



Produzione - Nautica

**DINAMICHE E PROSPETTIVE
DI MERCATO DELLA FILIERA
NAUTICA DEL DIPORTO**

QUARTA EDIZIONE - ANNO 2015

*Uno strumento per comprendere il settore e per l'orientamento delle
Aziende e delle Istituzioni nella definizione delle strategie future*





Produzione - Nautica

**DINAMICHE E PROSPETTIVE
DI MERCATO DELLA FILIERA
NAUTICA DEL DIPORTO**

QUARTA EDIZIONE - ANNO 2015

*Uno strumento per comprendere il settore e per l'orientamento delle
Aziende e delle Istituzioni nella definizione delle strategie future*

Indice



0

INTRODUZIONE GLI OBIETTIVI DELLO STUDIO 2016

pag. 5



1

QUADRO COMPLESSIVO DELL'ECONOMIA GLOBALE E DEL PAESE

pag. 7



2

L'INDUSTRIA CULTURALE E CREATIVA DI ALTAGAMMA

pag. 13



3

ANALISI DEL MERCATO GLOBALE DELLA NAUTICA

pag. 21



4

LA NAUTICA IN ITALIA

pag. 69

- Introduzione
Gli obiettivi
dello studio 2016

- Quadro complessivo
dell'economia
globale e del Paese

- L'Industria
culturale e creativa
di Altagamma

- 3.1 Stato complessivo
del mercato globale
- 3.2 Mercato USA
- 3.3 Nautica in Europa
e sue prospettive
- 3.4 Mercato
dei grandi yacht
- 3.5 Valore economico
del mercato
dei grandi yacht
- 3.6 Saloni ed
Eventi Nautici

- 4.1 Analisi
del mercato italiano
- 4.2 Cantieristica
e produzione
nazionale
- 4.3 Flotta nautica
in Italia
- 4.4 Portualità turistica
- 4.5 Il fenomeno
della vela



5

**L'ECCELLENZA
DELLA FILIERA
ITALIANA
DELLA NAUTICA**

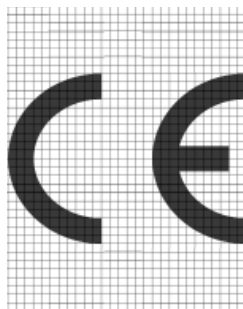
pag. 99



6

**LA
PROPRIETÀ
INDUSTRIALE**

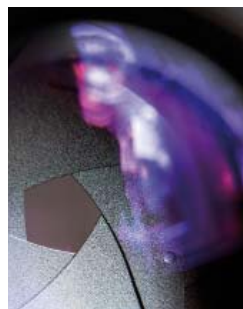
pag. 113



7

**NORMATIVA
E DESIGN
NELLA NAUTICA**

pag. 123



8

**OSSERVATORI
REGIONALI**

pag. 143



9

**SINTESI DEI
PROVVEDIMENTI
LEGISLATIVI
DEL 2015
PER LA NAUTICA**

pag. 163

- 5.1 Filiera della cantieristica e dei servizi
- 5.2 Componenti della filiera cantieristica nautica

- 6.1 Quadro nazionale sulla proprietà industriale
- 6.2 Il Patent box e il credito d'imposta per le attività di Ricerca e Sviluppo

- 7.1 Normativa e Design nella nautica da diporto
- 7.2 Certificazione di prodotto e di sistema
- 7.3 La Classificazione

- 8.1 La nautica nelle Marche
- 8.2 Il Distretto Lombardo della Nautica

- Sintesi dei provvedimenti legislativi del 2015 per la nautica



Introduzione

Gli obiettivi dello studio 2016

Siamo ormai giunti alla quarta edizione del nostro Rapporto di Ricerca sulle Dinamiche Economiche e le Prospettive di Mercato della Filiera Nautica del Diporto.

Abbiamo registrato con innegabile soddisfazione l'attenzione crescente dei tanti operatori del settore e della stessa stampa specializzata nei confronti di questo lavoro di analisi che impegna fortemente la nostra Organizzazione. Uno studio che ha inteso fondare i presupposti del suo successo sulla scelta strategica di ricercare e rendere percepibile al lettore una visione più ampia e integrata della filiera italiana del diporto rispetto a quanto in passato veniva realizzato da altri studi.

Per questo motivo, ci siamo sempre riferiti fin dall'origine ad una metodologia di lavoro finalizzata a confezionare un rapporto di ricerca dinamico, flessibile ed in continua evoluzione; e chi vorrà dedicare un po' del suo tempo anche all'edizione di quest'anno, ne troverà ulteriore conferma.

Basta già scorrere l'indice per rendersene conto. Il Rapporto contiene, infatti, un'esposizione ragionata del quadro complessivo dell'economia e dei suoi andamenti congiunturali e un'analisi aggiornata sulle prospettive del mercato internazionale e italiano, basata su dati statistici che per il comparto nautico tengono già conto del trend dei primi mesi 2016.

Nel contempo, tuttavia, non sfuggirà l'ulteriore ampliamento del campo d'indagine rispetto a quello già realizzato nelle precedenti edizioni. Nuove aree Paese vengono prese in esame e monitorate più nello specifico, valutandone effettive potenzialità e/o criticità di mercato; un capitolo ad hoc viene dedicato alla promozione fieristica specializzata di settore che, come noto, sta vivendo da qualche anno nel nostro Paese forti riposizionamenti e notevoli difficoltà. Nuove informazioni arricchiscono e completano il quadro di conoscenze di cui già disponiamo su entità

e dinamiche interne della “catena del valore” nella subfornitura e componentistica specializzata di settore.

La Ricerca approda con altri capitoli a finalità ancor più didattiche e divulgative: dall’industria culturale di alta gamma, alla normazione tecnica e alle problematiche connesse alla tutela della proprietà industriale e dei processi di certificazione e classificazione di prodotto nel campo nautico.

Continua la serie dei “focus” di approfondimento su scala regionale con due nuove regioni molto significative per la filiera, quali Marche e Lombardia.

Tutto ciò, ci teniamo fortemente a ribadirlo, senza cadere in atteggiamenti autoreferenziali, in quanto il nostro obiettivo primario come Organizzazione di rappresentanza imprenditoriale resta quello di dare un contributo a una conoscenza più complessiva del comparto e di apportare nuovi elementi di competenza e consapevolezza al lavoro quotidiano delle imprese.

Lo facciamo anche con l’auspicio che si possano rivedere in un arco temporale non troppo lungo giorni più lieti e promettenti per gli operatori del diporto nautico italiano. Sono, infatti, proprio i dati aggiornati riportati nella Ricerca a mettere in evidenza il forte divario tra le prospettive di crescita della cantieristica nazionale dei grandi yacht, moderatamente più confortanti, e quelle della piccola nautica e di varie attività di service connesse che restano, invece, molto più incerte, con uno scarto ormai enorme nel fatturato complessivo “stimato” del comparto, tra quello prodotto sull’estero e quello realizzato sul mercato interno.

Come più volte richiamato in altre sedi, negli anni più tristi della crisi recessiva il mondo della politica e delle istituzioni non ha certo operato in veste “anticiclica” a sostegno della filiera italiana del diporto e molte aziende ne hanno pagato pesantemente le conseguenze.

L’ultima parte della Ricerca è proprio dedicata ad un esame, necessariamente sintetico, dei principali atti normativi e legislativi che nel corso del 2015 hanno riguardato in modo più diretto la nautica da diporto. Ne esce un quadro che fotografa un’inversione di tendenza da parte della politica e delle istituzioni rispetto agli anni passati che, con la doverosa cautela, fa pensare ad un cambio di sensibilità del mondo politico istituzionale che andrà assolutamente incentivato e concretizzato in nuovi provvedimenti di sostegno e di semplificazione amministrativa.

