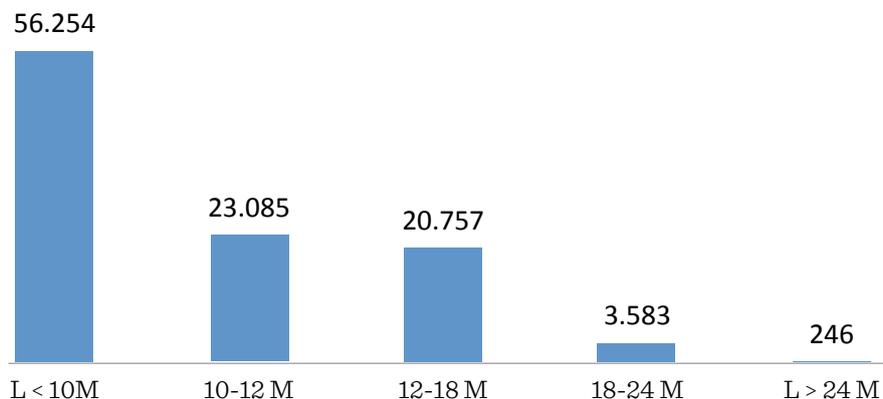


Il grafico sottostante identifica il numero di unità immatricolate nelle prime dieci Regioni italiane. Si evidenzia il primato ormai consolidato della Liguria, anche se il gap con la Campania si è ridotto nel 2013. La maggior riduzione percentuale rispetto al 2012 si è riscontrata nelle due Regioni "di confine", Liguria e Friuli, segno evidente di una migrazione rispettivamente verso Francia e Croazia. La Lombardia ha visto crescere il numero di unità immatricolate rispetto al 2012, a conferma di un mercato nazionale che si sviluppa solo nelle imbarcazioni più piccole.

Unità da diporto iscritte nelle prime 10 regioni italiane

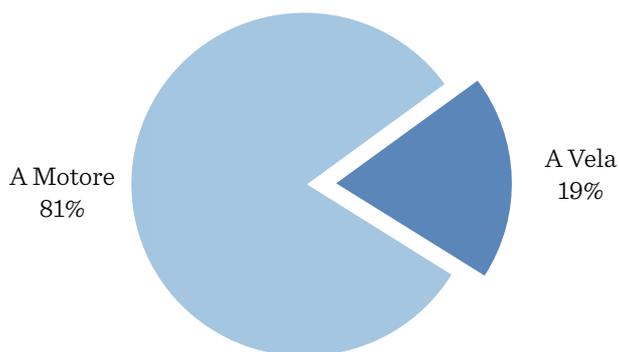


La scomposizione della flotta immatricolata secondo la lunghezza delle unità conferma un'ulteriore prevalenza delle unità inferiori ai 10 metri e mostra comunque una prevalenza delle unità di lunghezza inferiore ai 18 metri



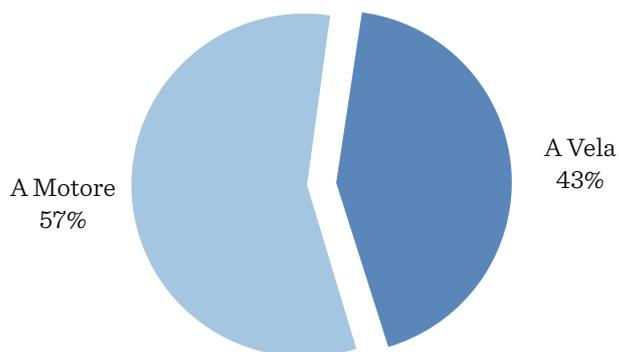
Può essere di interesse rilevare la suddivisione percentuale tra naviglio immatricolato a vela e a motore, dove si evidenzia una crescita sensibile della vela

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato



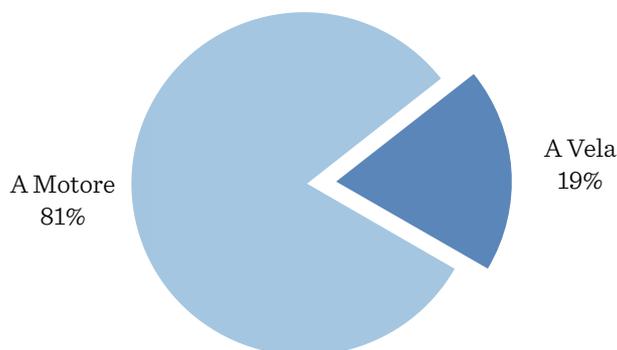
È una conferma che nel 2013 le pur ridotte nuove immatricolazioni in Italia hanno mostrato una percentuale fortissima di imbarcazioni a vela. Il grafico sottostante indica che le nuove unità a vela immatricolate nel 2013, limitatamente alle Capitanerie, sono risultate pari a 294 a fronte delle 673 complessive

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato nel 2013



Viceversa delle 2148 cancellazioni complessive da parte delle Capitanerie nel 2013, ben 1733 sono relative ad unità a motore

Rapporto vela/motore del naviglio vancellato nel 2013



Uno sguardo alle patenti nautiche rilasciate, ed un confronto con gli anni precedenti forniscono ulteriori informazioni circa l'andamento del mercato interno. Nel corso del 2013 le patenti nautiche rilasciate per la prima volta sono state 14.094 così distribuite:

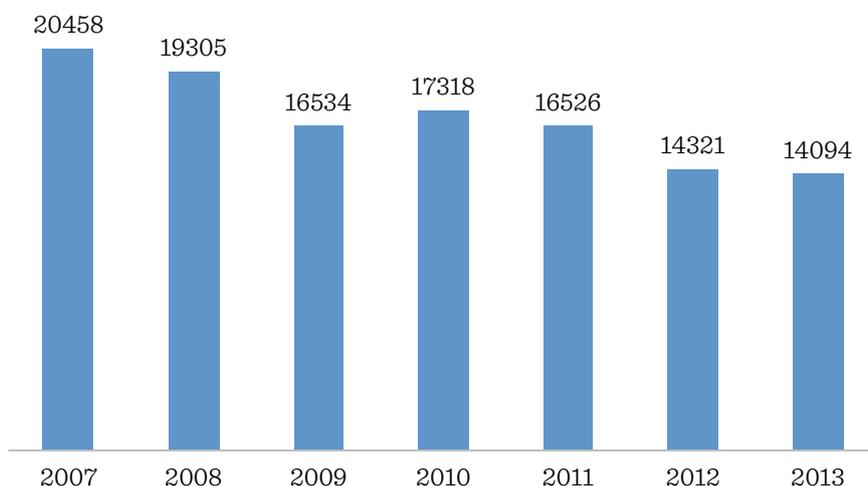
- 9.616 (68,2% del totale) entro 12 miglia dalla costa;
- 4.172 (29,6% del totale) senza alcun limite dalla costa;
- 306 (2,2%) per navi da diporto.

I rinnovi/sostituzioni di patenti sono stati 24.078, dei quali:

- 9.132, pari al 37,9%, entro le 12 miglia dalla costa;
- 14.448, pari al 60,0%, senza alcun limite dalla costa;
- 498 pari al 2,1%, per navi da diporto.

Interessante infine osservare l'andamento del rilascio per la prima volta delle patenti nautiche da parte degli Uffici Marittimi, a partire dal 2007. Si osserva un calo particolarmente sensibile tra il 2007 e il 2012, a fronte di una riduzione di pochi punti percentuali tra il 2012 e il 2013.

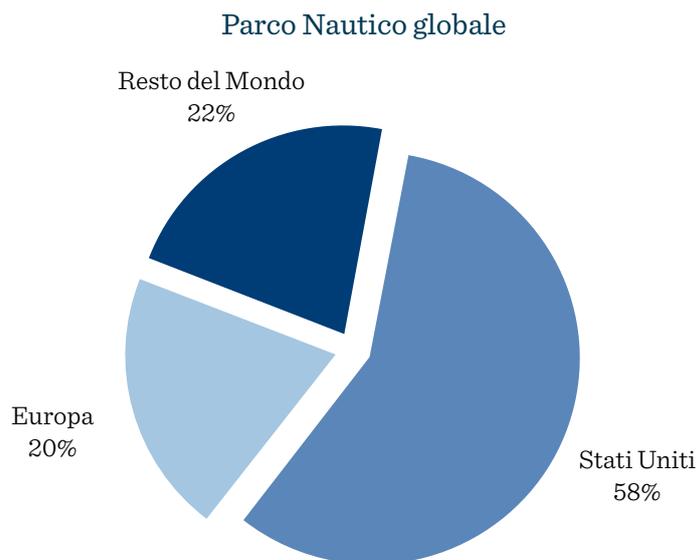
Patenti nautiche rilasciate per la prima volta dagli Uffici Marittimi



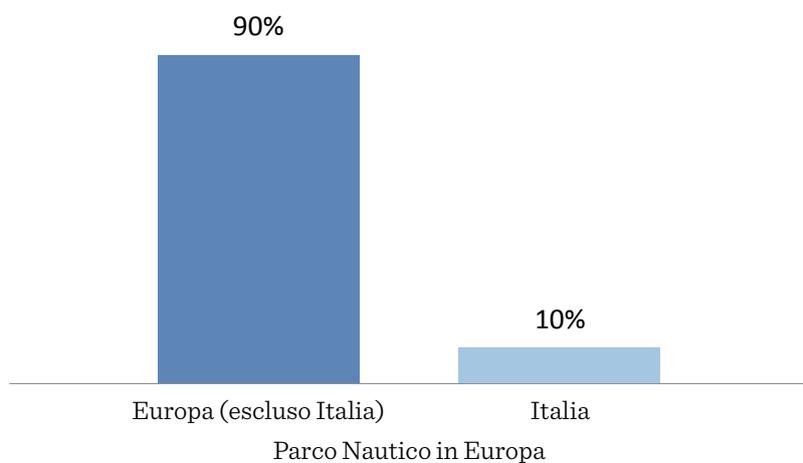
3.4 Piccola-media nautica in Italia

Vale la pena anzitutto volgere lo sguardo alla distribuzione del parco nautico complessivo, a prescindere dalle eventuali normative locali relative alla registrazione, a livello globale. Le statistiche relative sono elaborate da ICOMIA ed il rapporto più aggiornato risale alla fine del 2012.

Una prima stima riguarda la suddivisione del parco nautico tra Stati Uniti, Europa e resto del Mondo.



In seno al totale della flotta nautica in Europa, la percentuale italiana è pari al 10% del totale del nostro Continente. Il contributo della flotta nautica del nostro Paese alla flotta globale è pari dunque al 2,1%.



Lo specchio tuttavia della sensibilità delle popolazioni dei diversi Paesi nel mondo nei confronti della nautica è senz'altro dato da due confronti che scaturiscono dai dati di ICOMIA. Il primo riguarda il numero di unità per ogni 100 km di costa del Paese. Il nostro Paese vanta infatti 8256 unità da diporto per 100 km di costa.

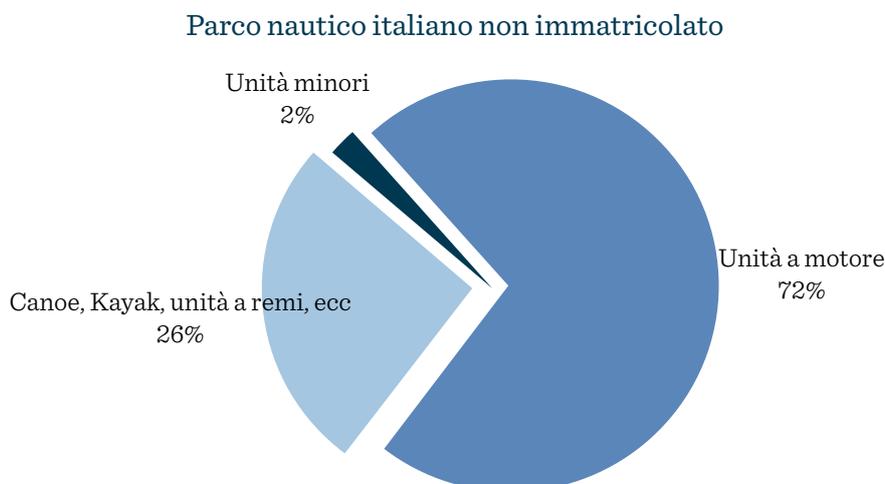
<i>Paese</i>	<i>Parco Nautico</i>	<i>Km di coste</i>	<i>Unità per 100 km</i>
Italia	609.000	7.375	8.256
Svezia	881.000	8.000	11.013
Regno Unito	594.000	17.381	3.419
Germania	504.000	3.624	13.902
Francia	477.000	5.700	8.360
Grecia	154.000	15.000	1.030
EUROPA	5.776.000	183.637	3.145
STATI UNITI	16.667.000	133.342	12.449

Il secondo invece illustra le unità da diporto dei Paesi per ogni 1000 abitanti. Le stime indicano il nostro Paese undicesimo dopo la Svizzera. Su tali dati influisce ovviamente il valore assoluto della popolazione del singolo Paese.



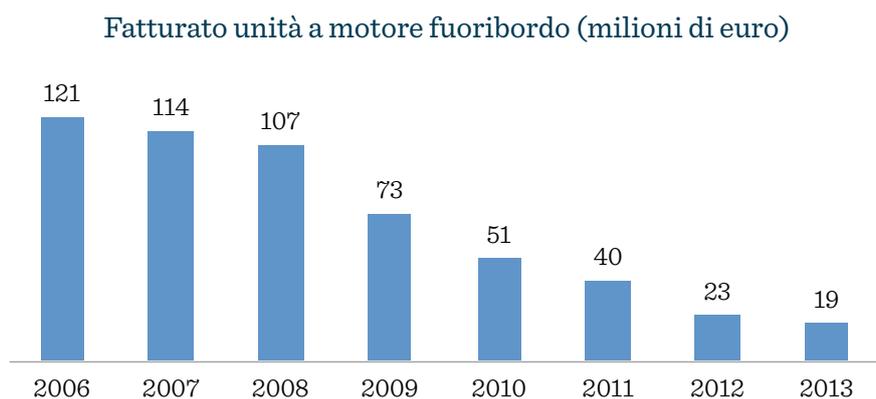
Come noto le stime relative alla flotta non immatricolata in Italia sono approssimate in quanto la normativa del nostro Paese non rende obbligatoria l'iscrizione e la conseguente immatricolazione con una targa identificativa per le unità da diporto di lunghezza inferiore ai 10 metri (definite "Natanti" dalle nostre leggi). Di fatto non più del 10% dei natanti italiani sono comunque immatricolati a titolo volontario, per motivi assicurativi, finanziari (acquisto in leasing), o altro, come risulta dalle statistiche redatte dal ministero in merito al naviglio immatricolato.

Il parco nautico non immatricolato è stimato complessivamente pari a circa 504.000 unità, composte da: 365.000 unità a motore, 130.000 unità tra canore, kayak, pattini, e altri per uso sportivo e a remi, 9.000 unità minori a motore.



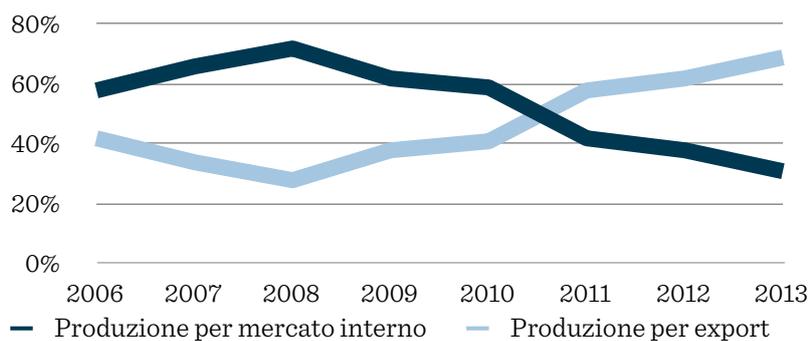
Le stime quindi sul parco nautico complessivo, che include tanto le 504.000 unità non immatricolate, quanto le 103.493 identificate dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, risultano quindi pari a circa 607.500 unità complessive, di poco inferiori alle 610.000 unità stimate nell'anno precedente.

Circa il segmento produttivo della piccola-media nel nostro Paese, lo scenario aggiornato al 2013 non mostra segni particolarmente positivi. I dati della Nautica in Cifre relativi alla produzione di unità a motore fuoribordo confermano anche per il 2013 un sensibile calo del fatturato, con un -18,3% rispetto al 2012.



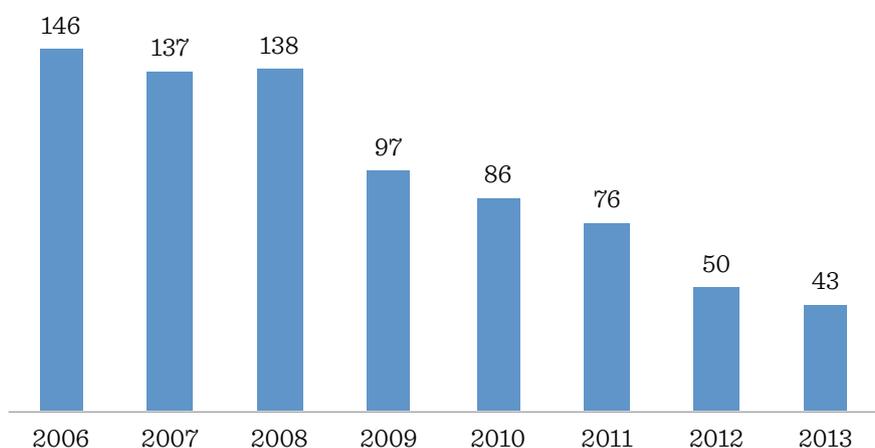
La freccia tra mercato interno ed export si è ulteriormente accentuata nel 2013, anche per la produzione di unità fuoribordo, in analogia con la cantieristica produzione nautica nel suo complesso. Va tuttavia segnalato che buona parte delle aziende che fanno capo a questo tipo di produzione sono piccole realtà molto difficilmente orientabili all'export oltre i Paesi vicini all'Italia.

Rapporto tra produzione per mercato interno e export, unità fuoribordo



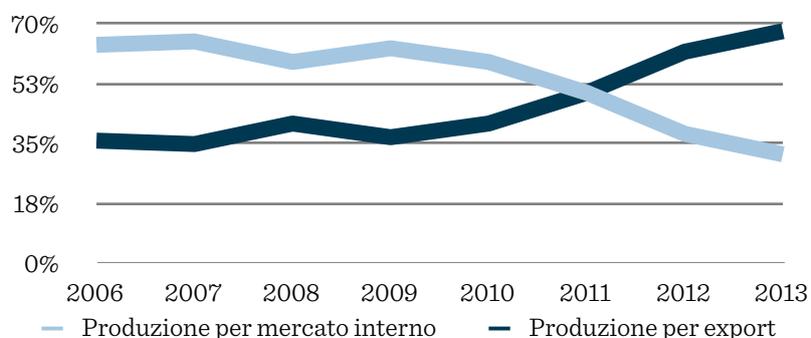
Ulteriori conferme arrivano dall'osservazione degli stessi parametri per la produzione dei battelli pneumatici. Il fatturato per il 2013 è ulteriormente diminuito del 13% rispetto all'anno precedente.