Buona Lettura

La Presidenza Nazionale dell’Unione
CNA Produzione

1

Quadro complessivo dell'economia globale e del Paese*

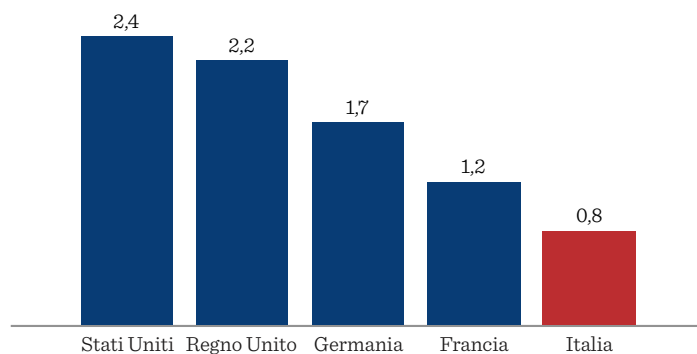
*a cura del Centro Studi CNA

IL 2015. FINALMENTE L'INVERSIONE DEL CICLO ECONOMICO DELL'ITALIA

Il 2015 è stato un anno importante per l'economia italiana uscita, finalmente, dalle secche di una recessione durata tre anni.

L'incremento del Prodotto Interno Lordo registrato lo scorso anno (+0,8%), pur inferiore a quelli messi a segno dalle principali economie occidentali (Stati Uniti +2,4%, Regno Unito +2,2%, Germania +1,7% e Francia +1,2%), rappresenta un risultato di tutto rilievo poiché sintesi di diversi elementi positivi che permettono di guardare al futuro con ottimismo.

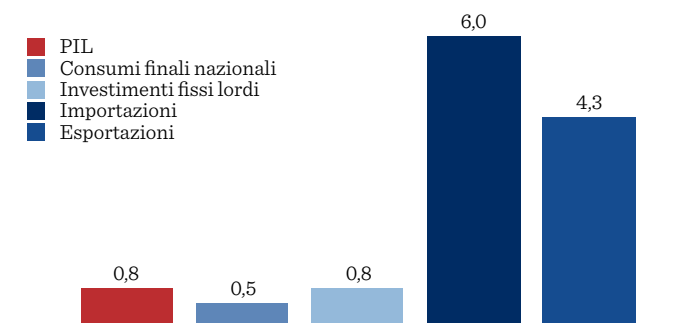
Prodotto Interno Lordo in volume di alcune economie occidentali - Tassi di variazione 2015/2015



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati Eurostat

Il ritorno alla crescita dell'Italia nel 2015 è stato, infatti, sostenuto dalle principali voci della domanda interna: da un lato, i consumi finali delle famiglie (+0,5%) che hanno sperimentato una forte accelerazione rispetto all'anno precedente, quando l'aggregato era aumentato appena dello 0,2%; dall'altro, gli investimenti fissi lordi, che sono tornati in terreno positivo (+0,8%) interrompendo una serie di sette diminuzioni consecutive. La spesa in beni capitale, che rappresenta uno degli indicatori anticipatori principali del ciclo economico, non è, però, stata omogenea. Se da un lato, infatti, sono aumentati gli investimenti in mezzi di trasporto (+19,7%) ed in macchine e attrezzature (+1,1%); dall'altro sono diminuiti quelli in costruzioni (-0,5%, che segna l'ottavo anno di calo) e nei prodotti della proprietà intellettuale (-0,4%).

Il Prodotto Interno Lordo dell'Italia e sue componenti - Tassi di variazione 2015/2014



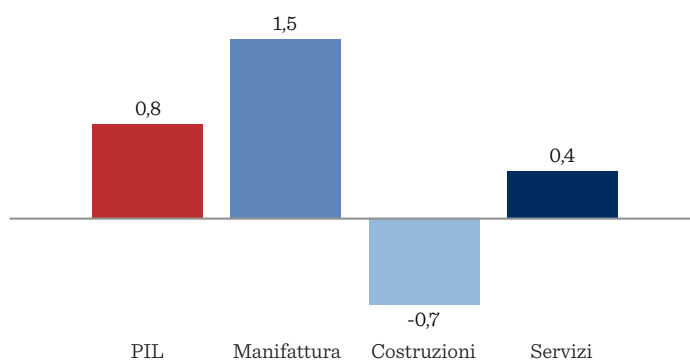
Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

Sul versante dell'interscambio con l'estero anche nel 2015 le esportazioni hanno contribuito all'espansione del prodotto con un incremento (+4,3%) che è il più alto dal 2011. Ancora più sostenuto è stato l'aumento delle importazioni (+6,0%), in forte accelerazione rispetto al 2014 (+3,2%).

In definitiva, la crescita del Pil nel 2015 appare ben bilanciata tra domanda interna e domanda estera. Si tratta di una novità rispetto agli ultimi anni nei quali, in presenza di variazioni del prodotto negative, l'economia italiana poteva limitare le perdite affidandosi quasi esclusivamente alle esportazioni.

Meno equilibrati appaiono gli andamenti dei settori produttivi. Le attività manifatturiere hanno registrato un aumento del valore aggiunto importante (+1,5%) che interviene dopo tre contrazioni consecutive. Meno consistente è risultato l'incremento nei servizi (+0,4%) mentre le costruzioni hanno accusato un calo del valore aggiunto pari a -0,7%.

PIL e valore aggiunto nei settori produttivi dell'Italia - Tassi di variazione 2015/2014

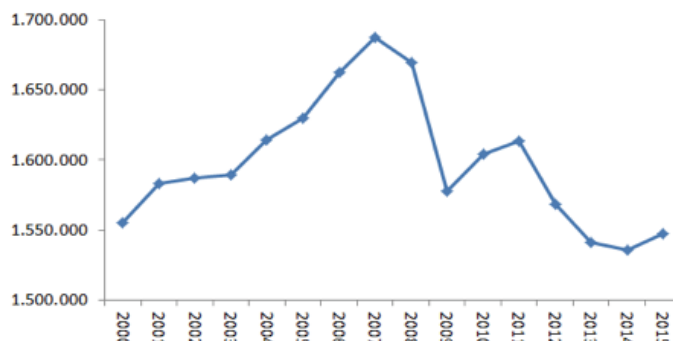


Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

L'ITALIA DOPO SETTE ANNI DI CRISI

Quanto grave sia stato l'impatto delle crisi succedutesi dopo il 2008 risulta evidente osservando che oggi il Pil in volume resta ancora al di sotto del livello registrato nel 2000.

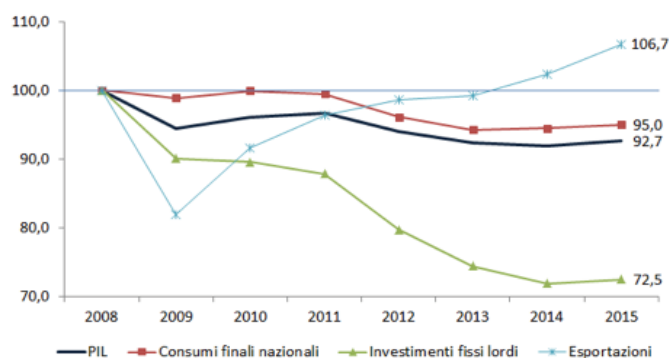
Andamento del PIL dell'Italia in volume
Anni 2000-2015, valori concatenati in milioni di Euro (anno di riferimento 2010)



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

L'inversione ciclica del 2015 rappresenta solo un primo passo affinché l'Italia possa recuperare le perdite accumulate negli anni della crisi. Alla fine dello scorso anno, infatti, il livello del Pil risulta ancora inferiore di 7,3 punti percentuali rispetto al 2008, anno in cui l'economia italiana registrò l'ultimo punto di massimo. Tra i diversi aggregati, solo le esportazioni si collocano a un livello che è oggi superiore (di 6,7 punti percentuali) a quello pre-crisi. Il livello dei consumi finali delle famiglie risulta al di sotto di quello pre-crisi di cinque punti percentuali mentre, tra il 2008 e il 2015, gli investimenti si sono ridotti addirittura di quasi il 30%.

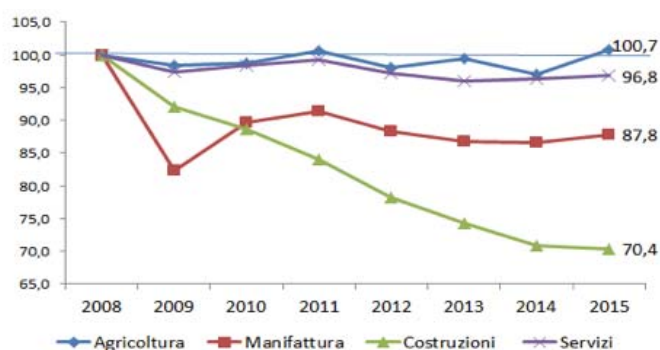
Andamento del PIL dell'Italia e delle sue componenti negli anni della crisi
Anni 2008-2015, numeri indice con base 2008=100



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

Tra i settori solo l'agricoltura ha recuperato i livelli di valore aggiunto pre-crisi. Tra il 2008 e il 2015, infatti, le perdite cumulative di valore aggiunto risultano pari al -12,2% nella manifattura, -29,6% nelle costruzioni e -3,2% nei servizi.

Andamento del valore aggiunto nei settori produttivi negli anni della crisi
Anni 2008-2015, numeri indice 2008=100

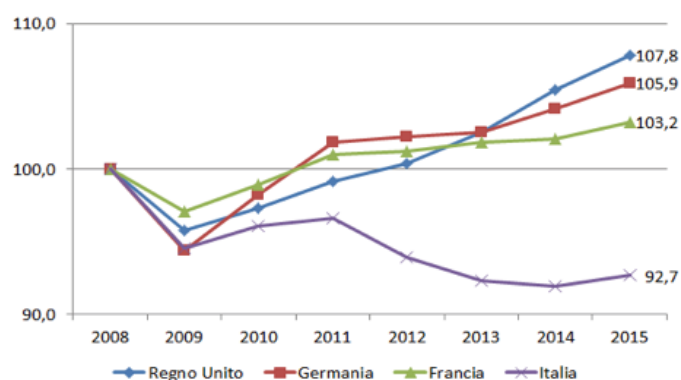


Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

L'impatto della crisi sulla economia italiana appare, infine, particolarmente grave quando si compara la performance del nostro paese con quello delle maggiori economie europee.

Limitando l'analisi a Germania, Francia, Italia e Regno Unito emerge che, dopo sette anni di crisi, solo la nostra economia non è stata in grado di recuperare il livello di prodotto pre-crisi. Oltre tutto, la capacità di recupero dei nostri competitors è stata piuttosto rapida: dopo la crisi globale del 2008, la Germania e la Francia, hanno recuperato le perdite in tre anni (nel 2011), il Regno Unito in quattro (nel 2012). L'economia italiana, al contrario, dopo un lieve recupero nel biennio 2011-2012, è tornata in recessione negli anni seguenti.

Andamento del PIL in alcuni paesi UE-28 negli anni della crisi
Anni 2008-2015, numeri indice 2008=100



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

IL MERCATO DEL LAVORO

La ripresa dell'economia registrata nel 2015 si è riflessa positivamente sul mercato del lavoro. A dicembre 2015 il tasso di disoccupazione è risultato pari all'11,6% della forza lavoro, in diminuzione rispetto al 12,3% registrato nello stesso mese del 2014. In diminuzione anche il tasso di disoccupazione giovanile, dal 40,9% del dicembre 2014 al 38,7% di fine 2015, che, tuttavia, resta tra i più alti tra i principali paesi dell'Unione Europea.

Oltre alla discesa della disoccupazione, nel 2015 si è registrato un aumento consistente del numero degli occupati che, nella media dei dodici mesi, sono risultati 22,5 milioni in aumento dello 0,9% rispetto al 2014. Un valore più alto risale al 2012.

Infine, è importante osservare che la crescita complessiva degli occupati si deve esclusivamente ai dipendenti (+1,3%) a fronte di un calo di mezzo punto percentuale degli indipendenti. All'interno del lavoro dipendente sono aumentati sia i posti di lavoro a tempo indeterminato (+0,9%, anche per effetto delle varie riforme finalizzate a incentivare le nuove assunzioni con questo tipo di contratto) sia, soprattutto, quelli a termine (+4,5%). Tale circostanza segnala che, probabilmente, il rasserenamento congiunturale non è ancora sufficientemente robusto, almeno nella percezione delle imprese.

LE PREVISIONI

Secondo le principali istituzioni internazionali la crescita dell'Italia registrata nel 2015 si dovrebbe rafforzare nei prossimi due anni. Le proiezioni del Fondo Monetario Internazionale indicano incrementi dell'attività economica del nostro Paese dell' 1,3% nel 2016 e dell'1,2% nel 2017. Si tratta di tassi di espansione inferiori a quelli previsti per i principali competitors internazionali e che, tuttavia, potrebbero non essere confermati. La capacità dell'Italia di accelerare nel ritmo di crescita potrebbe essere, infatti, condizionata negativamente dall'incertezza che ancora caratterizza lo scenario internazionale e, in particolare, dall'andamento dell'economia cinese che, dopo avere segnato un +6,9% nel 2015, tenderebbe a frenare nel biennio successivo (+6,3% nel 2016 e +6,0% nel 2017) penalizzando ovviamente anche le nostre esportazioni.

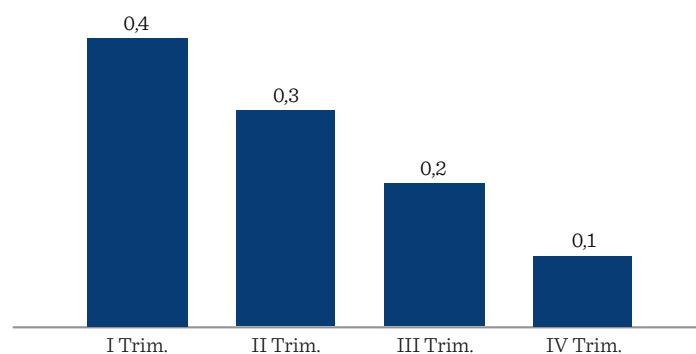
Crescita del PIL 2014-2015 principali aree geografiche e previsioni 2016-2017
Tassi di variazione annuali

	Proiezioni			
	2014	2015	2016	2017
Mondo	3,4	3,1	3,4	3,6
Economie Avanzate	1,8	1,9	2,1	2,1
Stati Uniti	2,4	2,5	2,6	2,6
Area Euro	0,9	1,5	1,7	1,7
Germania	1,6	1,5	1,7	1,7
Francia	0,2	1,1	1,3	1,5
Italia	-0,4	0,8	1,3	1,5
Spagna	1,4	3,2	2,7	2,3
Giappone	0,0	0,6	1,0	0,3
Regno Unito	2,9	2,2	2,2	2,2
Canada	2,5	1,2	1,7	2,1
Altre economie avanzate	2,8	2,1	2,4	2,8
Economie emergenti o in via di sviluppo	4,6	4,0	4,3	4,7
Cina	7,3	6,9	6,3	6,0
India	7,3	7,3	7,5	7,5

Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati Fondo Monetario Internazionale

In più, è importante sottolineare che nel corso del 2015 la dinamica congiunturale trimestrale del PIL ha perso slancio, passando dal +0,4% registrato nel primo trimestre al +0,1% segnato nel quarto trimestre.