Fatturato battelli pneumatici (milioni di euro)



Non a caso risulta analoga l'analisi del rapporto tra la produzione per mercato interno e quella rivolta all'export, con un'ulteriore incremento del gap divergente tra i due valori percentuali.

Rapporto tra produzione per mercato interno e export, battelli pneumatici



3.5 Reti d'impresa

Al settembre 2014, a poco più di quattro anni dalla costituzione della prima rete d'impresa in Italia, le stime di InfoCamere recitano 1.728 contratti di rete con 8.646 imprese coinvolte nel nostro Paese: dall'edilizia alla sanità, dal tessile alle nuove tecnologie, per un numero di contratti che al primo giugno 2014 aveva toccato quota 1.590. A livello complessivo (ma si vedrà in seguito, anche per la nautica) le Regioni leader sono, nell'ordine Lombardia, Emilia-Romagna e Toscana.

Per quello che invece concerne il settore, anche il 2014 ha mostrato la nascita di nuovi modelli organizzativi della filiera produttiva, tanto nelle nuove costruzioni quanto nel service e nel refit & repair, unitamente al consolidamento di quelli già in essere per il comparto nautico italiano. L'adozione di una rete d'impresa è infatti il fenomeno sempre più frequente di ausilio allo sviluppo delle piccole imprese che in questo modo possono più facilmente condividere i processi di innovazione frazionando tuttavia costi e rischi di impresa.

Da parte delle piccole imprese, a fronte dei rischi di lavorare da soli, sta progressivamente attenuandosi il timore di perdere il controllo del proprio patrimonio aziendale e di competenza; così come da parte dei cantieri prevale l'obiettivo di acquisire vantaggi competitivi sui mercati internazionali facendo squadra e fidelizzando la propria catena di subfornitura piuttosto che la diffidenza a condividere con altri partner imprenditoriali il know how dei processi esternalizzati.

È forse ancora troppo debole la promozione e la visibilità nei confronti del mercato e della clientela circa l'adozione da parte dei cantieri di un così innovativo processo organizzativo. Le informazioni che riguardano l'adozione di una rete d'impresa in un nuovo territorio o da parte di un nuovo nucleo di aziende spesso giungono più facilmente dalle Istituzioni locali e talvolta da singoli subfornitori, piuttosto che dal cantiere stesso.

In seno ai modelli adottati per le reti d'impresa della nautica la **rete verticale** (aggregazione di aziende facenti normalmente capo ad un cantiere) risulta tuttora la più ricercata da parte delle imprese e forse la più vincente nei risultati ottenuti.

Il 2014 si è tuttavia connotato con il consolidamento anche di modelli di **“Reti Orizzontali”**, aggregazioni normalmente di piccole aziende con pari ruolo e partecipazione. Prevale evidentemente, in molti casi, l'esigenza di superare il gap di una scarsa visibilità e di un basso potere contrattuale che le imprese interessate avrebbero se operassero da sole. Non a caso questi modelli sono nati in territori dove non esistono leadership cantieristiche o dove non si sono ancora sviluppate iniziative legate ad uno specifico indirizzo commerciale (ad esempio: service o refit).

Sul piano dei **finanziamento delle reti**, occorre precisare che la legge di Stabilità 2015 riforma la “disciplina degli incentivi a favore delle aggregazioni di imprese che operano nel settore della manifattura sostenibile e dell'artigianato digitale, istituiti della legge n. 147/2013, Legge di Stabilità 2014”. La misura agevolativa, finora riservata alle imprese aggregate in ATI (Associazioni temporanee di imprese) o RTI (Raggruppamenti temporanei di imprese) viene estesa alle reti di imprese che sviluppano attività innovative. La dotazione finanziaria prevista risultava pari a 5 milioni di euro per l'anno 2014 e a 10 milioni per il 2015. Condizione per l'accesso ai finanziamenti è che l'impresa sia costituita da almeno 15 individui. Secondo la nuova normativa, sono ammissibili progetti, di durata di almeno 2 anni (nella legge di Stabilità 2014 la durata minima era di 3 anni), purché siano finalizzati alla:

- creazione di centri di sviluppo di software e hardware per la crescita e il trasferimento di conoscenze alle scuole, alla cittadinanza, agli artigiani e alle microimprese;

- creazione di centri per l'incubazione di realtà innovative nel mondo dell'artigianato digitale;
- creazione di centri per servizi di fabbricazione digitale rivolti ad artigiani e a microimprese;
- messa a disposizione di tecnologie di fabbricazione digitale;
- creazione di nuove realtà artigianali o reti manifatturiere incentrate sulle tecnologie di fabbricazione digitale.

Per l'effettiva operatività di questi incentivi, occorrerà tuttavia attendere un decreto del Ministro dello Sviluppo economico che definirà le modalità attuative. L'attenzione istituzionale a queste dinamiche è apprezzabile, ma i criteri di selezione per l'ammissibilità ai finanziamenti sono ancora troppo restrittivi al fine di favorire i processi di aggregazione tra microimprese.

Sebbene tuttora sia assente un esatto monitoraggio dei contratti di rete nella nautica, proprio per la rapidità e la spontaneità con cui si stanno diffondendo, si stimano in oltre una ventina i contratti tra imprese del settore nautico nati a partire dal maggio 2011, a livello nazionale.

Ecco qui di seguito alcuni casi rappresentativi di reti d'impresa attive nel settore:

Benetti-net: rimane la più grande rete del settore, con un modello "verticale" che come noto gestisce in modo innovativo l'intero processo di project management, co-design e co-engineering, finalizzato alla costruzione di yacht in acciaio/alluminio superiori a 60 metri di lunghezza. È nata a Livorno, attraverso un "contratto di rete" stipulato tra Azimut-Benetti, produttore di yacht e imbarcazioni extra lusso, e i fornitori. La rete aggrega 20 imprese dell'indotto, che coprono tutta la filiera produttiva, dagli allestimenti, agli impianti, all'arredo.

Il modello in questo biennio di attività ha certamente perseguito l'obiettivo di accrescere la capacità innovativa e la competitività delle imprese del territorio livornese sui mercati internazionali, migliorandone ulteriormente il livello di qualità e efficienza. Uno degli strumenti più vincenti, condotto grazie alla rete, è risultato l'adozione di elevati standard di produzione e di servizi, la condivisione di pratiche di co-engineering e la formazione qualificata. Un esempio inoltre concreto di risultanza tecnologica di Benetti Net è rappresentato dall'innovativo sistema Fit Lock, uno speciale sistema di bloccaggio e sbloccaggio dei ciellini ed altri accessori, che garantisce massima semplicità nelle fasi di montaggio e smontaggio dei pannelli decorativi e degli arredi di bordo agevolando significativamente le attività di manutenzione post vendita.

In Friuli, le due reti d'impresa giuliane:

- **TYB** formata da Marina San Giusto, Porto San Rocco e Trieste Terminal Passeggeri, attiva sul fronte degli ormeggi, e
- **TRS** composta da Meccano net, Ocean, Quaiat Officina Navale e &Perizzi, che si dedica al refitting hanno anche condotto congiuntamente un'intensa attività di promozione presso i mercati esteri del settore, per far ricomprendere il comprensorio di Trieste nello scenario dei più importanti Superyacht Hub del Mediterraneo. Le due reti, durante il 2014, si sono presentate in maniera sinergica presso i più importanti eventi specializzati (Boot Düsseldorf, YARE Viareggio, MYBA Genova e Monaco Yacht Show). A detta di molti operatori del settore l'azione mirata di promozione avrebbe già dato i suoi effetti nella passata stagione estiva con una ventina di unità tra i 25 e i 70 metri, transitate nel Golfo di Trieste. Per quel che concerne il solo dato registrato nei tre marina di Trieste e Muggia la sosta complessiva è stata di 340 giorni. Le due reti stanno anche progettando una serie di eventi a Trieste destinati ad attrarre l'attenzione di armatori, comandanti e media nella città e ad implementare la rete di collaborazioni con le aree "hub" del bacino orientale del Mediterraneo.

Un'ulteriore rete avviata nel 2014 è **Campania Net**. Il contratto di rete Campania Mare Net, è stato sottoscritto da 5 imprese: Alfalyrae Srl, Cantieri Di Donato Srl, Cuomo Marine, Irm industrial risk management srl, Mec Mare Srl. L'accordo contempla l'erogazione di un'offerta qualificata di servizi per i diportisti possessori di una apposita "carta" in grado di garantire un bouquet di servizi molto vario (assistenza tecnica ed amministrativa, prenotazione ormeggi, offerta integrata servizi turistici), allo scopo di destagionalizzare la passione nautica, del mare e del turismo e di creare valore aggiunto per turisti e diportisti nella fruizione di un patrimonio naturale senza eguali.

In Sardegna nella seconda metà del 2013 nasceva **NAVIGO Sardegna**, la rete di aziende dell'isola concepita per rispondere all'esigenza di affrontare la generale contrazione economica e le sfide della globalizzazione, attraverso un modello competitivo e una strategia improntata alla collaborazione di filiera. La concretizzazione si è avuta attraverso un contratto di rete, nella quale sono coinvolte alcune fra le più importanti imprese sarde. L'obiettivo dichiarato da NAVIGO Sardegna è di:

- stimolare forme di unione tra tutti i soggetti operanti nel comparto (con particolare riguardo alle piccole e medie imprese), al fine di razionalizzare l'uso di risorse sull'intera scala;
- creazione di processi organizzativi e gestionali della filiera, degli enti, delle associazioni, dei centri di ricerca, delle università, con l'obiettivo di pervenire ad una programmazione di rete, utile a soddisfare così l'efficacia e l'efficienza delle necessità del comparto;
- la creazione di un marchio di qualità della filiera della nautica da diporto sarda;
- l'adozione di un codice etico e di un regolamento che disciplini i rapporti tra le aziende della Rete;
- favorire la promozione del comparto attraverso il lancio del brand "Navigo Sardegna" e del marchio di qualità della filiera della nautica da diporto, con azioni congiunte di carattere nazionale e internazionale anche in sinergia con altri territori;
- ricerca nuovi mercati stranieri e ampliamento di quelli esistenti attraverso azioni di marketing anche in collegamento con la promozione turistica territoriale;
- la definizione di una metodologia di analisi economica del comparto del territorio sardo (strutturale e congiunturale, di concerto con Navigo Toscana) secondo una visione sistemica unitaria;
- la produzione di un prototipo di Rapporto sulla Nautica da diporto sarda;
- la predisposizione e la partecipazione da parte delle piccole imprese aderenti a Navigo Sardegna a progetti inerenti l'innovazione, la ricerca ed il trasferimento tecnologico

Nelle Marche, a fine dicembre, a San Benedetto, frutto della collaborazione tra Camera di Commercio, Piceno Promozione, CNA, Confindustria e l'Università Politecnica delle Marche, è nata forse la più recente rete nautica: **“Rete Nautica Integrata”**. Il tessuto produttivo nautico di questa Regione è caratterizzato da micro e piccole imprese che, singolarmente, riscontravano notevoli difficoltà nel processo di internazionalizzazione e che oggi grazie a questo accordo possono vantare un ulteriore strumento per essere ancora più competitive. Si tratta, in particolare, di 7 imprese del settore:

- C.M.M. di Giacomoni Simone,
- Frigoemme S.R.L.,
- G.E.M. Elettronica S.R.L.,
- Iscar Funi Metalliche S.R.L.,
- Movinox S.R.L.,
- Mori Carlo S.R.L.,
- Idromeccanica Forani e Pecorari - S.N.C.

Come ormai noto la **Visun Tuscany Yachting** è una joint venture tra cinque primarie aziende toscane e la cinese Visun Royal Yacht Club che propone un'innovativa offerta di assistenza e refit per superyacht nell'isola di Hainan e sta mostrando di avere le carte in regola per diventare il più importante centro di service nel Sud-est asiatico. Dal punto di vista logistico la Visun Tuscany Yachting può contare su due aree interamente dedicate alle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria per le unità da diporto, collocate nell'isola cinese di Hainan. La prima, un centro servizi di 10 mila metri quadrati, è stata inaugurata nel marzo del 2014. La seconda verrà formalmente inaugurata e resa operativa nel gennaio 2015 e sarà dedicata alle unità di maggiori dimensioni. La nuova area infatti potrà contare su una superficie di 66.000 metri quadrati, potrà accogliere yacht fino ad 80 metri di lunghezza e sarà dotata di una piattaforma mobile da 2.000 tonnellate, un carro ponte da 900 tonnellate e 5 strutture coperte per ospitare barche e lavorazioni. Le aziende toscane ormai consolidate ad Hainan con proprie unità operative sono: Yachtica, Viareggio Supply Service, Tecnopool, Arredomare, Francesco Viridis. L'investimento della joint venture italo-cinese è importante per il settore e ammonta a circa 30 milioni di euro, interamente finanziato dal cinese Visun Group, sebbene la compagine toscana detenga il 51% del capitale. L'obiettivo di fatturato, previsto per il 2015, si aggira tra i 25-30 milioni di euro.

3.6 Sostegno allo sviluppo del diportismo

LA DISAFFEZIONE NEI CONFRONTI DELLA NAUTICA

L'analisi approfondita del nostro mercato interno della nautica e le considerazioni su fortissimo calo che lo ha caratterizzato nell'ultimo quinquennio porta senza dubbio a ritenere che una robusta politica di sostegno allo sviluppo del diportismo e alla sensibilità verso la cultura del mare siano strumenti essenziali di sostegno alla ripresa della domanda interna per il settore.

Il primo elemento che costituisce un limite alla definizione è stata per molti anni la carenza di informazioni e dati che rendessero in qualche modo misurabile il grado di apprezzamento della popolazione italiana nei confronti della nautica o almeno la passione verso il mare.

Solo nel 2008 AMI (Assistenza Mare Italia) e Censis nel presentare la "3^a Indagine sul Turismo Nautico", segnalando la crescita di sensibilità nei confronti della nautica, identificavano un profilo del diportista in via di cambiamento, le cui caratteristiche erano così sintetizzate:

- "il 68,7% dei diportisti italiani utilizza la barca di proprietà, il 15,9% quella di parenti e amici, mentre nel 15,4% dei casi si tratta di «diportisti a noleggio» (percentuale più che raddoppiata dal 2002),
- cresce la percentuale di chi va per mare con un'imbarcazione in affitto, dunque, e anche di chi sceglie di comprare mezzi meno costosi, privilegiando gommoni o barche a motore rispetto alla vela,
- cresce la dimensione delle imbarcazioni; supera i 10 metri e soprattutto cresce la potenza che arriva a una media di 140 cavalli, a fronte dei 75 del 2002,
- il diportista italiano non si limita a un utilizzo sporadico dell'imbarcazione. L'84% trascorre in media 15 o più giorni in mare nel corso di un anno e il 73% ha trascorso periodi di vacanza con almeno due notti di pernottamento sull'imbarcazione.
- quasi la totalità dei turisti nautici utilizza l'imbarcazione nelle vacanze estive (92%), ma è significativa anche la quota di coloro che riescono a utilizzarla nel fine settimana (il 69,5%), il 28% riferisce un uso durante le vacanze invernali e il 23% in altri periodi dell'anno. È in crescita la quota di coloro che privilegiano i posti barca di proprietà (il 26,8% rispetto al 18,5% registrato nel 2002), le cui spese accessorie annuali ammontano mediamente a 1.813 euro. La modalità più diffusa, utilizzata dal 56% del campione, resta però l'affitto annuale dei posti barca, il cui costo medio nel 2008 è di 3.391 euro.
- i diportisti sono ancora in prevalenza uomini, ma negli ultimi anni è aumentata la «quota rosa». Nel 2002 più di 9 diportisti su 10 erano uomini, oggi quasi un diportista ogni cinque è donna.
- cresce l'età media: il 47% ha un'età superiore a 55 anni, uno su cinque è over 65."

L'indagine riferiva anche che l'utenza-tipo del diportismo continuava ad allontanarsi dal concetto di nicchia, collocandosi trasversalmente ai diversi livelli sociali ed economici. "Non si tratta solo di persone che ricoprono ruoli professionali (31%) o dirigenziali (6,5%), ma anche di impiegati (16,7%) e pensionati (un quarto del totale). Tutti, comunque, si distinguono per un livello di istruzione piuttosto elevato: poco meno del 46% ha conseguito una laurea e quasi il 42% ha raggiunto il diploma superiore."

Nonostante il periodo felice, immediatamente precedente ad una crisi che come abbiamo potuto osservare ha rischiato di annientare il diportismo del nostro Paese, venivano comunque evidenziate problematiche che forse hanno contribuito anch'esse al calo del nostro mercato interno:

“L'esigenza di risolvere le problematiche del comparto è resa ancora più urgente dal gap qualitativo e quantitativo che separa l'offerta italiana da quella dei porti turistici esteri, ritenuti dai diportisti italiani non solo migliori, ma anche più convenienti. Infatti, l'83% dei proprietari di imbarcazioni dichiara di giudicare migliori tali strutture rispetto a quelle italiane. I porti turistici esteri sono largamente apprezzati non solo dal punto di vista della qualità e quantità dei servizi offerti, ma anche per le tariffe: ben l'82,4% ritiene adeguati i prezzi applicati, soprattutto rispetto alle tariffe delle strutture italiane, considerate esose da una buona parte dei diportisti (tra il 60% e l'80% a seconda dei diversi litorali).”

A distanza di 4 anni, il IV Rapporto dell'Osservatorio Nautico Nazionale relativo alla stagione 2012 si è rivelato impietoso.

“Il 2012 “annus horribilis” del turismo nautico italiano: più che dimezzata la spesa dei diportisti, crollo di ormeggi, fatturato del settore a picco e una stima di oltre 10mila posti di lavoro persi tra addetti diretti e indotto nei porti. Nel 2012 la spesa complessiva dei diportisti stanziali è scesa del 56% rispetto al 2009, passando da circa 1,1 miliardi di euro a poco più di 484 milioni di euro. Crollati anche i contratti di ormeggio annuali (-26%), gli ormeggi in transito (-34%), i ricavi di ormeggi a gestione pubblica (-39%) e il fatturato del settore charter (-21%). Fra il 2007 e il 2011 le immatricolazioni annuali sono calate del 60%, da 4.400 a 1.700. Male il fatturato produttivo: da 3,8 miliardi del 2007 a circa 2 miliardi nel 2011. I diportisti navigano molto meno ma l'offerta di infrastrutture portuali aumenta: del 9,6% fra il 2007 e il 2012 per un totale di 546 unità. Al primo posto c'è la Sicilia con 89 infrastrutture, seguita dalla Sardegna (80) e dalla Liguria (53). Un aumento però legato a investimenti precedenti e a progetti pluriennali.