La dinamica Prodotto Interno Lordo Italiano nel corso del 2015
Variazioni % congiunturali trimestrali



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati ISTAT

È evidente, dunque, che la ripresa italiana del 2015, pur complessivamente apprezzabile, presenta ancora alcuni elementi di fragilità e appare ancora disomogenea a livello settoriale. All'interno della manifattura, ad esempio, l'incremento complessivo del valore aggiunto è stato determinato in buona parte dal boom del settore automobilistico (+16,0%). Negli altri comparti le variazioni della ricchezza prodotta sono state ben più contenute se non addirittura negative. Limitandoci ai comparti del Made in Italy vale la pena di ricordare gli incrementi contenuti delle industrie del legno (+0,8%), degli alimentari (+0,4%), della meccanica (+0,4%) e quelle negative nelle industrie del tessile e abbigliamento (-2,7%) e dei prodotti in metallo (-2,1%). Si tratta di una circostanza che desta forte preoccupazione ricordando che si tratta dei settori nei quali maggiore è la presenza di imprese di dimensione micro e piccola che, maggiormente, hanno patito la recessione alle spalle.



2

L'industria culturale e creativa di Altagamma

L'industria culturale e creativa di Altagamma mondiale (High-end CCI), nella molteplicità e trasversalità dei suoi settori e delle sue filiere, serve nel 2015 un mercato mondiale di consumi pari ad 1 trilione di euro.

Le imprese europee hanno insieme il 70% di quota di questo mercato che contribuisce ad una crescita sostenibile dell'economia e della società. Infatti, tale settore contribuisce al 3% del PIL europeo con un output di oltre 440 miliardi di euro e costituisce un'importante fonte di occupazione nell'UE, grazie all'impiego di circa un milione di lavoratori diretti e almeno altri 500.000 indiretti. Tale industria è inoltre protagonista del commercio internazionale. Da un lato, il settore esporta il 60% del proprio fatturato (permettendo ai brand europei di coprire oltre due terzi del mercato mondiale di Altagamma) e rappresenta oltre il 10% delle esportazioni totali europee. Dall'altro, esso rappresenta uno dei settori maggiormente colpiti dal fenomeno della contraffazione, interessando il 60% dei casi di imitazione registrati alle dogane europee.

Nel settembre 2012, la Commissione ha presentato un piano per aiutare l'industria culturale e creativa dell'UE a diventare più competitiva e rafforzare la crescita e l'occupazione. In particolare, affrontando i cambiamenti legati alla globalizzazione ed operando in mercati caratterizzati da una elevata frammentazione lungo linee culturali e linguistiche differenti, tali settori contribuiscono in modo significativo allo sviluppo sociale ed economico degli Stati membri e delle regioni. Nello stesso tempo, la Commissione ha pubblicato due documenti di lavoro sull'industria di Altagamma e sulla moda. Essi presentano possibili iniziative volte a investire nella creatività e nell'innovazione, ad incrementare le esportazioni e la crescita sostenibile ed a promuovere l'e-commerce nel rispetto dei diritti di proprietà intellettuali.

In particolare, nel primo documento relativo alla "Competitività dell'industria europea di Altagamma", la Commissione sottolinea come tale settore abbia resistito alla crisi. Dal 2010, il setto-

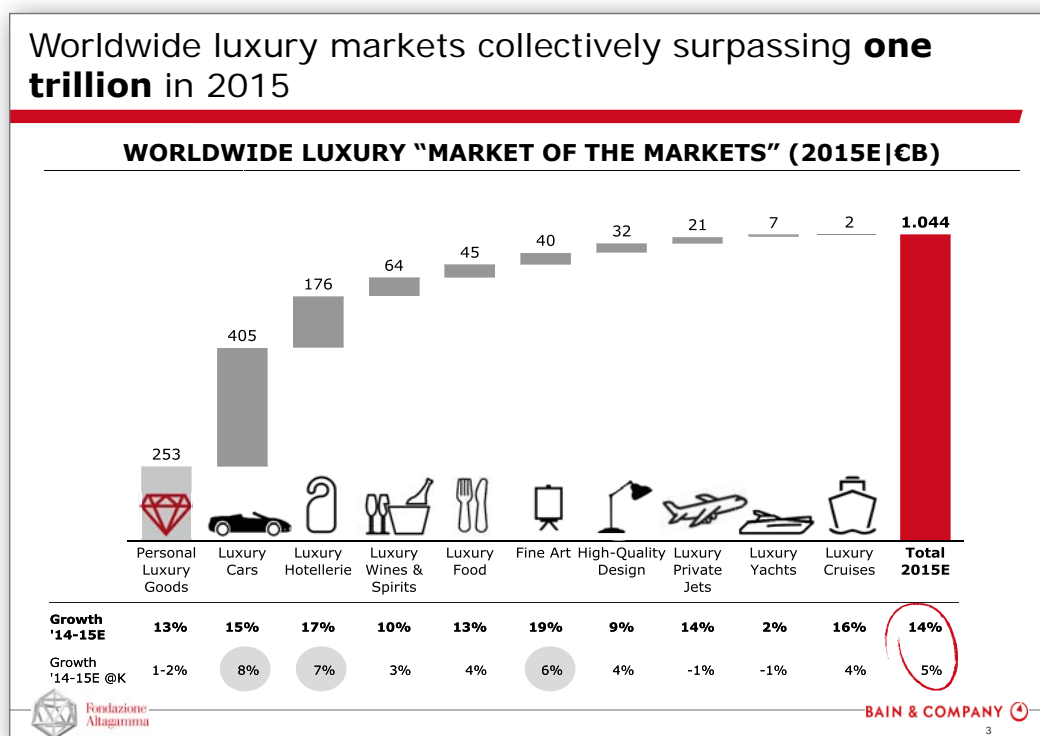
re ha addirittura segnato una crescita di oltre il 10% l'anno e le previsioni appaiono ugualmente positive. Al fine di costruire una visione di lungo termine e rafforzarne la posizione di leader nel mercato globale, occorre concentrarsi su tre fattori: tutelare l'impegno creativo delle imprese di Altagamma e facilitare la crescita nel mercato digitale, garantire condizioni favorevoli per mantenere la crescita nel settore delle esportazioni, stimolare gli effetti di spill-over positivo su altri settori, tra i quali il turismo. Per dare seguito ai due documenti di lavoro ed a numerosi incontri di alto livello, la Commissione ha presentato, il 3 dicembre 2013, un Piano di azione per i settori della moda e dei prodotti di Altagamma. Le undici misure previste ed intese a favorire la crescita e l'aumento della competitività e dei posti di lavoro, includono una più stretta cooperazione tra l'industria e gli istituti di istruzione e formazione professionale, il sostegno allo sviluppo dei cluster, il miglioramento dell'accesso ai finanziamenti, un più intenso sostegno alle PMI e all'internazionalizzazione, la lotta alla contraffazione, il sostegno alle soluzioni innovative basate sulle TIC. Nell'agosto 2013, la Commissione europea ha inoltre lanciato una piattaforma di "matching" a beneficio delle PMI nel settore della moda. Essa identificherà e sosterrà i partenariati tra designers e piccoli produttori al fine di ridurre il gap tra questi e stabilire una migliore cooperazione. Il risultato dovrà essere la creazione di nuovi prodotti con un più alto valore aggiunto, che potranno poi essere presentati in occasione di fiere o conferenze industriali. Tale progetto pilota "WORTH" avrà una durata di due anni ed un budget di un milione di euro.

È interessante notare come la Commissione Europea abbia riconosciuto il modello aziendale di tale settore come esempio di successo:

“Il modello aziendale del settore si basa sull'importanza del branding e del valore simbolico, che conferiscono ai consumatori un determinato status. Tale status consente all'impresa di applicare un prezzo elevato rispetto ai prodotti senza marca. I prodotti di Altagamma sono generalmente associati a taluni fattori di successo, quali l'elevata qualità, lo stile, il design e l'abilità artigianale, enfatizzati dall'attrattiva emotiva. Questi aspetti sono presenti in tutti i segmenti della catena di fornitura, per adeguare le caratteristiche del prodotto alle esigenze dei consumatori. L'approvvigionamento dei materiali, prevalentemente tessili, pelli e pellicce, ma anche di altri input, deve rispettare rigorosi criteri qualitativi per garantire l'elevata qualità dei prodotti finali. Un'altra caratteristica dei prodotti di Altagamma è l'elevato contenuto di design. Il processo di fabbricazione si basa spesso sull'artigianato e sulle competenze tradizionali, abbinate alle nuove tecnologie; inoltre, deve essere efficiente nel produrre volumi relativamente contenuti e flessibili per poter seguire le oscillazioni della domanda. Per i marchi di Altagamma è essenziale allineare i canali di distribuzione ai fattori di successo: ecco perché dedicano particolare attenzione alla presentazione dei prodotti, alla disponibilità, al servizio offerto e all'ubicazione dei punti vendita, al fine di creare un'esperienza d'acquisto unica. Anche se le grandi imprese e i gruppi di marchi multinazionali sono fortemente presenti nel settore, le aziende sono in linea di massima di dimensione media o piccola. I marchi di Altagamma hanno anche creato un intero ecosistema di fornitori, subappaltatori, distributori e fornitori di servizi, nel quale le PMI, le piccole manifatture e gli artigiani svolgono un ruolo molto importante. Spesso si trovano in zone rurali o economicamente svantaggiate, occupano donne o lavoratori anziani e, quindi, contribuiscono notevolmente all'economia locale. In tutta l'UE sono presenti cluster e poli di competenze artigianali, che costituiscono il patrimonio dell'industria dei prodotti di Altagamma. Essi sostengono le comunità locali, incentivano l'occupazione, l'istruzione ed il turismo e contribuiscono all'identità e alla cultura di tali zone. Grazie a continui investimenti nella formazione e nello sviluppo di manodopera qualificata, l'industria dei prodotti di Altagamma contribuisce a salvaguardare determinate conoscenze uniche, competenze per l'artigianato europeo e know how, a trasmettere le conoscenze alle giovani generazioni impedendone la scomparsa. I marchi non investono solo nell'occupazione all'interno delle loro aziende, ma anche presso i loro fornitori, contribuendo a creare posti di lavoro stabili e a preservare le competenze ed il know how tradizionali. Inoltre le industrie del settore promuovono l'innovazione costante di tali competenze per sviluppare nuovi metodi di produzione, per lavorare con nuovi materiali e per integrare nuove tecnologie.”

MONITOR ALTAGAMMA SUI MERCATI MONDIALI 2015

L'industria del lusso - che, come definito da Bain & Company, include 10 segmenti, guidati dalle auto, dagli hotel e dai beni personali di lusso che rappresentano l'80% del mercato totale - ha superato quota €1,000 miliardi a valore retail nel 2015.



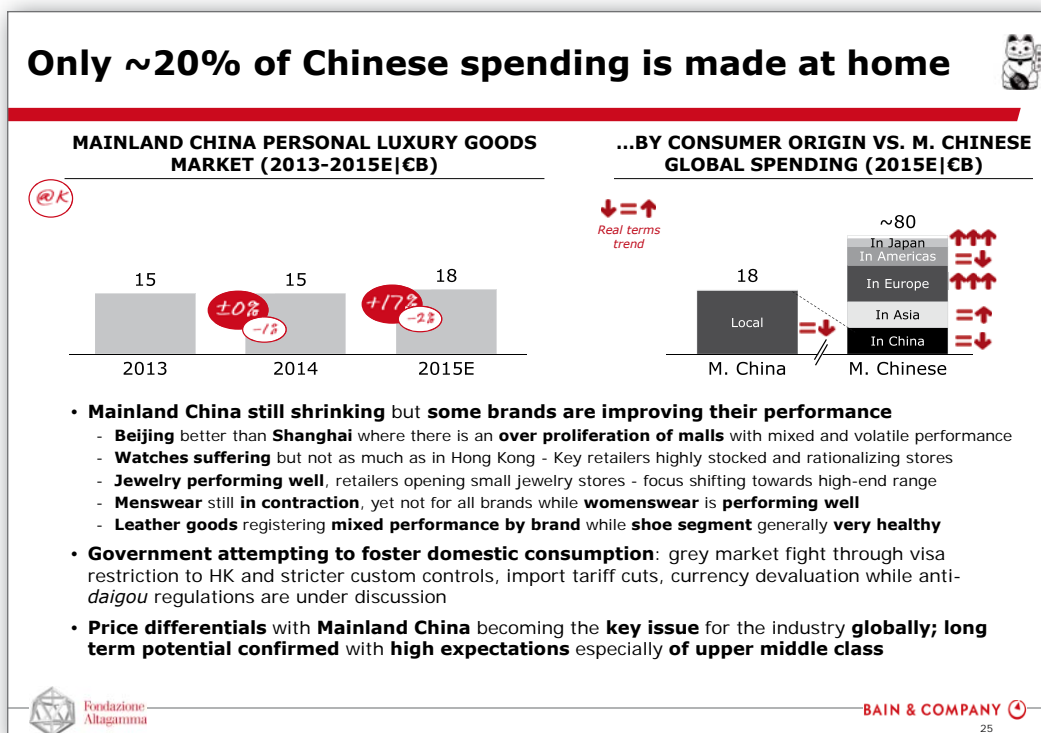
Il mercato ha registrato una crescita del 5% rispetto al 2014 (a tassi di cambio costanti), guidato principalmente dalle auto (8%), dagli hotel (7%) e dal mercato dell'arte (6%). Sostenuto dalle oscillazioni valutarie e da consumatori sempre più senza barriere geografiche, il mercato dei beni personali di lusso è cresciuto oltre i 250 miliardi di euro. Mentre i turisti globali si sono riversati in Europa e Giappone per sfruttare il vantaggio di Euro e Yen deboli, il mercato americano, immobile in termini reali, è cresciuto grazie al "super dollaro", arrivando a rappresentare più di un terzo (34%) del mercato globale nel 2015. Nel frattempo l'Asia ha registrato la peggiore performance storica (a tassi di cambio costanti) a causa di un andamento debole della Cina (Mainland) e della forte contrazione delle vendite a Hong Kong e Macao. Il mercato dei beni personali del lusso - che include pelletteria, abbigliamento, hard luxury e profumi e cosmetici - ha raggiunto €253 miliardi nel 2015.

TREND DEI MERCATI PRINCIPALI: THE GREAT MALL OF CHINA

Sulla base dello studio di Bain, i consumatori cinesi continuano ad acquistare la maggior parte dei beni di lusso mondiali (31%), seguiti dagli americani (24%) e dagli europei (18%).



I consumatori cinesi si stanno riversando nei mercati maturi, in particolare in Europa dove l'analisi della spesa tax-free eseguita in collaborazione con Global Blue, mostra che gli acquisti tax-free dei cinesi in Europa sono cresciuti del 64%, soprattutto nei segmenti Accessible e Aspirational, grazie alla moneta europea debole..