Le stime più recenti dello stesso Osservatorio mostrano qualche timido cenno di ripresa, soprattutto nel tempo speso in mare dai diportisti italiani, ma i numeri del 2008, almeno per la nautica popolare restano ben distanti.

LA PROMOZIONE DEL DIPORTISMO

In molti Paesi, che vantano comunque una cultura del mare e della nautica ben superiore al nostro, da tempo le locali associazioni e federazioni sportive hanno progettato e realizzato iniziative di promozione della nautica che spesso giungono a coinvolgere in modo unitario anche tutte le federazioni e i circoli nautici sportivi dei loro territori.

Gli Stati Uniti con il progetto “Discover Boating” promosso da NMMA, la Francia con la “Fete du Nautisme” realizzata dalla FINI, l'Inghilterra con il programma “On the Water” della BMF ne sono esempi.

Nel nostro Paese già dai primi anni 2000 esiste “Navigar m'è dolce”, un progetto promosso da UCINA per la diffusione della nautica per tutti. Il progetto contempla una serie di eventi sul territorio italiano che si prefiggono l'obiettivo di far provare l'emozione di andare in barca. Tutti gli eventi “Navigar m'è dolce” sono aperti al pubblico e gratuiti per offrire la possibilità di provare concretamente l'esperienza del navigare. Il progetto si prefigge di attirare e sensibilizzare un tar-

get di persone che non si sono ancora avvicinate al mondo della nautica attraverso azioni mirate, rendendo possibile la realizzazione di percorsi formativi e di educazione alla cultura del mare accessibili a tutti.

Di rilievo il protocollo d'intesa stipulato già nel 2009 fra Assonautica Italiana, Federazione Italiana Vela e Lega Navale Italiana, per promuovere la cultura e la sicurezza in mare. Il protocollo prevede che le tre associazioni mettano in atto sinergie comuni per promuovere la cultura del mare e delle acque interne, in collaborazione con i Ministeri della Pubblica Istruzione, della Salute e delle Politiche Sociali, dell'Università e della Ricerca, delle Politiche per i Giovani, delle Infrastrutture e dei Trasporti, dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e Mare. Inoltre, il Protocollo intende che le parti collaborino nell'organizzazione di attività nautiche per promuovere la nautica da diporto e le attività produttive, sociali, culturali e sportive ad esso connesse attraverso progetti mirati.

L'ATTIVITÀ SPORTIVA NELLA NAUTICA

Le Federazioni Sportive della nautica restano in ogni caso le principali attrici delle attività di promozione del diportismo e della cultura del mare. I dati relativi alle persone coinvolte negli "sport del mare e dell'acqua" non sono purtroppo aggiornati e risalgono alla ricerca "Rapporto Sport e Società" condotta dal CONI e dal Censis nel 2007. A fronte di circa 17 milioni e 170.000 cittadini italiani in età pari o superiore ai tre anni che affermavano di aver praticato uno o più sport, il dato 2007 relativo alle attività sportive di nostro interesse risultava comunque di riguardo:

Persone di tre anni e più che praticano sport Andamento 2000-2006
(valori assoluti e variazione %) - Dati in migliaia

	<i>2000 - 2006</i>	<i>Var.%</i>
Sport acquatici e subacquei	3677 - 3914	+ 6.4
Pesca	323 - 327	+ 1.2

Fonte: Elaborazioni su indagini Istat Multiscopo "I cittadini e il tempo libero", 2007

Nella graduatoria del 2007, dopo i tre sport di squadra (calcio, pallavolo e pallacanestro) che insieme rappresentavano quasi il 45% di tutta la pratica sportiva federale, seguivano nell'ordine Tennis e Pesca Sportiva (entrambi con il 5.9%).

Anche il numero dei tesserati appariva di tutto rilievo:

<i>Disciplina sportiva</i>	<i>Tesserati 1997</i>	<i>Tesserati 2005</i>	<i>Tesserati 2007</i>
Canoa-Kayak	6.086	6.885	7.877
Canottaggio	8.914	8.049	8.315
Motonautica	6.585	4.734	4.710
Nuoto	47.428	48.340	91.005
Pesca Sportiva e Attività subacquea	307.320	220.903	226.026
Sci Nautico	1.933	7.765	8.576
Vela	77.124	83.433	90.223

Un più recente Studio condotto dalla giornalista Barbara Pieroni per conto dell'Ufficio Stampa del Salone Nautico di Genova ha condotto una mappatura sul territorio nazionale delle associazioni e circoli locali dedicati alle attività sportive nautiche. Ne scaturisce un quadro particolarmente interessante

<i>Disciplina</i>	<i>Circoli</i>
VELA	754
PESCA SPORTIVA	131
CANOA - KAYAK	331
SURF	60
WINDSURF/KITE	45

Altrettanto interessante il dato elaborato sulla base delle informazioni fornite dalle diverse Federazioni sportive, circa il numero di tesserati:

PESCA SPORTIVA:

Totale pescatori registrati 794.588

SURF:

Praticanti circa 30.000

Tesserati circa 1.000

CANOA/KAYAK:

Totale tesserati 14.000

WINSURF/KITESURF:

Praticanti tra 12 e 15.000

Soci iscritti 410

VELA

100.000 tesserati nel 2010

LE FEDERAZIONI SPORTIVE NELLA NAUTICA

La FIV, Federazione Italiana della Vela, è divisa in 15 Zone regionali, conta circa 660 società affiliate e 480 scuole vela, per un totale di oltre 100.000 tesserati censiti nel 2010. Al fine di promuovere, sviluppare, organizzare e disciplinare la pratica della Vela capillarmente sul Territorio Nazionale il Consiglio Federale della FIV istituisce organi periferici, Zone FIV, che attualmente sono 15. La FIV ha compiuto 80 anni nel 2007. I primi club velici italiani, tra Liguria, laghi del nord, Napoli e Trieste, e lungo le coste tirreniche e sulle isole maggiori, si segnalano alla fine del 1800. Nel 1913 nasceva a Genova l'Unione Nazionale della Marina da Diporto, una prima sorta di punto di riferimento per lo yachting italiano. La Reale Federazione Italiana della Vela nacque ufficialmente il 13 aprile del 1927, su indicazione del CONI che utilizzò allo scopo il Reale Yacht Club Italiano a Genova. Le strutture formative della FIV e il suo esclusivo sistema di scuola vela e istruttori qualificati iscritti a un albo, sono la garanzia di ingresso per oltre 30.000 giovani nello sport velico ogni anno. La vela è uno sport estremamente vario, perché innumerevoli sono le

tipologie di imbarcazioni. Si va dalle piccole derive giovanili, barche di 2-3 metri per una sola persona di equipaggio, alle derive più grandi e tecniche che sono anche classi olimpiche, alle barche con chiglia fissa, per passare poi ai cabinati d'altura che danno vita a regate costiere o d'alto mare, tra imbarcazioni identiche (monotipi) o diverse (con tempi compensati in base a calcoli delle rispettive stazze), fino alle grandi barche per la navigazioni oceaniche, in solitario o in equipaggio. L'universo della vela comprende anche i multiscafi (catamarani e trimarani), i windsurf, il kitesurf, o grandi eventi come le famose regate su percorsi d'alto mare (il Fastnet, la Sydney-Hobart), i circuiti professionistici del Match Race (la specialità con il duello tra due sole barche), che esprime nella sua dimensione massima la competizione velica e sportiva più antica e celebre, la Coppa America. Per quanto concerne la Vela Olimpica, l'Italia è al 12° posto del medagliere olimpico della vela. La FIV come ente di riferimento della disciplina velica in Italia e organo dell'ISAF (International Sailing Federation), non si occupa solo di vela sportiva: nei programmi e nelle attività federali grande attenzione è riservata alla promozione, specie rivolta ai giovani. Dal 2007 è stato lanciato il progetto "Velascuola", iniziativa nazionale nel campo didattico per l'inserimento della vela nelle scuole. Sempre tra gli obiettivi FIV c'è anche la formazione, il settore del "diporto" e le attività oceaniche. L'impegno della FIV nella formazione è molto rilevante ed investe non solo la preparazione tecnica degli equipaggi ed atleti per le regate, ma anche la formazione dei tecnici, istruttori, allenatori, Ufficiali di Regata ai vari livelli di istruzione, con percorsi formativi in stretta correlazione con il quadro di riferimento della UE, accreditato in tema di formazione sportiva ed in piena collaborazione con le strutture della Scuola Centrale dello Sport del CONI.

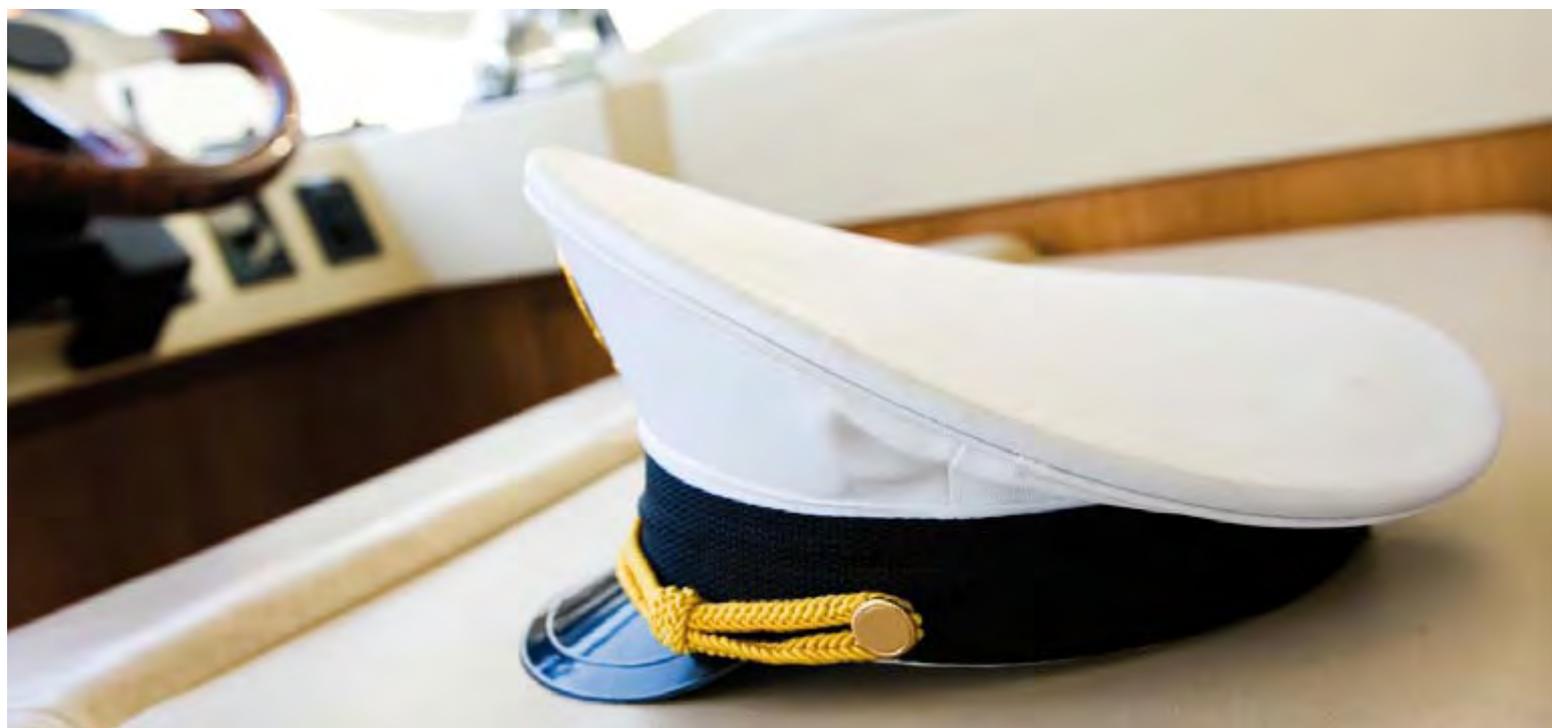
F.I.S.W. è la Federazione Italiana Sci Nautico e Wakeboard, sport che si dice sia nato in Italia, sul Lago di Viverone. Nel 1950 quattro Club diedero vita all'Unione Italiana Sci Nautico (U.I.S.N.), la cui attività era controllata dalla Federazione Italiana Motonautica, affiliata al CONI. Nel 1952 l'U.I.S.N. si trasformò in F.I.S.N. (Federazione Italiana Sci Nautico) che nel 1962 entrò a far parte del CONI. Nel 2011 la FISN segue le direttive internazionali e cambia denominazione in Federazione Italiana Sci Nautico e Wakeboard.

La FIC, Federazione Italiana Canottaggio nasce nel 1888. È una delle prime Federazione Sportiva destinata, con altre consorelle, che formerà poi il CONI, Comitato Olimpico Nazionale Italiano. In questi ultimi anni, la Federazione Italiana Canottaggio ha triplicato i propri numeri, vanta oggi oltre 20000 vogatori tesserati ed un totale di oltre 60000 tesserati circa fra le diverse categorie. È interessante che allo scopo di ampliare il numero di aderenti a questo sport, semplificandone l'accesso, la FIC sta promuovendo una serie di nuove discipline, quali l'adaptive, il coastal, il master e amatoriale e l'indoor.

La FIM, Federazione Italiana Motonautica, fondata nel 1923, ha costituito per anni simbolo di prestigio e nobiltà. Nel 1932 ha iniziato l'attività istituzionale vera e propria della federazione con l'istituzione dei Campionati nazionali. Al di là degli innumerevoli primati internazionali degli atleti della FIM, lo scopo della federazione è quello di:

- promuovere, propagandare, organizzare e disciplinare lo sport motonautico in tutte le sue forme e specialità;
- sviluppare le attività ed iniziative a carattere diportistico, turistico e di studio, secondo le facoltà derivanti dalle leggi dello Stato, in particolare sviluppare tutte le attività afferenti la sicurezza e il salvamento nautico;
- promuovere l'attività didattico sportiva giovanile in tutte le sue forme;

La **FIPSAS**, Federazione Italiana Pesca Sportiva e Attività Subacquee, nasce nel 1942 con il fine dichiarato di promuovere la pesca sportiva dilettantistica. Nel corso degli anni il campo di azione si è esteso ad altri ambiti. Oggi le attività, agonistiche e a carattere promozionale, nazionale e internazionale, vengono gestite da cinque specifici settori: Acque Interne, Acque Marittime, Attività Subacquee, Nuoto Pinnato e Didattica Subacquea. In campo internazionale, la Federazione è membro fondatore della CIPS (Confederazione Internazionale Pesca Sportiva) e della CMAS (Confederazione Mondiale Attività Subacquee). La FIPSAS è costituita da tesserati singoli e società, associazioni ed organismi sportivi affiliati che hanno per fine la pratica della pesca sportiva nelle acque interne e nel mare, del lancio sia tecnico che di potenza effettuato con attrezzi da pesca, delle attività subacquee e delle attività di superficie che prevedono l'uso di pinne o di monopinna, sia in forma agonistica che amatoriale.



4

Le professioni del mare

4.1 Istruzione in Italia in materia di nautica e cultura del mare

Anche nel nostro Paese si è recentemente compresa l'importanza della formazione delle nuove generazioni con i principi della conoscenza e della cultura del mare. Tale presa di coscienza si è concretizzata tra l'altro in un momento di profondi cambiamenti del sistema di istruzione nazionale, interessato come noto ad una fase di riforma degli ordinamenti che interessa tutti gli ordini di scuola e che si realizzerà in un arco di tempo molto ampio.

LA SCUOLA SECONDARIA E LA FORMAZIONE DEI MESTIERI DEL MARE

Una prima riforma di ordinamento era stata definita tra il 2003 e il 2005 per la scuola dell'infanzia e per il primo ciclo di istruzione ed aveva trovato attuazione graduale negli anni successivi; per la scuola secondaria di II grado era stata definita una riforma di ordinamento tra il 2005 e il 2007 senza che si concretizzasse in una fase applicativa. Con la nuova legislatura sono state definite da apposite leggi, obiettivi e criteri di attuazione della riforma del sistema di istruzione, secondo una linea di continuità e di razionalizzazione con quanto già definito per via normativa negli anni immediatamente precedenti. La legge 133/2008 ha previsto che per i diversi settori scolastici e per gli ambiti di ordinamento si proceda alla emanazione di specifici regolamenti sotto forma di Decreti del Presidente della Repubblica.

Dall'anno scolastico 2010-2011 è entrata in vigore la riforma del secondo ciclo di istruzione, un provvedimento che riduce la frammentazione degli indirizzi nei licei e rimodula l'istruzione tecnica e professionale. Si tratta di una riforma importante, caratterizzata dal riordino del secondo grado dell'istruzione secondaria, con conseguente introduzione di novità ordinamentali importanti per la scelta dei percorsi di studio

- Nuovi Licei
- Nuovi Istituti tecnici
- Nuovi Istituti professionali

La Riforma riconosce alle scuole una maggiore autonomia consentendo loro di elaborare piani formativi adatti alle richieste dell'utenza, pur nel rispetto del percorso di studi previsto a livello nazionale.

Tutti gli istituti tecnici hanno la durata di cinque anni e si articolano in due bienni e in un quinto anno, al termine del quale si sostiene l'esame di Stato e si consegue il diploma di istruzione tecnica propedeutico al proseguimento degli studi universitari. Gli Istituti tecnici si ripartiscono in due settori: il settore Economico articolato in due indirizzi (indirizzo Amministrazione, Finanza e marketing, indirizzo Turismo); il settore Tecnologico articolato in 9 indirizzi (indirizzo Meccanica, mecatronica ed energia, indirizzo Trasporti e logistica, indirizzo Elettronica ed elettrotecnica, indirizzo Informatica e telecomunicazioni, indirizzo Grafica e comunicazione, indirizzo Chimica, materiali e biotecnologie, indirizzo Sistema moda, indirizzo Agraria, agroalimentare e agroindustria, indirizzo Costruzioni, ambiente e territorio). Sono previste articolazioni ed opzioni per corrispondere alle diverse e specifiche esigenze produttive.

L'Istituto Tecnico, settore tecnologico, indirizzo Trasporti e Logistica, va quindi a sostituire tra gli altri lo storico Istituto tecnico nautico (I.T.N.) nato come scuola di secondo grado per specializzare gli studenti nelle scienze marittime e navali, suddiviso in un biennio propedeutico più un triennio di specializzazione. Il diploma rilasciato dall'Istituto Tecnico Nautico era di perito nautico, articolato in perito per il trasporto marittimo, perito per gli apparati e gli impianti marittimi o perito per le costruzioni navali.