Anche gli americani hanno incrementato la loro spesa tax-free in Europa del 67%, orientata per lo più al segmento high-end. Allo stesso tempo, i russi hanno tagliato la loro spesa del 37% mentre la spesa in Europa da parte dei giapponesi si è ridotta del 16%. Senza dubbio, i consumatori cinesi giocano un ruolo fondamentale nel definire la crescita della spesa nel lusso a livello mondiale. Questi, oggi, spendono molto più all'estero piuttosto che in Cina; ma ciò che sta accadendo adesso è che spendono molto meno in località storicamente rilevanti, come Hong Kong e Macao, e sono invece attratti da nuove destinazioni, come l'Europa, la Corea del Sud o il Giappone, per beneficiare dei gap nei prezzi generati dalle oscillazioni valutarie. A tassi costanti, il mercato US non ha ottenuto i risultati attesi. Il "super dollaro" è risultato troppo costoso per molti turisti globali e l'aumento del consumo locale non è stato sufficiente a compensare i ricavi persi dai turisti. Ciononostante, il mercato US si conferma il più grande, raggiungendo €79 miliardi, con New York City che da sola risulta più rilevante dell'intero mercato giapponese.

Il Giappone ha dimostrato nuovamente di essere un campione sia in termini reali che nominali, sostenuto da una solida base di consumatori locali e dagli acquirenti cinesi in costante crescita spinti dal vantaggio creato dalle oscillazioni dei mercati valutari.

Il mercato dei beni di lusso personali a Hong Kong e Macao è stato vittima di numerose disposizioni governative mirate a regolamentare il mercato "grigio" in Cina, generando una contrazione del 25% in termini reali.

Mentre la spesa locale in Cina ha continuato a diminuire, la rivalutazione della moneta locale ha spinto il paese al terzo posto in termini di valore globale del mercato del lusso, superando l'Italia e la Francia e inseguendo solamente gli Stati Uniti e il Giappone.

PRINCIPALI TREND DEI CANALI DISTRIBUTIVI

Il canale wholesale rimane ancora il principale all'interno del mercato dei beni personali di lusso, con una quota di mercato del 66%. Tuttavia, il canale retail continua a guadagnare quota, nonostante il rallentamento nell'espansione della rete di negozi (+600 negozi diretti aperti nel mondo nel 2015 vs. 750 nel 2014) e nella crescita delle vendite a pari perimetro (+13% a tassi di cambio correnti). Allo stesso tempo, la quota di mercato del canale ecommerce è cresciuta al 7% nel 2015, quasi raddoppiando la penetrazione rispetto al 2012. I Globe-trotter del lusso hanno anche alimentato la performance del canale airport retail, che ha registrato una crescita del 29% a tassi di cambio correnti (+18% a tassi di cambio costanti) e adesso rappresenta il 6% del mercato del lusso globale. Grazie alla classe media di consumatori, sempre più rilevante in economie come quella cinese e alla ricerca di prodotti di qualità a prezzi vantaggiosi, il canale off-price è più che raddoppiato, arrivando a circa €26 miliardi. L'incidenza del segmento Mark-down è incrementata, rappresentando più del 35% del mercato del lusso, particolarmente rilevante nei department store e negli specialty store, così come online.

IL PREZZO DEL LUSO

Secondo Bain, la principale sfida che i brand del lusso dovranno affrontare riguarda la definizione di un modello di pricing più smart. L'ascesa dell'e-commerce e la crescita del turismo globale favoriscono una maggiore trasparenza sui differenziali di prezzo a livello internazionale. Inoltre, gli acquirenti sempre più attenti al prezzo hanno difficoltà a ricondurre il prezzo dei beni di lusso al loro reale valore. Di conseguenza, i brand del lusso devono

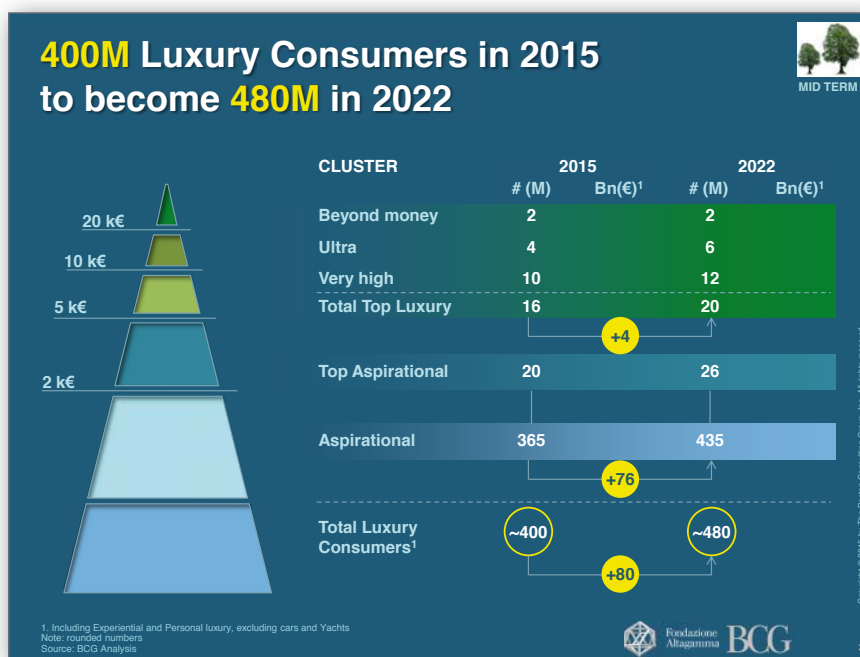
valutare come mitigare la volatilità e ottenere migliori risultati sia a livello locale che globale.

Questo include una gestione del magazzino che permetta di adattarsi alle fluttuazioni dei turisti o un coordinamento dei prezzi e dei mark-down sui diversi mercati e canali. I brand del lusso devono anche affrontare numerose altre sfide, come, ripensare il loro network di negozi e il loro

ruolo in un mondo sempre più digital o soddisfare i consumatori locali quando masse di turisti si riversano nei negozi di mercati maturi.

L'ACQUIRENTE DEL MERCATO DEL LUSSO

L'indagine "True Luxury Global Consumer Insight" condotta nel 2015 dalla Fondazione Altgamma con Boston Consulting Group, ha analizzato in 11 mercati geografici più di 10.000 consumatori con spesa media annuale > € 21.000, e 40.000 per il top 30% di consumatori. Nel complesso i consumatori di Altgamma nel mondo sono stati nel 2015, 400 milioni e hanno speso € 845mld, considerando anche i prodotti unbranded, ed escludendo automobili e yachts.



Il numero di consumatori totali è previsto crescere fino a 480 milioni nel 2022, quando arriveranno a spendere € 1.135mld.