Oggi quindi, seppur nell'ampia autonomia concessa alle scuole, l'indirizzo formativo assunto nel nostro Paese a livello di scuola secondaria è di interpretare per quanto riguarda la materia nautica e più in generale quella marittima il nuovo Istituto Superiore Trasporti e Logistica con quattro indirizzi specifici:

- Conduzione del Mezzo Navale (Ufficiale di Coperta),
- Conduzione di Apparati e Impianti Marittimi (Ufficiale di Macchina),
- Costruzione del mezzo navale (Costruttore Navale),
- Logistica

Le importanti novità positive riguardano tuttavia proprio l'autonomia di indirizzi aggiuntivi e complementari che i diversi istituti offrono soprattutto nell'ottica di avviare gli studenti all'esperienza diretta della professione, spesso anche attraverso imbarchi con le compagnie di navigazione convenzionate o con stage a terra. Sono sempre più attive apposite convenzioni tra le scuole e le tra aziende, quali agenzie marittime, agenzie di spedizione, compagnie di armamento, officine meccaniche, aziende portuali e altre inerenti al settore. Per gli indirizzi "di terra" gli stage si svolgono presso cantieri navali o in aziende operanti nel settore navale, nautico e portuale, per collegare efficacemente la formazione in aula con le esperienze di lavoro. Sempre più frequentemente le scuole offrono l'opportunità ai diplomati nel settore marittimo di accedere anche agli Istituti Tecnici Superiori che consentono di completare le competenze per l'abilitazione professionale di Ufficiale.

LA CULTURA DEL MARE NELLE NUOVE GENERAZIONI

Ai fini tuttavia dello sviluppo “alla base” della cultura del mare nel nostro Paese è importante osservare ciò che avviene per le giovani e giovanissime generazioni. Al di là delle iniziative che, come si è visto grazie essenzialmente alle federazioni nautiche sportive, si sono storicamente avvicinate con l’obiettivo di formare i giovani e fidelizzarli alle rispettive attività, la svolta che ha sancito i principi istituzionali di tale opportunità formativa è avvenuta poco meno di un decennio fa.

Prima della promulgazione del Codice della nautica da Diporto esistevano nei fatti molte iniziative che già svolgevano il prezioso compito educativo verso i giovani; si trattava di attività territoriali che comunque riscuotevano successi significativi grazie all’impegno degli istruttori tecnici delle associazioni.

Il Codice della Nautica da Diporto (Decreto Legislativo 18 luglio 2005, n. 171), al Capo IV Educazione Marinara - Articolo 52, ha finalmente conferito valenza istituzionale a queste attività, definendo nel nostro ordinamento i principi per la diffusione della Cultura nautica:

“Il Ministero dell’istruzione, dell’università e della ricerca, nel rispetto delle prerogative costituzionali delle regioni, può inserire, nell’ambito dei piani formativi scolastici di ogni ordine e grado, senza nuovi oneri per la finanza pubblica, l’insegnamento della cultura nautica, anche attraverso l’attivazione di specifici corsi. A tale fine il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti collabora alla definizione di specifici progetti formativi, avvalendosi della Lega navale italiana, della Federazione italiana della vela, delle Amministrazioni locali interessate, nonché attraverso gli istituti tecnici nautici”.

Successivamente all’entrata in vigore del Codice della nautica, il Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e il Ministero dell’Istruzione, dell’Università e della Ricerca, si sono attivati per implementare e fornire una *“veste sistemica alla pratica sportiva”* nautica nelle scuole di ogni ordine e grado nella consapevolezza *“che i valori etici legati alla sport e le sane abitudini di vita che lo stesso postula possono fornire un determinante contributo all’educazione e allo sviluppo della persona umana in tutta la poliedricità delle sue espressioni.”*

In particolare il MIUR si è impegnato a promuovere e ricercare la stipula di protocolli di intesa con il CONI e con le Federazioni Sportive; nella fattispecie della nautica con la FIV, e in linea con quanto recita l’Articolo 52, con la Lega navale Italiana. Nel 2008 il MIUR ha sottoscritto un protocollo d’intesa con la Federazione Italiana Vela, riconoscendo che questa Federazione già si era promotrice di specifici progetti didattici che miravano a diffondere la pratica della vela e della nautica in generale.



Il progetto “Velascuola” di FIV contempla infatti lezioni che vedranno l’intervento degli istruttori federali a supporto delle normali attività scolastiche attinenti le attività nautiche, mettendo anche a disposizione delle scuole un ricco materiale didattico, modulato in rapporto alle diverse fasce di scolarità. A titolo di esempio per le classi scolastiche inferiori, alle uscite in mare, Velascuola affianca lezioni relative a:

- L’ambiente (scoperta dell’habitat in cui vivono),
- La meteorologia (osservazioni sul vento; le onde; la corrente; le nuvole),
- I nodi (piano; parlato; savoia; gassa d’amante),
- Segnali visivi (le bandiere del C. I. e i fondamenti del regolamento di regata),
- La nomenclatura (i nomi delle varie parti della barca e il loro uso),
- La navigazione (le andature; le manovre; lo scarroccio; la scuffia ecc),
- La sicurezza in mare (preventiva e attiva)

La FIV, di concerto con il MIUR, contempla anche attività formativa per il personale della scuola che potrà a sua volta poi svolgere corsi e lezioni sulla nautica. I corsi si prefiggono l’obiettivo di fornire agli insegnanti una corretta informazione riguardante il percorso didattico formativo in barca, illustrando le conoscenze di base dello sport della vela, e le nozioni di cultura nautica, trasferibili all’interno della programmazione didattica curricolare. Obiettivo finale è di permettere agli insegnanti di conseguire una migliore competenza e autonomia operativa nella fruizione dell’ambiente marittimo inteso come laboratorio didattico ed educativo.

Analogamente il MIUR ha formalizzato un ulteriore protocollo di intesa con la Lega Navale Italiana, per favorire “lo sviluppo e la diffusione, tra i giovani, della cultura nautica, così come previsto dall’Art.52 del Decreto Legislativo n.171 del 18 luglio 2005. Nell’accordo, in particolare, la Lega Navale si impegna ad offrire le seguenti opportunità:

- soggiorni per campi scuola presso i propri Centri Nautici nazionali e regionali,
- corsi estivi di iniziazione alla vela o al canottaggio presso gli stessi Centri,
- corsi/incontri formativi presso le proprie Strutture Periferiche,
- imbarco a bordo delle prestigiose Navi Scuola della Marina Militare, “Amerigo Vespucci” e “Palinuro”,
- imbarco estivo a favore di studenti del quarto e del quinto anno degli Istituti Nautici a bordo di navi della Flotta Mercantile Italiana,
- corsi on-line di Architettura Navale, Cultura Nautica ed Arte Marinara,
- “Progetto Mare”, un corso studiato a favore di giovani delle scuole medie secondarie di 1° grado con l’obiettivo di alimentare curiosità per il mare e per le attività che vi si svolgono.

Grazie a questi accordi le diverse sedi e circoli locali di Lega Navale e FIV sono costantemente attivi per promuovere sui diversi territori, provinciali e regionali, le attività più diversificate che hanno come comune obiettivo la diffusione della cultura del mare e della nautica.

Un dei più recenti progetti, che interpreta questa diffusione sul territorio, ancor più interessante, dato coinvolge la città di Milano, è Mare a Scuola, dedicato ai giovanissimi.



Progetto Mare a Scuola, realizzato dal Circolo Marvelia con il patrocinio della Regione Lombardia si prefigge l'obiettivo di portare presso i giovanissimi l'amore per il mare, per la cultura a esso legata e, soprattutto, per l'ambiente.

4.2 *Formazione accademica e master universitari*

In un Paese che vanta oltre 8000 km di coste è evidente che anche in campo accademico le iniziative formative dedicate al mare siano molteplici e diffuse. In una suddivisione organica degli indirizzi universitari che caratterizzano tale orientamento formativo potremmo senz'altro individuare tre macro ambiti:

- Area tecnico/progettuale
- Area economico/gestionale
- Area scientifico/ambientale

Il terzo indirizzo, lo scientifico e ambientale, si sta diffondendo ed evolvendo data anche la sempre maggior attenzione alla salvaguardia dell'ambiente e delle coste e all'esigenza di studiare la biologia dell'ambiente marino. Si può affermare che in Italia non esista Università che non abbia recentemente attivato corsi in questo campo, sul piano delle Scienze Biologiche o delle Scienze del Mare. Indubbiamente un maggior coordinamento e razionalizzazione nel Paese sortirebbe l'effetto di meglio orientare le risorse pubbliche in una materia che di fatto si interseca sensibilmente con il settore della ricerca, come noto molto problematico in Italia a causa della progressiva riduzione di investimenti pubblici negli ultimi anni.

L'INGEGNERIA NAVALE

Nell'area tecnica e progettuale primeggiano per storia e tradizione le Università dell'Ingegneria Navale, una branca dell'ingegneria che si occupa della progettazione dei mezzi navali e del loro mantenimento in esercizio. Nell'ingegneria navale è possibile distinguere tre aree separate:

- l'Architettura Navale, cioè lo studio delle forme idrodinamiche dei mezzi navali come navi, battelli, imbarcazioni di vario tipo, sottomarini o mezzi offshore
- la Costruzione Navale, che si dedica allo studio e alla progettazione delle strutture
- l'Allestimento e Propulsione, che si occupa degli impianti di bordo in genere.

L'ingegneria navale vede il suo impiego in diversi settori nautici: mercantile, passeggeri, militare, off-shore, nautica da diporto ed altri. Tra le materie alla base degli studi di ingegneria navale vi sono:

- l'idrodinamica, il settore della fisica che studia il comportamento dei fluidi;
- la statica dei natanti;
- la scienza delle costruzioni nell'ambito delle costruzioni navali;
- la meccanica applicata.

Inoltre, essendo un ramo dell'ingegneria industriale, comprende lo studio di materie di base quali Analisi Matematica, Chimica, Fisica tecnica, Tecnologia dei materiali, Economia industriale, Elettrotecnica, Informatica, Meccanica razionale, elementi fondamentali per la realtà tecnica dei mezzi navali/nautici.

In Italia il corso di ingegneria navale è attivo in quattro atenei:

- Università degli Studi di Genova
- Università degli Studi di Napoli "Federico II"
- Università degli Studi di Pisa (presso l'Accademia navale di Livorno)
- Università degli Studi di Trieste

Si tratta come detto di Istituti storici alcuni dei quali risalgono a ben oltre cent'anni fa. È senz'altro il caso della facoltà di Ingegneria Navale di Genova che vede la sua nascita nel 1870, come "Regia Scuola Superiore Navale di Genova". Infatti la creazione di una scuola di formazione superiore per ingegneri navali italiani risale agli anni immediatamente successivi alla nascita del Regno d'Italia ed è strettamente collegata all'opera di integrazione delle diverse marine da guerra degli stati preunitari, confluite nella Marina Militare Italiana. La città scelta come sede dell'istituzione fu Genova, allora centro nevralgico di una delle aree più attive nelle costruzioni navali nel periodo post-unitario. Accanto al problema della preparazione tecnica degli Ufficiali del Genio Navale, era sentita come fondamentale l'esigenza di formare i costruttori delle navi, per i quali non vi erano in Italia né scuole né rilevanti competenze. Gran parte delle navi sia della Marina sarda sia di quella napoletana era stata acquistata all'estero ed i costruttori, più che veri e propri ingegneri, erano soprattutto dei "pratici", la cui esperienza, valida per i velieri tradizionali, era inadeguata per le navi a motore e per l'uso dei nuovi materiali, il ferro e poi l'acciaio, che cominciavano ad essere adottati nelle costruzioni navali. La Regia Scuola nacque per creare le nuove maestranze e per colmare queste lacune nella preparazione tecnica.

Anche nel caso dell'ingegneria navale l'indirizzo formativo si è recentemente allineato al modello europeo, con l'offerta del cosiddetto "tre più due", due corsi di laurea distinti:

- Laurea triennale in Ingegneria navale, i cui indirizzi professionali tipici sono quelli della produzione, della gestione e dell'organizzazione delle attività tecnico-commerciali, nelle imprese manifatturiere e di servizi.
- Laurea Magistrale in Ingegneria Navale, per gli ambiti professionali dell'innovazione e dello sviluppo della produzione, della progettazione avanzata, della pianificazione e della programmazione, della gestione di sistemi complessi, sia nella libera professione sia nelle imprese manifatturiere o di servizi che nelle amministrazioni pubbliche.

Formalmente entrambe le lauree offrono i più ampi sbocchi occupazionali presso cantieri di costruzione e di riparazione di navi, imbarcazioni e mezzi marini; industrie per lo sfruttamento delle risorse marine; compagnie di navigazione, istituti di classificazione ed enti di sorveglianza; corpi tecnici della Marina Militare; studi professionali di progettazione e peritali. Tuttavia sempre più frequentemente il favore delle aziende va verso la laurea completa del primo e secondo ciclo, riconoscendo che una più solida padronanza dei contenuti scientifici di base e una miglior acquisizione di specifiche conoscenze professionali siano elementi di affidabilità e solidità. La nautica da diporto nel decennio precedente la crisi ha senza dubbio interpretato una delle più forti domande di ingegneri navali neo laureati.

L'INGEGNERIA NAUTICA

Un passo più recente e senza dubbio strategico per il settore del diporto è stato mosso dall'Università di Genova con l'apertura nei primi anni 2000 della nuova Facoltà di Ingegneria Nautica della Spezia.

Il corso di laurea in Ingegneria Nautica, attivato presso il Polo Universitario della Spezia, prepara gli studenti alla progettazione di imbarcazioni, dalla generazione delle carene fino alle strutture, gli impianti, i calcoli idrostatici e idrodinamici, l'allestimento degli esterni e degli interni. Tra le materie di insegnamento complessivamente offerte sono comprese discipline di base comuni agli altri corsi della classe delle ingegnerie industriali e discipline caratterizzanti il settore navale e nautico, entro cui si identificano quattro filoni principali:

- Architettura Navale,
- Costruzioni Navali;
- Impianti Navali;
- Composizione e Design.

I principali sbocchi occupazionali sono i cantieri di costruzione e di riparazione di navi e imbarcazioni, operatori del settore diportistico, gli istituti di classificazione ed enti di sorveglianza, gli studi professionali di progettazione e peritali, gli istituti di ricerca. L'impiego può essere quello di lavoratore dipendente o autonomo e operare come consulente (Ingegneri Specialisti).

Si può affermare che la facoltà di Ingegneria Nautica della Spezia, insieme a Southampton, sono gli unici due corsi di studio universitari in Europa specificamente orientati alla progettazione e costruzione di unità da diporto.

L'ARCHITETTURA E YACHT DESIGN

Sono moltissime le Università italiane che negli ultimi anni hanno attivato specifici corsi di laurea orientati al design e alla progettazione nella nautica. Tra le altre si segnalano Genova, Palermo, Roma-La Sapienza, Firenze, Milano-Politecnico e più recentemente Chieti-Pescara. I contenuti e gli indirizzi formativi sono naturalmente diversi da quelli dell'ingegneria ma una peculiarità che distingue questi indirizzi è la presenza crescente come docenti di designers e architetti attivi nel mercato della nautica, che spesso hanno fatto da promotori e fondatori di tali indirizzi dell'architettura nautica italiana. È senz'altro il caso di Andrea Vallicelli a Chieti-Pescara, di Vittorio Garroni Carbonara a La Spezia prima e a Genova poi. Sempre più frequentemente queste facoltà si rendono promotrici di master post laurea orientati alla progettazione e design dello yacht, che attraggono molti studenti dall'estero.

Una delle più complete in questo senso è la facoltà di Architettura di Genova, che ha attivato in questo senso sia un corso di laurea triennale (Design del prodotto e della nautica), sia un corso di laurea magistrale (Design navale e nautico), quest'ultimo in partnership con il Politecnico di Milano.

Il corso di laurea in Design del prodotto e della nautica, della durata di tre anni, è orientato a formare figure professionali come il disegnatore a mano libera, modellista e ideatore di prototipi, disegnatore di interni e arredamenti, designer industriale, web designer, disegnatore di interni di imbarcazioni, mostra sbocchi professionali molto articolati. I principali sbocchi occupazionali previsti dal corso di laurea spaziano tra la libera professione, l'occupazione presso istituzioni ed enti pubblici e privati, studi, società di progettazione, imprese, aziende e cantieri nautici e navali che operano nel campo del disegno industriale.

Il corso di laurea in Design Navale e nautico, della durata di due anni, è orientato a formare figure professionali in grado di svolgere compiti di regia e di coordinamento di progetti nell'ambito della progettazione e produzione di imbarcazioni da diporto e nell'ambito di interni di navi da crociera. Gli sbocchi occupazionali previsti riguardano in particolare, uffici tecnici di cantieri nautici e studi di progettazione di accessori per la nautica, uffici tecnici per il recupero e la manutenzione di imbarcazioni d'epoca, imprese di allestimenti di interni per navi da crociera, superyacht e comparto alberghiero.

L'ECONOMIA MARITTIMA E LA LOGISTICA

L'area economico-gestionale dell'offerta formativa nella nautica e nel mondo marittimo ha visto lo sviluppo di molte nuove iniziative, quasi tutte afferenti alle facoltà di Economia, trainate essenzialmente dal complesso mondo della logistica portuale, dei traffici marittimi e del trasporto integrato terra-mare delle merci. Tali nuove facoltà stanno mostrando anche ottimi sbocchi professionali in seno alla realtà di mercato del superyacht, con attività professionali emergenti come le nuove figure delle agenzie marittime dello yachting, dei manager dei marine, degli operatori del charter e i brokers.

Anche in questo caso esistono sul territorio moltissime iniziative, spesso orientamenti specifi-

ci all'interno dei corsi di laurea di Economia e Commercio o di Economia Aziendale, presso le principali Università italiane. La prima e probabilmente l'unica ad aver invece attivato un corso di laurea specifico è Genova che vanta due corsi:

Laurea triennale in Economia delle aziende marittime, logistica e dei trasporti

Laurea magistrale in Economia e management marittimo e portuale

Il corso di laurea triennale in Economia delle Aziende Marittime, della Logistica e dei Trasporti prepara ad una serie di sbocchi professionali, prevalentemente nei settori trasportistico-logistici. Il corso è come detto molto giovane, tuttavia a distanza di pochi anni dalla sua attivazione, sulla base dell'ottima capacità di assorbimento mostrata dal settore della logistica marittima nonostante la crisi, si può affermare che i principali sbocchi professionali siano quello amministrativo contabile e di bilancio, pianificazione strategica ed operativa, controllo di gestione, finanza e commerciale presso le principali realtà dell'economia marittima.

Il Corso di studio magistrale in Economia e Management Marittimo e Portuale fornisce più specifiche conoscenze teoriche e professionali nel settore dello shipping, dello yachting e dei trasporti. Gli sbocchi consistono certamente in posizioni di responsabilità direzionale e gestionale nelle imprese di trasporto marittimo ed intermodale, nel terminalismo portuale, nella logistica con spedizionieri, agenti marittimi, broker, nelle Autorità marittime e portuali.

Molto apprezzabile il collegamento diretto con il mondo del lavoro, grazie anche ad una consulta creata dalla facoltà, composta dalle principali figure professionali del territorio e nazionali per valutare i migliori indirizzi formativi e le esigenze di aggiornamento. Ulteriore peculiarità, il ricorso sistematico a testimonianze e vere e proprie docenze continuative da parte di operatori e professionisti del settore.

MASTER UNIVERSITARI POST LAUREA SULLA NAUTICA

Se ne sono avvicinati moltissimi negli anni, con un buon successo di partecipazione e di sbocchi professionali positivi. La crisi del settore tuttavia ne ha ridotto sensibilmente il numero. Negli anni si sono evoluti infatti specifici master tra Genova, Milano, Venezia, Pescara, Roma, Pisa e molti altri; tutti orientati allo yachting, talvolta con un indirizzo tecnico-progettuale, in altre circostanze ad inclinazione economico-gestionale. Il master più solido e costante nella sua offerta formativa è "Yacht Design", master universitario di I livello del Politecnico di Milano.

Yacht Design è organizzato, per conto del Politecnico, da POLI.design, consorzio che opera nel campo del design, svolgendo il ruolo di cerniera fra università, imprese, enti e istituzioni e mondi professionali e sviluppa formazione per giovani laureati e per professionisti nonché formazione per le imprese con un preciso orientamento all'innovazione. Il Consorzio fa capo al Politecnico di Milano, dal quale attinge alle competenze pluridisciplinari. Insieme alla Scuola del Design del Politecnico di Milano e al Dipartimento di Design forma il Sistema Design del Politecnico, che è un aggregato di risorse, competenze, strutture e laboratori, tra i più importanti al mondo.

Il Master Yacht Design è tenuto interamente in lingua inglese, anche perché negli ultimi tempi gli studenti stranieri prevalgono, e fornisce gli strumenti per gestire il percorso progettuale e costruttivo di una imbarcazione, a vela e a motore. Gli sbocchi professionali più frequenti sono: assistente di progetto in studi professionali, assistente di produzione in cantiere, gestore della produzione, responsabile controllo qualità. Il percorso formativo previsto dal master prevede il coinvolgimento di un gruppo di figure che operano in ambito accademico, nel settore della ricerca applicata oppure che svolgono la propria attività professionale nei campi dello yacht design o nella produzione di imbarcazioni e loro componenti.

In campo più prevalentemente architettonico è opportuno segnalare il Master N+Y Architettura della Nave e dello Yacht, attivato dallo IUAV di Venezia, che vanta la caratteristica di coniugare

indirizzi formativi legati alla yacht e alla nave passeggeri. Il Master è in grado di formare a livello accademico figure professionali in grado di progettare e gestire il processo di costruzione del mezzo marino. Gli sbocchi professionali sono, studi e aziende di progettazione, design e arredo e costruzione nautica e navale nello yachting e nella costruzione di navi passeggeri. Anche in questo caso i docenti provengono dal mercato e dal mondo associativo del contesto.

A Pescara la Camera di Commercio promuove ormai da 4 anni il Master in Diritto ed Economia del Mare, aperto a laureati in Giurisprudenza, Scienze Politiche, Economia e Commercio, Architettura, Ingegneria, Lingue, Sociologia ed altre Lauree specialistiche ritenute equivalenti. Il master è curato nel suo aspetto didattico e scientifico dalla Università degli Studi di Teramo, e persegue l'obiettivo di acquisire una completa ed approfondita conoscenza della materia del diritto e dell'economia della navigazione e dei trasporti. Le aree di insegnamento comprendono:

- Area di diritto marittimo italiano e di cultura del mare;
- Area di diritto internazionale e comunitario del mare;
- Area economica dei trasporti marittimi ed aerei;
- Area del diritto dei trasporti marittimi ed aerei;
- Area aziendalistica marittima;
- Area scienza delle risorse del mare, con particolare riferimento alla pesca, tutela dell'ambiente e del territorio costiero;
- Area della portualità e del territorio, della portualità turistica, del turismo nautico e della utilizzazione turistica del demanio marittimo e del mare territoriale.

4.3 Case studies internazionali

Dall'analisi delle opportunità di lavoro connesse al mondo marittimo e della nautica, appare come nel nostro Paese sia complesso, particolarmente per le giovani generazioni, comprendere l'offerta formativa che su tutti i livelli viene erogata dalle scuole, dalle università, dagli enti formativi in genere. Come visto lo scenario formativo è molto frammentato e spesso poco razionalizzato; la persona che voglia affacciarsi per passione o indole ai "mestieri del mare" incontra spesso un quadro confuso, tanto nella pluralità delle offerte formative presentate dai diversi enti nei vari ambiti del settore marittimo, quanto nelle opportunità di impiego che queste possono assicurare.

Il Regno Unito, forse grazie anche alla storia e alla tradizione nel mondo marittimo, ha da tempo adottato un'attenta politica di supporto allo sviluppo delle professionalità nell'economia del mare. Una delle caratteristiche degli sforzi compiuti in questo senso da enti e associazioni inglesi è di impegnarsi a fornire alle giovani generazioni le più utili informazioni atte ad indirizzarle verso una scelta consapevole, mutuando le aspettative della persona con le più attuali opportunità offerte dal mercato. È forse il modello anglosassone che tende a riconoscere tale esigenza di indirizzo specifico nella carriera dell'individuo già dalla giovane età. Lo testimonia il fatto che un'analogia impostazione, per lo meno nel mondo della nautica, la si ritrova negli Stati Uniti, in Australia e in Nuova Zelanda.

La "Maritime Skill Alliance" è nata nel Regno Unito per dettare e promuovere i più opportuni standard di capacità e idoneità professionale nel settore marittimo. Le principali funzioni di questo organismo sono:

- sviluppare procedure armonizzate per l'addestramento e la qualifica del personale, compreso anche la pratica dell'apprendistato
- mantenere lo stato di aggiornamento degli standard nazionali per l'occupazione
- assicurare il più elevato standard qualitativo nell'educazione e formazione
- monitorare il mercato del lavoro marittimo e le esigenze di qualificazione
- promuovere forum e dibattiti sul tema per assicurare qualità
- interagire con le agenzie governative del mondo del lavoro

Sono associate a questa organizzazione le più prestigiose organizzazioni e associazioni del mondo marittimo britannico, sia in ambito civile, sia militare.

È anche interessante osservare che la Maritime Skills Alliance contempla una serie di guide ed indirizzi per i settori specifici dell'economia marittima inglese, ed abbia dedicato uno specifico capitolo alla nautica da diporto ("Marine Leisure") per la quale dettaglia gli ambiti professionali più attuali. Di seguito ne viene proposto un estratto, in lingua originale.

MARINE LEISURE OVERVIEW

The Marine Leisure industry is concerned with those working in occupations related to using vessels for recreational purposes in the seagoing and inland sectors of the marine industry, covering:

DESIGN

Naval Architect (Yacht Designer)
Yacht Designer (Boat Designer)
Draughtsman/Draughtswoman (CAD Technician)

MANUFACTURING

Boat Builder (Yacht Builder, Boat Repairer)
Boat Fitter (Marine Craftsperson)
Marine Engineer
Electrics/Electronics Engineer

BUYING AND SELLING

Yacht Broker (Yacht Agent, Dealer, Distributor)
Yacht Surveyor (Marine Surveyor, Small Craft Surveyor)

WATERSPORTS INSTRUCTION AND COACHING

Watersports manager
Watersports instructor

MARINAS AND YACHT HARBOURS

Marina manager (Yacht Harbour Manager)
Dockmaster (Operations Manager)
Marina operative (Berthing Assistant, Mooring Assistant, Yard Assistant)

CREW

Superyacht - A superyacht can be found on any ocean, on any sea in the world. Superyachts can be motor or sail and range from 24m up to mini cruiseships. The number of crew and types of roles and responsibility will vary depending on the type and size of the superyacht. On an average superyacht, you will find on board the crew jobs listed below. Yachts over 60m normally have a crew of 10 or more

Captain
First officer (Mate)
Engineer
Chef
Chief Steward/Stewardess (Interior Director, Interior Manager, Hotel Manager)
Deckhand (Deck rating)

Chartering/holidays - Professional crew and skippers are also needed for yachts that may be chartered or for flotilla holidays. Roles will be similar to those on superyachts although roles will normally be much wider as there may only be 2 crew members.

Flotilla engineer
Flotilla host/hostess
Skipper (Delivery Skipper, Flotilla Skipper, Bareboat Skipper, Charter Skipper)

La British Marine Federation, in quanto partner per lo yachting della Maritime Skills Alliance, ha il compito di guidare nello specifico i giovani al più idoneo percorso di studi nel settore, andando anche a rimarcare che per la nautica da diporto esistono realtà professionali significative, anche nei territori interni del Regno Unito, grazie alle vie d'acqua navigabili che gli inglesi definiscono "inland waterways", composte da una rete capillare di canali, fiumi e laghi. La BMF ha attivato una sorta di sportello informativo ("Careers Information") dedicato a coloro che, freschi di studi, cercano informazioni sulle opportunità di lavoro nel settore. Particolarmente interessante infine l'attività di promozione alla carriera nel settore della nautica, che la BMF svolge presso le scuole dell'obbligo, svolgendo lezioni e seminari sul tema e invitando gli studenti nei marina, presso le aziende e gli eventi nautici per far conoscere le opportunità di impiego.



5

Ricerca nel settore e nuove tecnologie

5.1 Fabbisogni tecnologici e tendenze

L'evoluzione del settore della nautica ha reso in questi anni opportuna, tanto per la filiera produttiva, quanto per la realtà dei servizi, una sistematica attività di monitoraggio dei fabbisogni e trend tecnologici delle aziende. Dalla seconda metà degli anni duemila sono stati realizzati moltissimi studi con lo scopo di fornire una ricostruzione completa dello stato dell'arte del panorama tecnologico, comprensivo della nuove tecnologie, delle aree e centri di competenza dove queste si sviluppano e delle interdipendenze settori/tecnologie, giungendo anche a tracciare un quadro delle opportunità e delle minacce derivanti dai cambiamenti tecnologici stessi.

Tali studi sono stati condotti da enti e istituzioni dei diversi territori, nell'ambito dell'adeguamento degli strumenti pubblici di intervento nella ricerca industriale e nello sviluppo tecnologico che riguardano le aree settoriali di competenza della nautica. Occorre infatti tenere presente che, dopo la riforma del Titolo V della Costituzione, la politica dell'innovazione nel nostro Paese si colloca a livello regionale e sub-regionale. Sotto questo aspetto la Regione ha competenze costituzionalmente definite, esclusive o concorrenti con lo Stato, mentre gli enti di livello inferiore, come le Amministrazioni Provinciali e le Camere di Commercio e non di rado le Amministrazioni Comunali, hanno un ruolo di fatto, come organizzatori delle relazioni territoriali e con le imprese, nonché con gli stakeholder presenti sul territorio.

Va precisato che nel settore della nautica poche imprese leader sono dotate di strutture "ad hoc" di ricerca e sviluppo e dedicano risorse importanti per la pianificazione tecnologica a lungo termine e al presidio dei trend tecnologici. Allo stesso modo, salvo pochi esempi, è normalmente debole la capacità di strutturazione del parco fornitori, per cui le competenze tecnologiche e gestionali si trasferiscono con maggiore lentezza e in modo largamente incompleto e imperfetto alle piccole e piccolissime imprese. È viceversa frequente che molte innovazioni tecnologiche giungano dalla re-

altà di quei fornitori più strutturati in grado di comprendere il fabbisogno tecnologico del mercato e soprattutto di allocare risorse per la ricerca e sviluppo.



IL PROGETTO DINTEC

I trend tecnologici nel settore della nautica da diporto. Metodologie di monitoraggio

Il primo forse più importante studio in quest'ambito è stato realizzato nel 2007 dal DINTEC, Consorzio per l'Innovazione Tecnologica composto dal Sistema Camerale e da ENEA (Ente per le Nuove tecnologie, l'Energia e l'Ambiente). Lo studio è stato peraltro finanziato da Unioncamere, dalle Province Toscane e dalla Camera di Commercio di Ancona e ha per la prima volta sviluppato una metodologia di ricerca innovativa.

Lo studio evidenzia che *“nel settore della nautica vige un modello organizzativo di artigianato tecnologico, nel quale si raggiungono capacità elevate al di fuori di circuiti codificati e sistematici di crescita della conoscenza tecnologica. Quasi inesistenti i rapporti con le università, personale tecnico in gran parte con livelli di istruzione superiore, forme di conoscenza trasmesse attraverso lunghi periodi di apprendistato on-the-job”*.

In sintesi le risultanze emerse dallo studio basate anche sugli incontri tenuti a suo tempo con gli esperti e sulle discussioni con le imprese hanno permesso di individuare le minacce competitive per il settore e fotografarne le prossime dinamiche tecnologiche. Circa le nuove tecnologie lo studio focalizzava particolare attenzione su tre aree di interesse che apparivano più rilevanti: Wireless, Infusion, Bonding.

Interessante anche l'analisi dei trend tecnologici per i diversi sottoinsiemi del “prodotto barca”

- Scafo: la forma dello scafo è sostanzialmente consolidata, come frutto di secoli di pratica costruttiva e più recentemente di ricerca avanzata. La ricerca di migliori prestazioni di velocità, rumore, sicurezza, consumi e comodità avviene utilizzando conoscenze acquisite di idrostatica e idrodinamica. Mentre non vi sono trend di cambiamento nelle geometrie di base, esiste intensa ricerca sui materiali, in particolare l'alluminio, le fibre di vetro, i compositi. Un aspetto importante per lo scafo è infatti la riduzione del peso, per poter ridurre la potenza installata del propulsore e, soprattutto, i consumi (che implicano non solo maggior economia di navigazione ma anche maggior autonomia).
- Macchinari: nell'area della propulsione il cambiamento tecnologico interessa soprattutto i motori e le eliche. Le dimensioni di prestazione su cui verte l'innovazione tecnologica più intensa sono la potenza (motori con un numero di HP sempre maggiore), la riduzione delle vibrazioni, il controllo del rumore. Nell'area delle eliche una tematica importante è quella della corrosione e dei nuovi materiali compositi.
- Automazione: si tratta dei sistemi di navigazione, dell'elettronica di controllo, degli impianti elettrici, del radar e del pilota automatico, dell'attrezzatura nautica. Il cambiamento tecnologico è intenso e continuo. La natura dell'interfaccia utente della strumentazione di bordo si pone in modo diverso a seconda della dimensione della imbarcazione, se governata o meno con l'ausilio del comandante. I trend tecnologici in corso possono essere descritti come monitoraggio integrato, fusione di dati, implementazione di software per il co-design e la gestione della commessa, reti wireless, manutenzione in remoto.
- Interni: l'allestimento interno e lo stile costituiscono aree di intensa ricerca di soluzioni sempre nuove, largamente affidata alla competenza artigianale e alla pratica costruttiva. Sono state recentemente integrate a bordo soluzioni avanzate di tipo domotico (touch screen, co-

mandi vocali, controllo remoto delle illuminazioni etc.), ma non come sviluppo tecnologico interno all'industria nautica. Si riconosce invece un trend che sembra interessare trasversalmente tutta l'industria che consiste nella ricerca di materiali isolanti al fuoco.

- Altri aree tecniche: quali le tecnologie di intrattenimento a bordo e le considerazioni di sicurezza e qualità. Si considera importante inoltre il trend della introduzione di metodiche di progettazione orientata alla manutenzione.



DITENAVE

L'innovazione per la nautica

Il Piano Strategico che DITENAVE, Distretto tecnologico navale e nautico del Friuli, ogni anno elabora, costituisce uno strumento di pianificazione che raccoglie organicamente i temi prioritari di ricerca, innovazione e formazione proposti dal territorio della Regione. Le proposte emergono nel corso degli incontri-dibattito promossi con il sistema regionale, costituito da imprese, università, enti di ricerca ed organismi di formazione, sistema che sostanzia il concetto di distretto tecnologico di cui DITENAVE è l'espressione.

Il piano di DITENAVE si focalizza sulle indicazioni strategiche nei confronti delle aziende del territorio così riassumibili:

- sostenere le imprese del territorio in tema di sviluppo di nuovi prodotti e servizi competitivi offerti sul mercato interno o internazionale;
- affermare il ruolo del Distretto come soggetto che governa l'incontro della domanda di tecnologie e conoscenze delle imprese, con l'offerta scientifica e formativa;
- perseguire un progressivo livello di autonomia finanziaria della struttura operativa, finalizzata alla sostenibilità economica ed alla crescita di servizi offerti al territorio.
- Interessante come DITENAVE individui le azioni di sviluppo delle imprese promosse dal distretto e basate su:
 - l'adozione di tecnologie di prodotto/processo facendo leva sulle competenze scientifiche regionali e mettendo a "sistema" i servizi di trasferimento tecnologico possedute dai soggetti scientifici;
 - l'animazione economica, ricorrendo forme di finanziamento pubblico/privato, quali investimenti in capitale di rischio o credito protetto destinati a produzioni con elevato potenziale di successo;
 - la cooperazione territoriale nazionale ed internazionale (anche in ambito macro regione adriatico - ionica), per replicare sistemi "cluster" simili a quello regionale e favorire, attraverso la condivisione delle priorità tecnologiche, l'internazionalizzazione delle imprese, primariamente piccole e medie imprese, meno attrezzate delle grandi che già operano sui mercati mondiali in produzioni ad alto contenuto tecnologico e valore aggiunto.

In seno al piano strategico redatto da DITENAVE risulta molto interessante il lavoro svolto dal consorzio Imprese di Produzione Navale e Nautica (IM.PRO.NA), che accoglie le imprese di ingegneria, produzione e installazione di componenti e sistemi del territorio. Grazie al consorzio il Distretto ha elaborato un dettagliato modello di "Promozione e sostegno all'azione imprenditoriale delle PMI del territorio", con l'obiettivo di stimolare ed intensificare il rapporto tra le grandi imprese del territorio e le proprie "filiera a Km0 (ECO2)".

PENTA

L'eccellenza della nautica toscana

NAVIGO, attraverso Penta, polo dell'eccellenza della nautica toscana, ha recentemente redatto, su commissione della Regione Toscana, le "Smart Specialisation", un'indicazione di valutazione tecnologica richiesta dalla Commissione Europea rivolta alle Regioni. Il lavoro si è articolato attraverso un complesso sistema di audit sul comparto nautico, in particolare le imprese, distinte per rappresentatività, area produttiva o servizio, i centri servizi delle Regione, i centri di ricerca e le università. In seno al progetto per quanto riguarda il fabbisogno e gli obiettivi tecnologici attesi dal comparto si possono individuare sei macro aree di interesse specifico:

- Sistemi di propulsione;
- Infrastrutture portuali;
- Progettazione con criteri idonei al "disassembling ed al dismantling";
- Qualità abitativa, living room, vibrazione e rumore;
- Gestione integrata ed "intelligente" degli impianti e strumentazioni di bordo;
- Processi produttivi e materiali

In particolare per quanto riguarda i sistemi di propulsione, il fabbisogno innovativo tende alla realizzazione di impianti complessivamente a ridotto impatto ambientale, attraverso anche moduli relativi all'apparato motore, linea asse, elica, ma anche serbatoi, batterie, convertitori. Tale obiettivo viene indicato tanto per le nuove costruzioni, quanto per il refit.