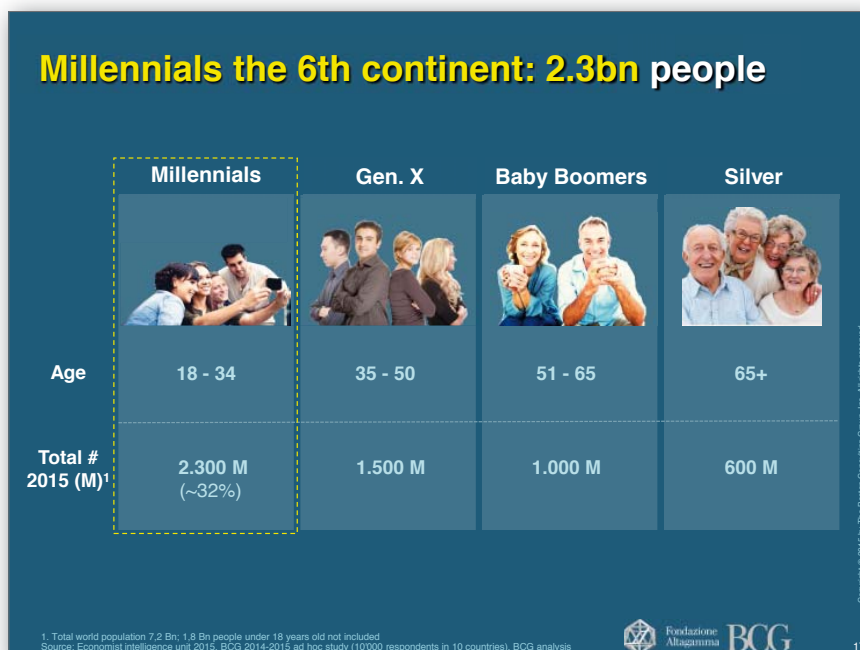
L'analisi ha consentito di analizzare i comportamenti di 16 milioni di consumatori al vertice della piramide che hanno speso nel 2015 una somma aggregata pari a € 245mld, pari al 29% del totale. Il 4% dei consumatori del lusso è quindi responsabile del 29% dei consumi totali.

TRA LE EVIDENZE DELLO STUDIO:

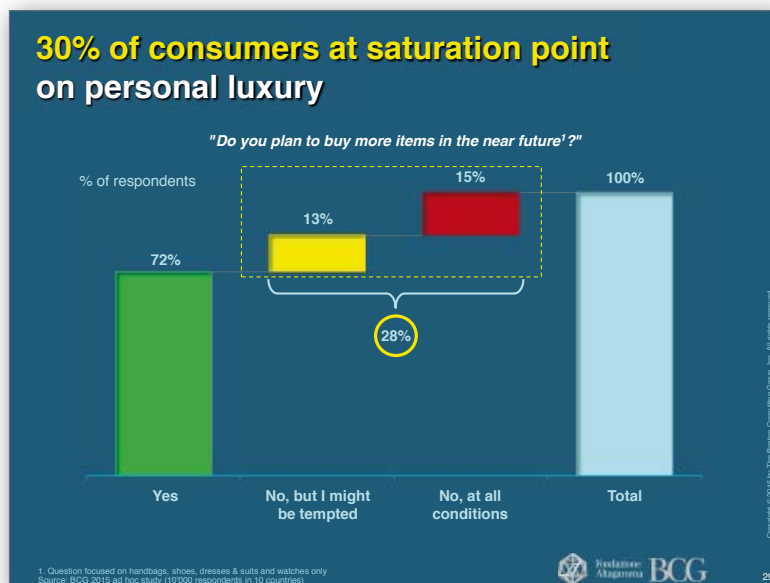
- per 2 consumatori su 3 il lusso è definito da valori intrinseci (al brand e ai prodotti): in particolare cresce l'importanza dell'esclusività del brand (circa il 73% si dice pronto a non comprare più un brand che ha perso di esclusività) e della sostenibilità (fattore determinante per il 17% degli intervistati, trainati dalle generazioni più giovani). Circa il 28% dei brand è percepito a rischio di perdita di esclusività;



- i Millennials (età 18-34) sono il presente e soprattutto il futuro del mercato: consumatori globali, altamente digitalizzati, ottimisti, propensi alla raccomandazione e allo scambio di prodotti, sensibili alla sostenibilità e in questo poco inclini a semplici operazioni di facciata dei brand;



- circa il 28% dei consumatori (Baby Boomers su tutti) è saturo di prodotti di lusso personale e alimenta i fenomeni dello swapping (lo scambio, tramite web, di prodotti, soprattutto per i Millennials) e del passaggio dall'acquisto di prodotti alla ricerca di esperienze (soprattutto viaggi);



- più del 50% dei consumatori visitano i negozi dei brand preferiti almeno una volta al mese, ma, questi, devono far fronte sempre più alla richiesta di novità, sia di prodotti sia di nuove forme esperienziali, dai contenuti artistici all'integrazione digitale;
- Milano guadagna posizioni come destinazione preferita per i consumatori del lusso, attestandosi al 4° posto nel 2015, alle spalle di Parigi, New York e Londra, ma risultando alla terza posizione, in classifica, tra le città che si intendono visitare nel 2016 per ragioni legate allo shopping di lusso;
- per quanto riguarda i profili dei consumatori, il 50% degli acquisti è effettuato dai primi 3 segmenti: Absolute Luxurer (top spender, connoisseur raffinati ed eleganti, contano per il 24% dei consumi totali), Megacitier (metropolitani globalizzati, trendy, 17% del totale), Experiencer (amanti delle esperienze di viaggi, hotel e gourmet food, 12% del totale). In crescita i Social Wearer (attenti alla sostenibilità sociale ed ambientale, 8% del totale ma cresciuti del 26% rispetto al 2014).



3

Analisi del mercato globale della nautica

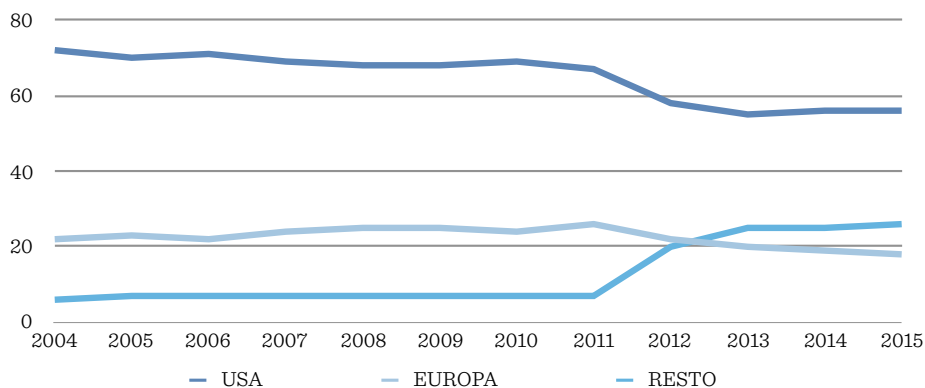
3.1 Stato complessivo del mercato globale

LO SCENARIO DI MERCATO ATTUALE

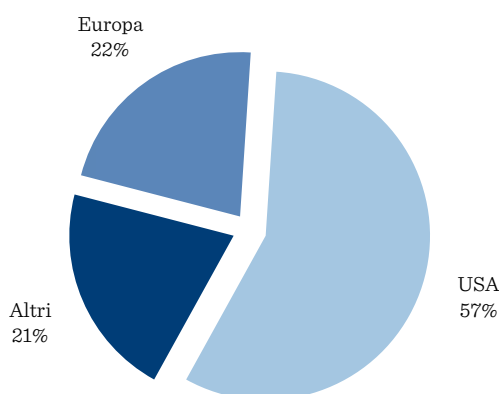
Se il 2013 si era mostrato come l'anno simbolo dell'arresto della crisi, con alcuni indicatori positivi nei principali mercati della nautica globale, ma il permanere di un eccesso di offerta a fronte di una domanda ancora debole, il 2014 si è rivelato l'anno della ripresa per quasi tutti i Paesi produttori, giungendo a riequilibrare il rapporto domanda/offerta, seppur grazie a rapporti sensibilmente mutati tra produzione per il proprio mercato interno ed export.

Nell'anno, quindi, di una sensibile ripresa dell'economia nautica globale, vale la pena osservare quali cambiamenti la crisi abbia operato nello scenario complessivo dei rapporti tra i singoli Paesi produttori e tra i principali mercati della nautica.