Nell'ambito delle infrastrutture portuali sono emerse rilevanti necessità di adeguamento del sistema portuale turistico della Regione:

- migliorare il livello (numero e qualità) delle attrezzature e dei servizi offerti;
- integrare l'offerta dei porti turistici con le attività turistiche delle destinazioni dell'entroterra;
- mettere in rete le potenzialità dei porti turistici, organizzando la comunicazione e la informazione mare – terra con tecnologia informatica;
- rivedere i vincoli, semplificare le normative amministrative, digitalizzare la documentazione;
- garantire misure di sicurezza e qualificare ulteriormente le strutture ed i servizi agli indirizzi della sostenibilità ambientale;
- riqualificare il waterfront delle principali città costiere e delle infrastrutture

Per la progettazione di imbarcazioni da diporto con indirizzi e criteri idonei al disassembling ed al dismantling (DFDD), attività ritenuta oggi essenziale da molti cantieri.

La qualità abitativa, living room, nelle imbarcazioni e navi del settore nautico, viene vista come la neutralizzazione del rumore aereo e del rumore strutturale attraverso progettazione integrata ed interventi di ingegneria multidisciplinari.

Nella macro area della progettazione integrata ed intelligente degli impianti e delle strumentazioni risultano obiettivo fondamentale la realizzazione di un sistema in rete di impianti e di strumenti che adotta tecniche di installazione di materiali, sistemi, hardware e software interconnessi basati sul sistema ad intelligenza distribuita.

5.2 Green e soluzioni ambientali

La crisi globale, le nuove normative internazionali e l'aumento dei prezzi del carburante configurano le reali motivazioni della nautica italiana ad orientarsi sempre più verso un approccio "green". La tendenza generale è di sperimentare tecnologie eco-compatibili, realizzando apparati motori efficienti e silenziosi, sviluppando tecnologie per il fine vita delle imbarcazioni, adottando materiali meno inquinanti. I grandi cantieri hanno spesso fatto di questo approccio un simbolo concreto di eccellenza, soprattutto verso i mercati esteri. Negli ultimi anni si è anche registrata un'attenzione al green da parte di aziende meno strutturate, tanto nella cantieristica, quanto nei materiali e nella componentistica. Tuttora in ogni caso gli investimenti maggiori riguardano lo sviluppo di sistemi propulsivi innovativi, in grado di ridurre, se non azzerare, le emissioni, la rumorosità e le vibrazioni della navigazione a motore.

Nel 2008 il Gruppo Ferretti ha lanciato, con il Mochi Long Range, un'imbarcazione di 24 metri di lunghezza del tipo "explorer yacht", cioè concepita per una navigazione a lungo raggio. Mochi Long Range fondava la sua innovazione su due concetti base: **un sistema di propulsione ibrido** (considerato all'epoca pionieristico nel settore) e un **disegno di carena**, definito dai progettisti "trans-planante FER-WEY (Ferretti Wave Efficient Yachts)", atta a ottimizzare i rendimenti propulsivi e ad assicurare comfort a bordo durante la navigazione.

Nell'arco di un paio d'anni ha risposto il suo principale competitor Azimut con Magellano 50, un motoryacht di oltre 15 metri di lunghezza con **gestione elettronica dei consumi di carburante, e propulsione mista diesel-elettrica**, alternabile in funzione della velocità richiesta. Di Magellano 50 tuttavia i veri concetti di innovazione eco-compatibile riguardano certamente l'intera progettazione dello scafo atta a ridurre al minimo la resistenza al moto, l'illuminazione complessiva a LED, gli interni realizzati con materiali riciclabili o fibre naturali, gli arredi e le strutture in legno "tracciabile".

Anche un cantiere appartenente alla fascia delle aziende più piccole seppur con imbarcazioni di grande prestigio, come Vismara Marine, ha realizzato nel 2012 il V50 Hybrid, forse **l'imbarcazione a vela più eco-compatibile** a livello globale. L'approccio del cantiere è ingegneristico-progettuale con uno studio di carena ottimizzata attraverso prove alla vasca e sistemi di automazione essenziali, tesi a ridurre sprechi e impatti.

Sul piano della **lavorazione degli scafi in composito** l'evoluzione sta nei **materiali innovativi** ma anche nelle tecniche di laminazione. Un esempio la tecnica ad infusione a membrana siliconica; un processo estremamente ecologico, in quanto riduce di oltre il 90% l'impiego di materiali a perdere e assicura caratteristiche meccaniche del laminato molto superiori, con conseguente riduzione di peso e potenza dell'unità, a fronte di consumi minimi.

Altro ambito relativo all'innovazione di prodotto è quello dei **sistemi di cablaggio delle unità**, realizzati secondo un approccio modulare che prevede la costruzione di strutture premontate, successivamente predisposte a bordo delle imbarcazioni. Anche in questo caso l'obiettivo finale rimane l'alleggerimento dell'imbarcazione che, a sua volta, garantisce un minor impiego di combustibile. In questo ambito si colloca la CCLG spa, azienda specializzata nel campo dell'elettricità che sta investendo, inoltre, nell'utilizzo di nuove batterie a litio di ultima generazione.

L'impegno alle soluzioni "green" nel settore fa capo molto spesso a reti di soggetti pubblico-privati promosse sui diversi territori. La presenza di fondi pubblici diminuisce di fatto il rischio imprenditoriale e permette a molte aziende di investire in tecnologie per le quali la probabilità di successo è più bassa, assumendo tuttavia che nel caso in cui si rivelassero trasferibili al mercato, l'intera filiera università-impresa-realtà locali avrebbe un ritorno straordinario. Per contro, avviene ancora troppo di frequente che molti progetti di ricerca su questo tema nascano fine a se stessi e senza un'adeguata analisi di mercato.

Nella Regione Lazio il progetto SEALAB, promosso dalla Regione e dall'Università La Sapienza, ha definito i criteri di un'imbarcazione con doppio sistema di propulsione, idrogetto elettrico fino alla planata, al quale si sovrappone alle alte velocità, un impianto a reazione micro-turbogas. È forse un po' improprio definire ecologico questo sistema, anche se la progettazione ottimale riduce sensibilmente i consumi finali, a parità di prestazioni.

In Liguria, il Distretto Ligure Tecnologie Marine, DLTM, che coinvolge quasi 150 imprese liguri, l'Università di Genova, CNR, Enea ed altri, sta puntando sullo sviluppo di carene innovative e sistemi di propulsione ottimizzati, oltre che sull'integrazione di fonti di energia rinnovabile, per conseguire minori consumi e ridurre le emissioni. Il DLTM ha anche sviluppato un sistema ICT, mettendolo a disposizione di tutta la filiera nautica del bacino dell'alto mediterraneo e offrendo una serie di servizi tramite web, per la condivisione di tecniche avanzate di progettazione e gestione di processi aziendali.

Il Distretto Tecnologico Navale e Nautico del Friuli e il CETENA, centro di ricerca navale del Gruppo Fincantieri, hanno realizzato il progetto OpenSHIP incentrato sull'utilizzo di carene ottimizzate per assicurare minori consumi. Il progetto sviluppa una metodologia innovativa di valutazione della resistenza al moto.

CETENA peraltro ha realizzato il software EGO, Energy Governance, che consente di verificare se vi sia un utilizzo dei carichi elettrici di bordo senza dispersioni e di fornire indicazioni per correggere l'assetto dell'unità migliorandone l'idrodinamica.

Per le grandi unità più tipicamente navali, uno dei più importanti progetti di riduzione delle emissioni è NGShip, coordinato da Wartsila Italia con l'Università di Trieste e Udine, Area Science Park, Rina Services, Navalprogetti ed Energy Automation. Duplice l'obiettivo dello studio: tagliare i costi dei rifornimenti per le navi da carico e le relative emissioni nocive, adottando come combustibile il gas naturale liquefatto (gnl). L'utilizzo di gnl porta indubbi vantaggi sia per l'abbattimento delle emissioni sia in termini di risparmio, considerando che il suo costo rispetto ai combustibili tradizionali è inferiore e destinato a scendere ulteriormente. Ancora lontane per ora le applicazioni nella nautica, fatta eccezione per il sistema di propulsione a gpl, più semplice concettualmente, che si sta sviluppando anche commercialmente in aree delicate come la laguna di Venezia.

L'Università di Genova, con UCINA, ha sviluppato recentemente il progetto "ELB" che prevede lo sviluppo su scala nazionale di due tipi di piattaforme industriali: una per il disassemblaggio delle imbarcazioni e degli stampi, l'altra per la trasformazione e valorizzazione dei materiali plastici termoindurenti (FRP) risultanti che, grazie ad un'innovativa tecnologia italiana basata sul WSMC (Waste Sheet Moulding Compound) saranno finalmente riciclabili. Si tratta di un'iniziativa molto importante, se si considera che circa il 90% delle unità da diporto componenti la flotta del nostro Paese sono in vetroresina e che tale materiale è largamente usato nel settore dei camper, oltre che nell'edilizia e nella costruzione di pale eoliche. Come per molti altri progetti di recupero dei materiali, la sfida tuttavia sta nel rendere economicamente vantaggioso il procedimento.

Sul tema dei processi per il recupero di vetroresina e la possibilità di costruire una filiera del recupero si è particolarmente impegnata la CNA attraverso la CNA Nautica Servizi, che associa singole imprese del settore, nell'ambito del progetto europeo EURESP.

La stessa CNA Nautica Servizi, insieme ad alcune CNA Provinciali e CNA Produzione Nazionale e il Consorzio Nautico Lariano, costituito sotto l'egida delle CCIAA di Como e Lecco con imprese e Associazioni (CNA, Confartigianato, e altre) operano costantemente con progetti e bandi finanziati nel campo dell'innovazione e trasferimento tecnologico nel comparto. Un esempio giunge dai cinque "Contratti di rete" tra imprese della Nautica che hanno assegnato 15 giovani ricercatori grazie al Bando regionale per la ricerca "Distretti Tecnologici 2 - Nautica" in Romagna.

Un ulteriore progetto, condotto dal Consorzio nautico Lariano è il progetto della “**Nuova Barca Lariana**”, il prototipo di un moderno taxi boat che sappia reinterpretare la tradizione artigiana e la creatività della nautica lariana nelle diverse forme, coniugandola con la qualità e l'estetica nonché con l'attenzione all'innovazione ed alla sostenibilità ambientale.

Il progetto Green Boat Design, coordinato da un gruppo di lavoro che comprende, fra gli altri, l'Area Science Park di Trieste, si è posto l'ambizioso obiettivo di innovare l'intera catena del ciclo di vita di un'imbarcazione da diporto, definendo specifiche di progettazione e processi di produzione che facilitino lo smaltimento a fine vita. In particolare Green Boat Design intende modificare il processo produttivo in modo da **ridurre sia il consumo di energia, sia le emissioni nocive proprie dei processi di laminazione del composito**, attraverso l'impiego di materiali contenenti fibre naturali e resine prodotte con biomasse e adottando poi la tecnologia dell'infusione.

Particolarmente interessante il progetto So Main promosso da imprese della filiera nautica toscana, cofinanziato dalla Regione con il coordinamento di Navigo, Centro di Innovazione e Sviluppo della Nautica Toscana. L'obiettivo è rafforzare la competitività della filiera puntando su un approccio progettuale modulare ispirato ai principi dell'eco-design. Tale approccio permette quindi di perseguire una **gestione industriale dell'intero ciclo di vita dei componenti dell'unità da diporto**. Punto di partenza è l'analisi delle prestazioni, dell'impatto ambientale e della sicurezza per ciascuna attività elementare, componente, parte, impianto, materiali e sottosistema, per arrivare alla definizione di procedure idonee ad elevare gli attuali standard.

Come detto in premessa, si registrano novità interessanti anche nel settore degli accessori e dei materiali dove si stanno diffondendo prodotti innovativi come i **gelcoat ecologici, le resine poliesteri o i detergenti**, in sostituzione dei solventi per la pulizia delle attrezzature per la laminazione. La tendenza è quella di arrivare alla totale sostituzione delle resine a base di solvente con altre a base di acqua.

Si lavora anche all'impiego di **compensati marini** in grado di sfruttare incollaggi che non rilasciano alcuna emissione di formaldeide o all'utilizzo di pannelli compositi completamente riciclabili. Le più importanti aziende italiane su questo tipo di tecnologia hanno non a caso ottenuto i più severi livelli di certificazione internazionale, come la PEFC (Programma per il riconoscimento degli schemi di certificazione forestale) e FSC (Forest Stewardship Council)¹⁹⁴.

Oltre alla fase di produzione delle imbarcazioni, le innovazioni di processo possono riguardare anche la manutenzione delle stesse. Sono sempre più frequenti i **sistemi di trattamento delle acque di lavaggio delle carene**. Il processo consente non solo una migliore gestione delle risorse idriche, ma evita anche che le vernici anti-vegetative applicate annualmente alle carene delle imbarcazioni per limitare la formazione di vegetazione, finiscano in mare. A fine stagione, quando le navi vengono messe nelle piazzole di rimessaggio, le carene vengono trattate con idropulitrici ad alta pressione. Il trattamento contempla poi che le acque vengano ripulite e riutilizzate nuovamente negli stessi cicli di lavaggio.

Altro aspetto da citare è quello delle **certificazioni**. In generale, si registra un crescente interesse per i certificati emessi in base alle norme ISO 9000 e/o 14001, riguardanti non solo l'innovazione di prodotto ma anche quella di processo, come i sistemi di gestione della qualità e la gestione ambientale per le aziende. Anche gli Istituti di Classificazione hanno investito in questo senso con nuove normative che sono anche risultate apprezzate dal mercato. È il caso ad esempio della notazione di Classe del RINA, Green Star e Green Plus. Si tratta di una certificazione di carattere ambientale in grado di assicurare che ogni parte dell'unità, dallo smaltimento dei rifiuti ai filtri dei motori, sia eco-compatibile.

Si può quindi affermare che la nautica italiana nonostante la crisi ha mantenuto gli obiettivi tesi a perseguire la piena sostenibilità ambientale. Insieme all'innovazione tecnologica e qualità dei

propri prodotti in materia di styling e funzionalità, la sostenibilità ambientale può in effetti costituire una concreta opportunità per acquisire vantaggi competitivi sui mercati. È innegabile che lo sviluppo di questo percorso dipende ancora fortemente dalla cultura imprenditoriale, ma anche dagli investimenti utili a favorire l'adozione di nuove tecnologie di processo e di prodotto. Risulterà senz'altro essenziale instaurare anche nuovi rapporti di filiera, soprattutto tesi a sviluppare le relazioni con gli altri comparti.

5.3 Europa e sostegno alla ricerca

L'Unione europea gioca fin dalla sua costituzione un ruolo di primo piano nella “produzione di scienza e tecnologia” e nell'impegno a sostenere la ricerca.

Negli anni cinquanta, i trattati della Comunità europea del carbone e dell'acciaio (CECA, 1951) e della Comunità europea dell'energia atomica (Euratom, 1957) già contenevano disposizioni a riguardo della ricerca. Nel 1957 il trattato che istituisce la Comunità economica europea (CEE) attiva una serie di programmi di ricerca nei settori già allora considerati prioritari: energia, ambiente e biotecnologie.

Nel 1984 nasce il primo «programma quadro» (PQ). Questi programmi diventeranno il principale strumento dell'UE per finanziare la ricerca. Il primo programma quadro si concentra su biotecnologie, telecomunicazioni e tecnologie industriali.

Nel 2000 l'Unione Europea decide di lavorare alla creazione di uno Spazio europeo della ricerca, un'area unificata e basata sul mercato interno ma aperta al mondo, in cui i ricercatori, le conoscenze scientifiche e le tecnologie possano circolare liberamente. Nel 2007, nell'ambito del settimo programma quadro (VII PQ) viene fondato il Consiglio europeo della ricerca, incaricato di sostenere la ricerca di frontiera in tutti i campi sulla base dell'eccellenza scientifica.

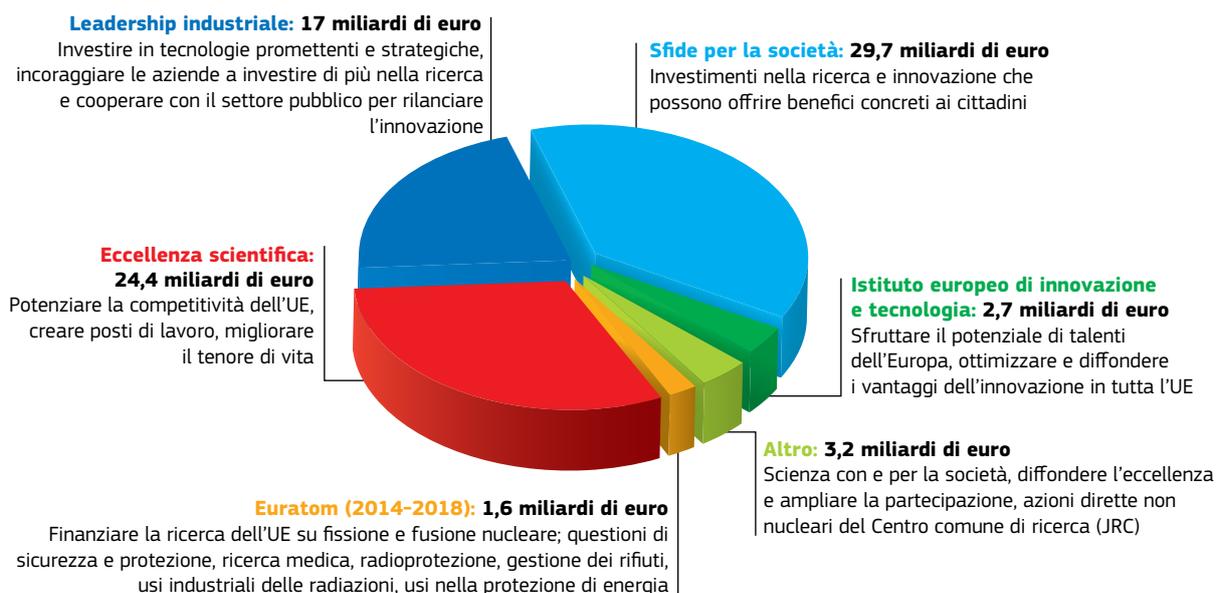
Nel 2014 viene lanciato “Orizzonte 2020” (Horizon 2020), il più grande programma quadro dell'UE di tutti i tempi per la ricerca e l'innovazione. È lo strumento finanziario fondamentale per realizzare l'Unione dell'innovazione ed è dotato di un bilancio di quasi 80 miliardi di euro per il periodo 2014-2020. Orizzonte 2020 fa parte della strategia complessiva per favorire la crescita economica e l'occupazione in Europa. In termini di modalità operative Orizzonte 2020 costituisce di fatto il tradizionale programma di riferimento per la ricerca e lo sviluppo, l'evoluzione di quello che, nella precedente programmazione, era il “Programma Quadro” (Framework Program) FP Seven. Pur contenendo importanti novità ed evoluzioni rispetto al passato i suoi elementi fondamentali non si discostano significativamente dai precedenti.

A fianco di Orizzonte 2020 l'Unione europea ha promosso il programma CEF (Connecting Europe Facility) che costituisce un'interessante novità in quanto accorpa in un unico programma gli investimenti che l'Europa effettuerà per sviluppare le reti trans-europee (TEN). Nelle precedenti programmazioni, infatti, erano affrontati separatamente gli investimenti per i trasporti (TEN-T) per l'energia (TEN-E) e per le telecomunicazioni (eTEN).

I due programmi, per il settore marittimo nel suo complesso, sono assolutamente complementari. Laddove, infatti, è necessario investire per sviluppare conoscenza, tecnologie e processi di futura applicazione industriale ci si rivolgerà ad Orizzonte 2020, con uno dei suoi programmi settoriali. Come ovvio, i risultati di un progetto di ricerca potranno essere sul mercato, dopo essere stati opportunamente industrializzati, circa 5-10 anni dopo la conclusione del progetto. Dato che un progetto di ricerca ha una durata media di 3 anni, Orizzonte 2020 quindi guarda a quello che sarà il mercato nel 2025/2030.

CEF è invece dedicato alla messa in pratica (“deployment”) delle politiche comuni, per esempio del trasporto. Si tratta quindi di finanziamenti per attivare immediatamente le opportune soluzioni, infrastrutturali e non, per migliorare la rete di trasporto. In altri termini si tratta di “realizzare” immediatamente. Non a caso un progetto CEF deve utilizzare tecnologie di comprovata applicabilità, non essendo finalizzato a svilupparle ma ad implementarle.

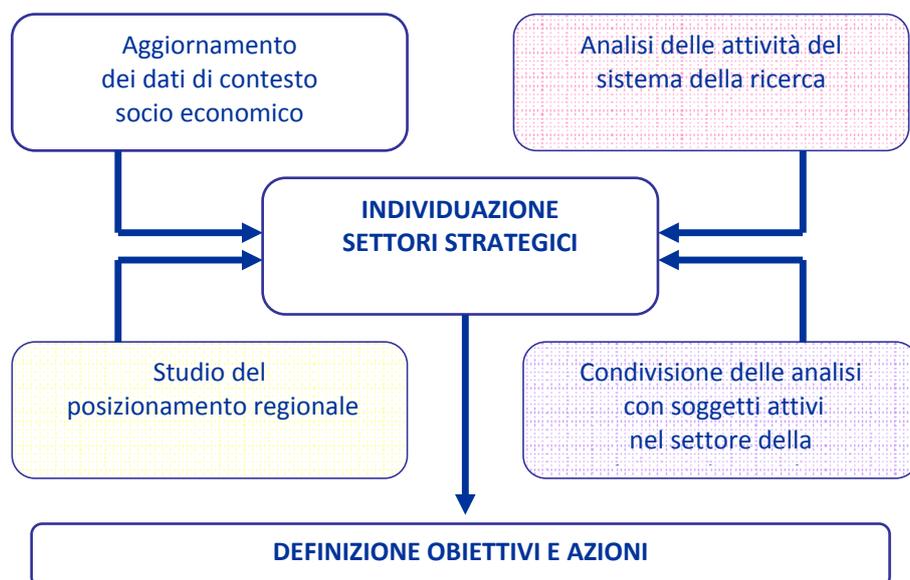
Bilancio del Programma Orizzonte 2020



Ai fini della nautica Orizzonte 2020 potrà comportare buone opportunità per le imprese del settore nell'ambito dei temi dei "mezzi di trasporto green" e dei "mezzi innovativi di trasporto". Meno rilevante ai fini del settore il programma CEF, i cui progetti tipici sono progetti di infrastrutturazione delle reti di trasporto.

È interessante osservare come a livello nazionale le Regioni interpretano le opportunità di sostegno economico connesse ai programmi europei. Lo strumento comunemente adottato dalle Regioni viene definito "Smart Specialisation Strategy". Tale strumento detta normalmente gli obiettivi in materia di ricerca ed innovazione, di supporto alle attività delle Università e dei centri di ricerca pubblici localizzati sul territorio regionale, unitamente alle iniziative finalizzate all'innovazione della realtà imprenditoriale regionale ed alle sue collaborazioni con il sistema della ricerca e dell'alta formazione. Peraltro anche in seno al Programma Horizon 2020, la Commissione Europea ha stabilito che la "Smart Specialisation Strategy" sia un requisito preliminare per l'avvio del nuovo ciclo di programmazione. In linea con tali indicazioni, anche a livello nazionale, nella strategia Horizon 2020 Italia (HIT2020) il MIUR indica con chiarezza l'obiettivo della selezione di un numero limitato di ambiti verso cui orientare gli investimenti al fine di promuoverne la specializzazione intelligente, unica via per eliminare la duplicazione e ridurre la frammentazione, dando luogo a poli (clusters nazionali) forti, efficienti e competitivi a livello globale.

In questo contesto la Liguria, così come Toscana, Emilia Romagna, Lazio, Friuli, Marche e altre, ha focalizzato l'attenzione sui settori di specializzazione regionale, individuati tramite un approccio "bottom-up". Obiettivo comune di tutte le Regioni attive in questo senso è di razionalizzare e semplificare il sistema dei Poli di Innovazione e dei Distretti tecnologici per migliorare ulteriormente l'attività di governance e favorire le relazioni con il mondo delle imprese. Lo schema sottonotato sintetizza con chiarezza le modalità di questo approccio.



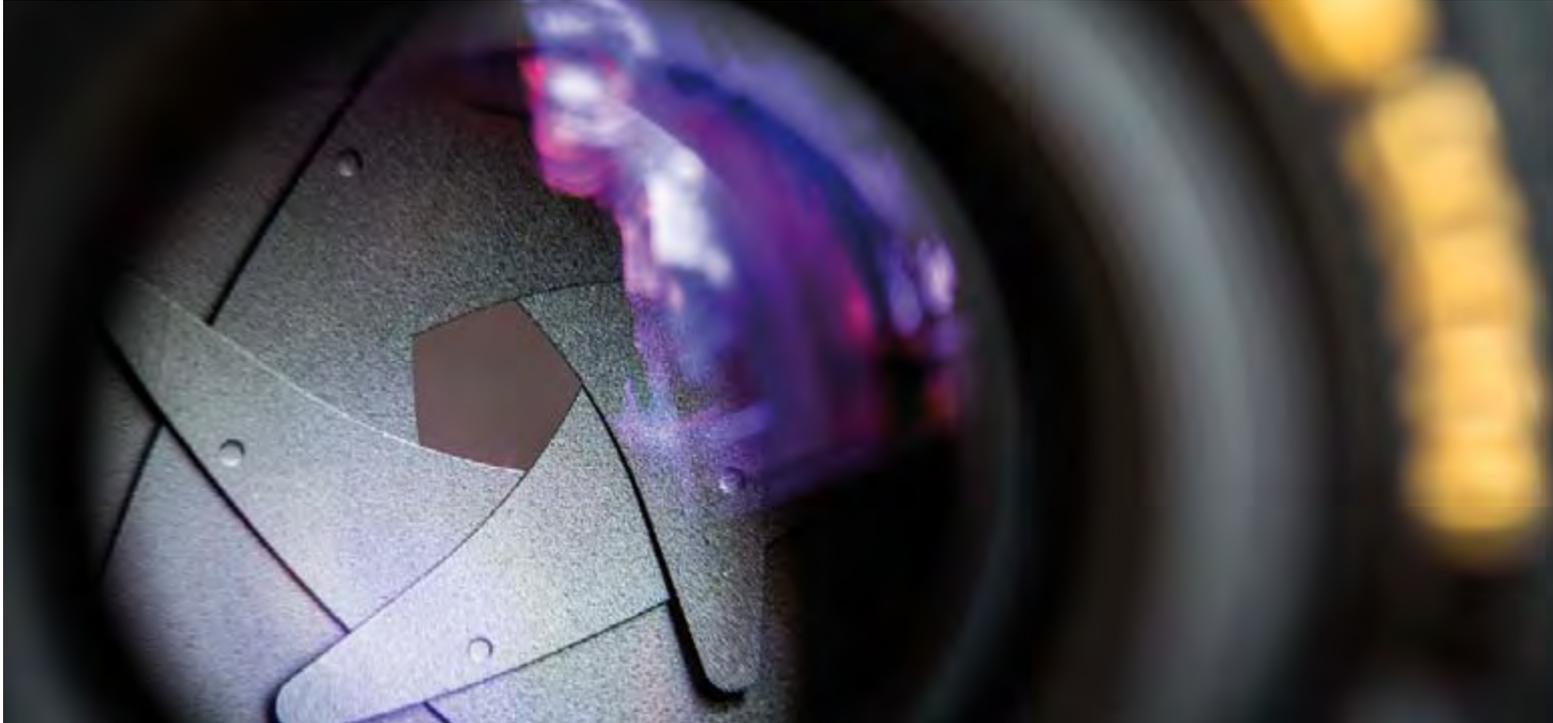
Nello specifico ogni Regione, in seno al proprio territorio, promuove incontri mirati con le associazioni ed i principali rappresentanti del sistema della ricerca e innovazione, che contribuiscono ad individuare le aree tematiche e le tecnologie in cui la stessa possiede un vantaggio competitivo. Gli obiettivi degli incontri si possono riassumere come segue:

- analizzare la domanda tecnologica e le nuove traiettorie di sviluppo nella regione;
- valorizzare le possibili aree di complementarietà e ridurre le sovrapposizioni a livello regionale e nazionale;
- individuare gli ambiti di maggiore significatività.

A puro titolo di esempio, per la rilevanza che assume nel contesto della nautica, la Regione, nell'obiettivo di interpretare Horizon 2020, ha individuato i seguenti macro settori di interesse:

- tecnologie del mare;
- salute e scienze della vita;
- sicurezza e qualità della vita nel territorio.

È facile intuire come il macro settore delle tecnologie del mare, in particolare, possa interessare la nautica, ricomprendendo la tutela del mare, le attività relative alla nave (cantieristica, service, refitting) al porto (logistica, sicurezza, controlli) e ai servizi ad alto valore aggiunto. Nello specifico la Regione all'interno di questa macro area ha riconosciuto la produzione di imbarcazioni da diporto e dei grandi yacht, con particolare attenzione per la vela d'altura e il restauro di barche a vela d'epoca, l'attività di riparazione e trasformazione navale e della relativa impiantistica.



6

Osservatori Regionali

6.1 Il distretto nautico della Regione Lazio

Lo scenario complessivo della nautica nella Regione Lazio è lo specchio dell'andamento del comparto nel Paese. Gli elementi caratterizzanti tale fotografia sono, senz'altro, il crollo del mercato interno, l'aumento dei costi di produzione e service, la migrazione dei diportisti dai marina del territorio.

L'analisi dei dati sembra indicare che il Lazio, ancor più di altre Regioni, abbia sofferto gli effetti della crisi diffusa: sono progressivamente crollati la vendita, la produzione e il service. Non a caso dalla quarta posizione occupata a livello nazionale per numero di imprese nautiche il Lazio è sceso oggi solamente all'ottava, con il 3,6% delle aziende e lo 0,63% di addetti. Secondo le stime sono rimasti non occupati non meno di 36.000 posti barca e il calo delle vendite nel quinquennio è dell'ordine delle migliaia di unità.

In termini di analisi di prodotto, le ragioni di un calo così sensibile risiedono nel fatto che la fascia cantieristica della Regione interpreta proprio quel segmento dimensionale (15-24 metri) che ha riscontrato sul mercato nazionale ed europeo le peggiori performances. Cantieri come Rizzardi, Italcraft, Mig e altri pur costituendo un'eccellenza nel panorama internazionale hanno visto in pochi anni letteralmente scomparire la domanda di imbarcazioni che vanno fino ai 24 metri. Alcuni cantieri hanno purtroppo cessato definitivamente l'attività, come Cantieri del Golfo/Italcraft; altri mostrano forti difficoltà come Tornado o Canados. I marina che più hanno patito la crisi sono quelli di Ostia, Civitavecchia, Gaeta, Nettuno, Circeo, che registrano solo soste contenute nella stagione estiva da parte dei propri clienti.

A fronte di tale situazione è stato per il momento accantonato il progetto del Distretto Nautico del Lazio che attraverso sinergie tra produzione, commercializzazione e il resto della filiera si era innescato nel 2007 con l'obiettivo di internazionalizzare ancor più le proprie imprese. Come

nel resto del Paese tutta la filiera nautica si sta orientando verso la piccola-media nautica che mostra qualche minimo segno di ripresa e che può contribuire a far ripartire la domanda interna sul territorio.

Il “Distretto Industriale Integrato della Nautica della Regione Lazio” è stato infatti costituito nel 2007, forte di un sistema produttivo che interessava ben 21 comuni del Lazio, e vantava nell’insieme 202 imprese e 1.152 addetti. I dati dimostravano che il tessuto regionale produttivo del settore era fortemente orientato al mercato interno nazionale con il 39% della propria produzione rivolta alla domanda interna. La produzione costituiva solo il 26% del fatturato regionale della nautica, mentre il restante 74% era dedicato ai servizi e alla manutenzione.

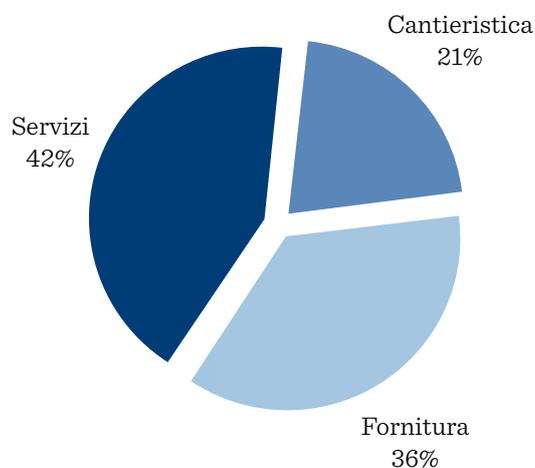
A distanza di cinque anni il rapporto “L’analisi economico-finanziaria delle imprese nautiche laziali” realizzato alla fine del 2012 da Unioncamere Lazio con la LUISS Business School indicava uno scenario sensibilmente mutato rispetto a quello che aveva costituito la base delle positive motivazioni per la costituzione del Distretto.

Dal punto di vista economico-finanziario l’analisi condotta dalla LUISS può esser riassunta come segue:

- il fatturato di tutte le imprese nautiche laziali nel 2011 si attestava sui 77 milioni di euro;
- dal 2007 al 2011 il fatturato delle imprese nautiche mostrava una contrazione del 51%, minore appariva rispetto al 2010 (-28%);
- era la fornitura a subire una minor contrazione rispetto alla cantieristica e ai servizi;
- in particolare questi risultavano i cali di fatturato tra il 2007 e il 2011, nelle tre le aree di business considerate: cantieristica (-70%), fornitura (-35%) e servizi (-51%);
- la media del fatturato per azienda risultava pari a 250.000 euro.

Nell’analisi complessiva del comparto nautico della Regione e delle sue imprese diffuse sul territorio non cambiano i contributi percentuali dei tre diversi settori della cantieristica, della fornitura e dei servizi.

Imprese nautiche Regione Lazio



La cantieristica, come sotto si può meglio rilevare nel dettaglio, è prevalentemente presente nelle province di Latina e Roma, poco rilevante invece a Frosinone e Viterbo. Al contrario le imprese di fornitura e servizi sono capillarmente presenti su tutto il territorio laziale.

La cantieristica nautica nella Regione, con l'esclusione di alcune realtà di rilievo (Alfamarine, Comar e Cantieri del Golfo) conta soprattutto di un vasto tessuto di piccole e medie imprese in larga misura artigianali, seppur di elevata eccellenza. Geograficamente distribuiti lungo l'intera fascia costiera della regione secondo una logica di "poli produttivi", i cantieri nautici sono così dislocati:

- circa un terzo nel polo produttivo legato alla capitale, Ostia e Fiumicino;
- un quarto si trova nel polo produttivo di Latina, in particolare nei Comuni di San Felice Circeo e di Terracina, di Anzio e di Nettuno, mentre a Sabaudia sono presenti stabilimenti di maggiori dimensioni;
- un quinto sorge, invece, nei Comuni del Litorale Nord, polo produttivo all'interno del quale la nautica è in realtà l'unica specializzazione manifatturiera d'un certo rilievo (anche legata al porto di Civitavecchia);
- il 13,5% delle imprese attive nel comparto, infine, ha sede nei Comuni del Sud Pontino, con Gaeta quale centro principale anche mediante il locale consorzio ASI, avviando un processo di valorizzazione dell'insediamento produttivo di Gaeta.

In un momento così delicato per la nautica laziale stanno giocando un ruolo di rilievo per supportarne la ripresa gli eventi espositivi che nella Regione si sono consolidati nonostante la crisi. Al "Big Blu" di Roma nel 2014 erano presenti 81 imprese della filiera nautica regionale, tra cantieri, dealer, charter, imprese di subfornitura e accessoristica. L'iniziativa è stata peraltro supportata da Unioncamere Lazio, Camera di Commercio di Roma e dai consorzi nautici della Regione.

Ancor più significativa l'iniziativa di Yacht Med Festival di Gaeta, giunto nel 2014 alla settima edizione. Il pregio di tale evento, che ha raggiunto una buona connotazione internazionale, è di essersi reso interprete dell'economia del mare nel suo complesso, riuscendo a compattarne tutti i suoi sotto-settori, per assumere mostrarne il valore fenomeno economico e culturale. I dati dell'Economia del Mare per la Regione, comunicati da Unioncamere risultano di quasi 6,5 miliardi di euro di fatturato, oltre 112.000 occupati (il 4,9% del totale nazionale) e oltre 34.000 imprese (il 16,3% delle imprese italiane del settore), con un mercato crocieristico che vede un transito di oltre 2 milioni e mezzo di passeggeri annui.

Questo "gioco di squadra" riesce a sensibilizzare l'attenzione del Sistema Regionale che recependo il valore dell'economia del mare per il territorio, ha intrapreso una serie di azioni a sostegno del settore:

- Riforma della governance e semplificazione normativa, per ridefinire il metodo di lavoro della Regione su questo comparto, semplificare le procedure, ottimizzare le risorse;
- Definizione della "cabina di regia del mare" che servirà per coordinare le diverse politiche sul litorale favorendo la collaborazione tra i diversi assi di intervento e le attività presenti sul territorio;
- Semplificazione, per rendere più snelle le procedure in materia di concessioni marittime, fluviali e lacuali;
- Internazionalizzazione per l'intera filiera della blu economy e promozione del made in Italy anche grazie alla partecipazione a fiere internazionali e al sostegno delle esportazioni di imbarcazioni e accessori;
- Sostegno alle imprese a riposizionarsi sul mercato, organizzando reti, migliorando le infrastrutture promuovendo una nuova offerta di servizi;

- Ammodernamento dei marine e delle strutture ricettive nautiche, che saranno potenziate e ristrutturare per attrarre diportisti;
- sviluppo di un'offerta locale di charter nautico, con utilizzo delle imbarcazioni disponibili presso i cantieri ed incentivi per attrarre compagnie straniere di charter nautico;
- Riqualficazione dell'offerta turistica del litorale per favorire la promozione e la vendita dei servizi specializzati per la nautica e la destagionalizzazione del turismo costiero;
- Aumento del grado di apertura internazionale delle manifestazioni fieristiche del territorio.

I dati complessivi forniti per la Regione Lazio dal Ministero delle Infrastrutture e Trasporti, nella pubblicazione “ Il Diporto Nautico in Italia Anno 2013”, relativamente al naviglio da diporto immatricolato e alla logistica costiera, sono i seguenti.

Sono 10.885 le unità da diporto iscritte in Lazio, tra Capitaneria di Porto e Motorizzazione Civile, pari al 10,5% del totale nazionale, grazie alle quali la Regione si attesta al quarto posto, dopo Liguria, Campania e Toscana, per unità iscritte. Il Lazio risulta la prima Regione per indice di affollamento dei posti barca. Quest'ultimo dato deve tuttavia essere letto correttamente, soprattutto se si considera che al numero di immatricolazioni presso i compartimenti di iscrizione della Regione, non corrispondono necessariamente gli stessi valori quantitativi del parco nautico effettivamente stazionante nelle acque laziali. La migrazione verso i marina esteri ha infatti sensibilmente inquinato in questi anni la lettura del dato.

<i>Unità iscritte</i>	<i>% unità iscritte su totale nazionale</i>	<i>Posti barca</i>	<i>% posti barca su totale nazionale</i>	<i>Unità iscritte per ogni 100 posti barca</i>	<i>Km di litorale</i>	<i>Posti barca per km di litorale</i>
10.885	10,5 %	7.491	5,1 %	145,3	363	20,6

La Regione è anche la quarta in Italia, dopo la Campania, Liguria e Lombardia, per numero di patenti nautiche rilasciate nel corso del 2013 (6.198 sul totale nazionale di 62.122)

Per quanto riguarda la tipologia di unità da diporto iscritte, limitatamente a quelle presso le Capitanerie di Porto, lo scenario che caratterizza la Regione Lazio è molto articolato.

<i>Unità a vela</i>					<i>Unità a motore</i>					<i>Navi</i>	<i>Tot</i>
L<10	10<L<12	12<L<18	18<L<24	Tot	L<10	10<L<12	12<L<18	18<L<24	Tot		
441	954	745	30	2.170	3.602	1.577	1.579	386	7.144	46	9.360

Un dato che potrebbe risultare di buon auspicio per la Regione riguarda le nuove immatricolazioni nell'anno 2013. A fronte della quarta posizione nazionale occupata dalla Regione per le unità complessive immatricolate, il numero invece delle nuove immatricolazioni registrate nel corso del 2013 proietta il Lazio al secondo posto, con 88 unità registrate presso le Capitanerie, dopo le 152 liguri. Per contro, a fronte di 88 nuove immatricolazioni, il 2103 ha visto ben 220 unità cancellate dai registri laziali.

6.2 Il Distretto Ligure della Nautica

Il territorio ligure, con una costa di circa 330 km, presidiata da 53 infrastrutture portuali distribuite mediamente ogni 6,6 km di costa, è la Regione con la più elevata concentrazione infrastrutturale che la rende da sempre leader dell'offerta di posti barca. Senza dubbio, da questo punto di vista, gioca a favore della Regione la posizione geografica strategica che così come avviene per il turismo complessivo la rende adiacente al Nord Ovest del Paese.

Il comparto nautico ligure è caratterizzato da un universo di micro e piccole imprese che esprimono significative realtà operanti nel settore della cantieristica nautica, del service e del refit & repair, degli allestitori, dei tappezzieri, delle officine meccaniche di riparazione e della preparazione motori. Si tratta come noto di realtà produttive caratterizzate da un elevato standard di specializzazione di fornitura e servizi offerti.

La Liguria è la seconda regione per numero di aziende, con il 19,9% del totale nazionale, ma solo quinta per numero di addetti, pari al 11,4% del Paese. Questi dati confermano la minor diffusione di imprese a carattere industriale nel territorio. La Regione si colloca anche al secondo posto nella classifica nazionale, mentre presenta una produzione abbastanza irrisoria di motori marini.

La Liguria non dispone formalmente di un Distretto a livello complessivo ma registra importanti aggregazioni di filiera attorno ai poli produttivi delle provincie di Genova, La Spezia, Savona e di aree concentrate come il Tigullio.

La più importante ricerca relativa al comparto nautico ligure è stata condotta da CNA Liguria nello studio "Analisi e prospettive di sviluppo della filiera della nautica da diporto". Il documento risale al 2007 ma è apprezzabile che già a tale data CNA avesse individuato tra le prospettive per il comparto nautico ligure e la sua filiera il segmento del refit & repair, attività che oggi è riuscita nella Regione, non solo a supplire al calo delle nuove costruzioni, ma soprattutto a consolidare un'offerta leader a livello globale con il polo genovese.

L'analisi evidenziava un tessuto di micro e piccole imprese, costituito per oltre il 60% da imprenditori artigiani. Infatti tra le forme giuridiche rilevate si evidenziava una prevalenza delle società di persone sulle società di capitali, seguite dalle ditte individuali.

Si confermava una discreta solidità delle imprese, considerando il fatto che quasi per il 90% risultavano insediate e operative da oltre un decennio.

Il dato occupazionale confermava quello della forma giuridica: la fascia 1-15 dipendenti era la più frequente, con una prevalenza della classe dimensionale compresa tra 1 e 5 addetti.

Per comprendere quale sia stata la necessaria evoluzione delle imprese nautiche della Regione nei confronti della propensione ad esportare la propria produzione basta osservare quali fossero i principali mercati di riferimento meno di dieci anni fa:

- Mercato locale 39%
- Mercato nazionale 39%
- Mercati UE 16%
- Mercati extra UE 6%

È quindi immaginabile quali sforzi abbiano affrontato le imprese in questi anni per orientare la propria produzione quasi tutta verso i mercati esteri e spesso extra UE, come oggi avviene.

È anche interessante osservare come CNA avesse messo a fuoco nella propria indagine in modo puntuale le principali problematiche della filiera: eccessiva frammentazione, carenza di politiche industriali di sostegno, scarsa capitalizzazione, difficoltà nel reperimento di manodopera

specializzata, vincoli strutturali legati alle caratteristiche dell'unità operativa e/o alla localizzazione della stessa.

Si tratta di elementi, almeno quelli a livello delle imprese, che grazie alla costituzione dei principali poli di aggregazione produttiva di Genova, La Spezia e Savona, appaiono oggi risolti con discreto successo. Non è un caso che nonostante la crisi il complesso delle aziende liguri del settore stiano assicurando buone performances.

Il contesto territoriale del **capoluogo di regione** ha mostrato una sua fortissima evoluzione essenzialmente grazie all'emergente ruolo del refit & repair che attorno a 2/3 marchi di eccellenza (Amico, Mariotti, San Giorgio) ha polarizzato molte realtà di filiera dell'indotto portuale e del territorio circostante giungendo anche a ri-orientare verso la nautica aziende della sub-fornitura navale e militare. Anche la realtà portuale turistica, particolarmente in seno al porto commerciale della città, ha sofferto solo minimamente l'esodo verso l'estero dei diportisti italiani, in quanto specializzatasi nell'accoglienza invernale, come "Hub", dei grandi yacht che eseguono lavori di manutenzione e riparazione. Si può affermare che nell'arco di un decennio il valore economico della produzione e dell'indotto legato alla grande nautica all'interno del porto di Genova abbia guadagnato significativamente punti percentuali nei confronti delle altre attività commerciali.

Anche **l'area savonese** è riuscita a supplire alla minor domanda di approdi stanziali del diporto residenziale, grazie essenzialmente all'acquisizione dello storico cantiere navale Campanella da parte del Gruppo Mondomarine, produttore di grandi yacht, che oltre ad occupare l'area produttiva della città, ha valorizzato tutta la filiera esistente del territorio. Più recentemente l'apertura del nuovo cantiere Amico Loano nel rinnovato porto turistico ha ulteriormente valorizzato le attività cantieristiche del territorio.

Le aree più sofferenti sono oggi quelle del **Tigullio e dell'estremo ponente**. La prima essenzialmente a causa della chiusura, dopo l'acquisizione da parte di un gruppo cinese, dei due più famosi cantieri nautici Admiral e Cantieri Navali di Lavagna. La seconda per la spietata concorrenza da parte degli approdi della costa azzurra.

La provincia della Spezia è indubbiamente quella che ha mostrato la più forte evoluzione negli ultimi anni grazie anche ai nuovi stabilimenti di Riva del Gruppo Ferretti, di Baglietto insediati nel area del ex cantiere Ferrari, e delle performances internazionali di SanLorenzo. L'area di Bocca di Magra in particolare, nonostante le problematiche connesse alla piena del fiume, è oggi un polo nautico di importanti dimensioni. I due marina di Porto Lotti e di Porto Mirabello, all'interno del Golfo hanno subito solo parzialmente gli effetti della crisi. La situazione di Mirabello in particolare è ancora delicata in quanto il business plan del marina, realizzato in un momento di grande espansione del mercato, è forse un pò troppo sbilanciato verso i grandi yacht.

Anche per il territorio spezzino la CNA, attraverso la sua territoriale CNA La Spezia, ha redatto una più recente analisi delle imprese presenti nel settore delle strutture ricettive della provincia.

L'analisi indica circa 7.000 posti barca nel territorio, per lo più divise equamente tra l'area del Magra e il Golfo. Si tratta nel suo complesso di circa un terzo della dotazione complessiva ligure dei posti barca. Nel dettaglio queste sono le strutture ricettive indicate dalla CNA:

- 39 tra darsene, rimessaggi e approdi sul Fiume Magra (con una cancellazione di ben 6 strutture a causa delle recenti alluvioni);
- oltre 20 strutture nel Golfo della Spezia, con posti barca che possono raggiungere anche i 100 metri di lunghezza;
- circa 500 addetti diretti e 1500 indiretti nelle strutture ricettive (dove per indiretti si intendono imprese artigiane e piccole imprese della filiera produttiva, elettricisti, motoristi, tappezzeri, falegnami, carrozzieri).

A livello di reti e aggregazioni delle imprese quella della Darsena Pagliari è una realtà che oggi già opera con successo sul mercato della piccola-media nautica; mentre nell'area delle "Casermette" la stessa CNA sta promuovendo la costituzione di un gruppo di imprese che potranno operare nel settore dell'assistenza e del refit su unità di maggiori dimensioni.

Si richiede infine un impegno da parte delle istituzioni, nella direzione di provvedimenti tesi alla semplificazione e alla realizzazione di opere infrastrutturali "leggere" di servizio utili a sviluppare il diportismo, come ad esempio gli scivoli e gli accessi agevolati all'acqua.

Nell'ambito del settore dei grandi yacht, come nel caso del polo genovese, anche alla Spezia l'obiettivo è soprattutto di promuovere la crescita di unità stanziali che possano attivare la filiera del refit & repair.

I dati complessivi forniti per la Regione Liguria dal Ministero delle Infrastrutture e Trasporti, nella pubblicazione "Il Diporto Nautico in Italia Anno 2013", relativamente al naviglio da diporto immatricolato e alla logistica costiera, sono i seguenti.

Sono 19.717 le unità da diporto iscritte in Liguria, tra Capitaneria di Porto e Motorizzazione Civile, pari al 19,1% del totale nazionale, grazie alle quali la Regione si attesta al primo posto, seguita da Campania, Toscana e Lazio, per unità iscritte.

<i>Unità iscritte</i>	<i>% unità iscritte su totale nazionale</i>	<i>Posti barca</i>	<i>% posti barca su totale nazionale</i>	<i>Unità iscritte per ogni 100 posti barca</i>	<i>Km di litorale</i>	<i>Posti barca per km di litorale</i>
19.717	19,1 %	24.177	16,4 %	81,6	389	62,6

La Regione è anche la prima in Italia, seguita da Campania, Lombardia e Lazio, per numero di patenti nautiche rilasciate nel corso del 2013 (8.771 sul totale nazionale di 62.122)

Per quanto riguarda la tipologia di unità da diporto iscritte, limitatamente a quelle presso le Capitanerie di Porto, lo scenario che caratterizza la Regione Liguria è molto articolato.

<i>Unità a vela</i>					<i>Unità a motore</i>					<i>Navi</i>	<i>Tot</i>
L<10	10<L<12	12<L<18	18<L<24	Tot	L<10	10<L<12	12<L<18	18<L<24	Tot		
622	2.289	1.809	913	5.633	5.984	3.700	3.932	706	14.322	73	20.028

Le nuove immatricolazioni registrate nel corso del 2013 in Liguria risultano 162, con un saldo particolarmente negativo nei confronti delle cancellazioni che nello stesso periodo sono risultate di 548 unità.

Citazioni bibliografiche e fonti di informazione

Il rapporto si avvale di contributi raccolti da fonti tecniche e statistiche delle diverse realtà associative e degli stakeholders nazionali ed internazionali del settore. In alcune circostanze sono anche state condotte interviste telefoniche ed incontri presso operatori e media, allo scopo di validare i dati raccolti. Alcune considerazioni sono anche frutto di opinioni ed indirizzi espressi dai più importanti operatori internazionali nel contesto di relazioni e interventi a conferenze e workshop.

Si elencano di seguito, in ordine alfabetico, i riferimenti alle fonti utilizzate, agli Enti e alle Associazioni dalle pubblicazioni dei quali sono stati tratti spunti e valutazioni, nonché agli operatori intervistati. Occorre anche precisare che, ove non diversamente specificato, le informazioni ed i dati adottati nello Studio, sono relativi alle pubblicazioni nella loro edizione/revisione più aggiornata alla data del 31 dicembre 2014.

ABYC	Confindustria Toscana	NAVIGO
ACOBAR	CONI	NMMA
Altagamma	DITENAVE	OMN - Osservatorio Mercato Nautico
Amico & Co.	EURES	Osservatorio Nautico Nazionale
APRE Agenzia per la promozione e la ricerca europea	European Boating industry	RAI Exhibition
ARIES	Federagenti - Sezione Yacht	Regione Lazio
Assomarinas	Federazione Italiana Vela	Regione Liguria
Assonat	Fiera di Genova	Regione Lombardia
Assonautica	Salone Nautico Internazionale di Genova	RINA
Atena	Fiera di Roma - Big Blu	Salone Nautico Internazionale di Venezia
Autorità Portuale di Genova	FIN	ShowBoat International
Bain & Company	IBI - International Boating Industry	Super Yacht Business
BALANCE Technology Consulting	ICE	Superyachtintelligence.com
Barbara Pieroni	ICOMIA	Sybass
BMF	IKAROS - Polo Nautico Formativo Regione Lombardia	Symbola
BWA Yachting	ISTAT	Fondazione per le qualità Italiane
Camera di Commercio di Lucca	Korea International Boat Show	The Superyacht Report
Camera di Commercio di Trieste	Lega Navale Italiana	TheDocks - Data Base Intelligence
Camper & Nicholsons	Legambiente	UCINA - Nautica in Cifre
CNI Superyacht Index	Messe Dusseldorf - Boote	Unioncamere Toscana
Carrara Fiere - SEATEC	METS	Università di Ferrara Dipartimento di Economia e Management
CNA Nazionale Produzione Nautica	Ministero delle Infrastrutture e Trasporti Ufficio di Statistica	Vela & Motore
CNA Lazio	Ministero dello sviluppo economico	VTP (Venezia Terminal Passeggeri)
CNA Liguria	MISTRAL	VYP (Venice Yacht Pier)
Commissione Europea Dg Enterprise and Industry	MYBA	Yacht Club Italiano
Comune di Milano	NAUTICA	YARE

CNA PRODUZIONE - *Profilo Associativo*

CNA Produzione rappresenta e tutela circa 40.000 imprese artigiane e piccole e medie industrie appartenenti ai settori manifatturieri della metalmeccanica di produzione in conto proprio e in contoterzi, del legno e arredamento, della nautica da diporto e della chimica-gomma-plastica

L'Unione interviene nel campo delle relazioni sindacali sottoscrivendo i CCNL e gli Integrativi Territoriali e Aziendali, svolge attività ampia di rappresentanza e di lobby volta a tutelare e a creare nuove opportunità economiche per le imprese intervenendo presso le istituzioni pubbliche sia italiane che comunitarie avvalendosi della rete di strutture e competenze del Sistema CNA

È presente con propri rappresentanti in vari enti di normazione tecnica e in centri di servizio specializzati di valenza nazionale riguardanti i settori della meccanica, del legno e della nautica, nonché in Comitati Tecnici e consultivi promossi dal MSE (Ministero Sviluppo Economico) e dall'ICE

La "mission" principale di CNA Produzione è quella di:

Agevolare i processi di innovazione tecnologica e organizzativa all'interno delle imprese artigiane e PMI facilitando il contatto con i più qualificati centri per il trasferimento tecnologico e il mondo universitario più in generale anche promuovendo o cogestendo progetti mirati di studio e ricerca

Sviluppare i processi di internazionalizzazione (partecipazione collettiva a fiere di settore, realizzazione di progetti mirati per "area Paese" e di workshop rivolti a potenziali committenti esteri in collaborazione con ICE e Camere di Commercio, consolidamento di relazioni e collaborazioni con altre organizzazioni imprenditoriali di settore europee ed extraeuropee, ecc.)

Favorire la diffusione delle conoscenze sulla normativa tecnica di settore e lo sviluppo delle competenze manageriali e il ricambio generazionale nella conduzione delle imprese tramite attività di formazione e informazione anche avvalendosi di tecnologie informatiche dedicate

Agevolare i processi di alleanza e integrazione tra le imprese a livello territoriale, di filiera produttiva, di comparto omogeneo, con particolare attenzione ai rapporti di partnership tra committenti e fornitori

In ottemperanza alla propria missione CNA Produzione è promotrice, direttamente o assieme ad altre organizzazioni, di proposte o progetti di legge finalizzati alla tutela e qualificazione delle imprese appartenenti ai settori interessati nel campo fiscale, della formazione, della politica energetica e dello sviluppo infrastrutturale

L'attività di tutela e rappresentanza è agevolata all'interno dell'Unione CNA Produzione dalla creazione di Coordinamenti Nazionali di Settore: Meccanica, Legno, Nautica

CNA NAZIONALE

Piazza M. Armellini 9 A, 00162 Roma

www.cna.it

produzione@cna.it

RICERCA E CONTENUTI

Ing. Lorenzo Pollicardo

Consulente CNA Produzione Nautica

PROGETTO GRAFICO



Genova - Febbraio 2015