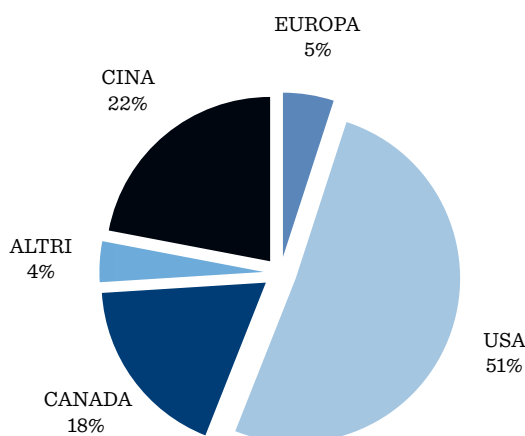
In primis è interessante osservare, attraverso i dati forniti da ICOMIA, la crescita della flotta nautica nei paesi emergenti, che vanno ad erodere una quota sensibile al mercato europeo e parzialmente al mercato USA;



Se la composizione della flotta nautica globale, e soprattutto il suo andamento, può offrire un'idea della tendenza della domanda, particolarmente interessante diventa la valutazione dei diversi pesi percentuali nella produzione complessiva di imbarcazioni a livello mondiale.



Nell'ambito della produzione mondiale, i rapporti in gioco cambiano sensibilmente se si osserva il segmento delle piccole unità.



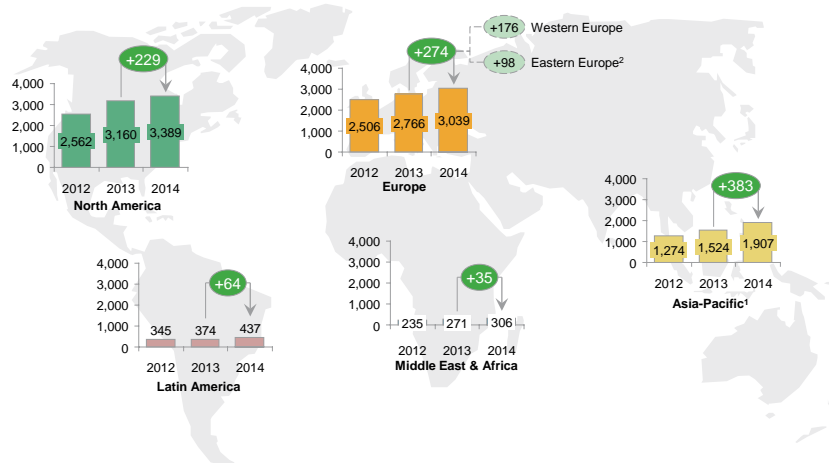
Come successivamente si vedrà, nell'ambito, invece, delle grandi unità da diporto, il vecchio Continente gioca ancora una volta, addirittura in modo rafforzato, un ruolo di leader della cantieristica globale.

L'ANALISI E LE PROSPETTIVE

Indubbiamente lo scenario dell'economia globale conferma segni importanti di crescita nella fascia degli UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals), come mostra la successiva tabella sintetica.

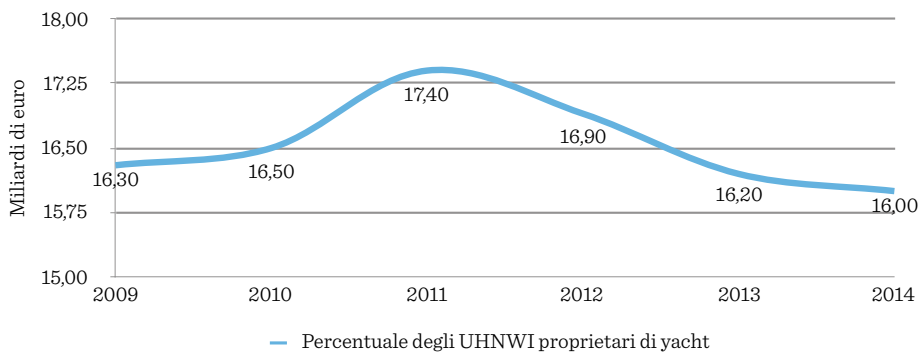
Exhibit 4.2 | While US has the biggest wealth base, the highest absolute growth in wealth comes from Asia and Europe

Assets under Management for UHNWI, 2012–2014 (\$B)

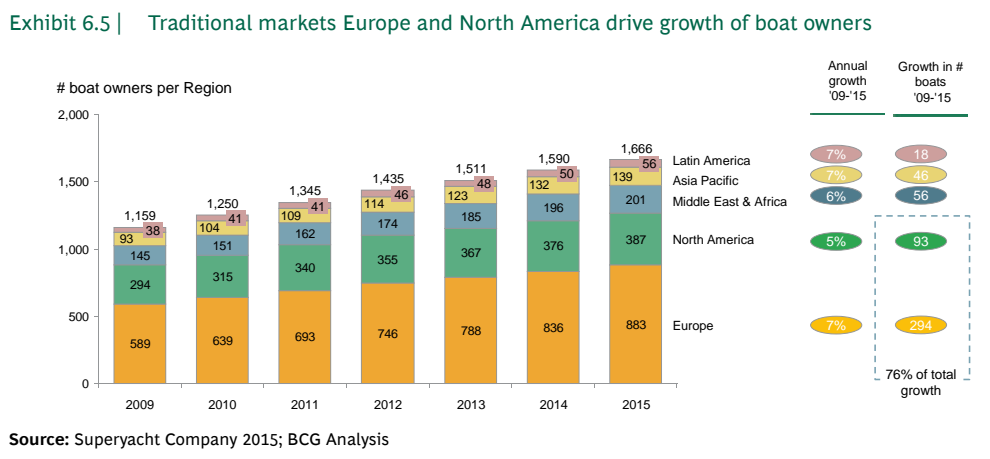


1. Pacific consists of Australia and New Zealand 2. Includes Czech, Hungary, Poland, Russia and Slovakia
 Source: BCG Wealth Market Sizing Database 2015

È comunque confermato che l'analisi dei mercati della nautica segue, ma spesso, si distacca dalla tendenza dell'economia globale, in quanto influenzati non solo dalla ricchezza dei patrimoni ma anche e soprattutto da fattori emotivi e di sensibilità verso la cultura della nautica. Tali fattori risultano riscontrabili a tutti i livelli di segmentazione del mercato, come indica la tabella seguente per la fascia degli UHNWI che ha mostrato, negli anni, una sensibile perdita di feeling nei confronti dei superyacht.



D'altra parte, l'evoluzione del prodotto nautico in termini dimensionali ed economici insegna che la sua segmentazione diventa essenziale per poter fornire un'analisi di tendenza affidabile. Indubbiamente la realtà dei grandi yacht, se ha mostrato una flessione comunque contenuta negli anni precedenti, conferma, oggi, una tendenza alla crescita, seppur sostenuta ancora una volta dai mercati maturi degli Stati Uniti e dell'Europa. In questo ambito le realtà emergenti sono senza dubbio l'Asia e l'America Latina. La tabella che segue indica la nazionalità dei proprietari di grandi yacht.



Osservando, invece, il complesso del settore, indubbiamente, i mercati emergenti giocano un ruolo importante con la propria domanda interna, particolarmente per le unità di piccola media lunghezza, a fianco del mercato domestico USA, la cui domanda crescente, particolarmente in tale segmento, è pressoché saturata (95%) dalla produzione interna.

Di seguito una sintesi dei principali Paesi e del relativo stato di mercato.

ITALIA

Con il valore record della percentuale di export, pari al 95% della propria produzione, il Paese rimane tuttora caratterizzato da una cantieristica leader ma da un mercato interno asfittico. La tanto attesa ripresa tarda a manifestarsi, sebbene il 2015 si sia effettivamente rivelato il primo anno dal 2008 di reale ottimismo. La cantieristica italiana si conferma leader mondiale su tutti i mercati, ma è difficile immaginare che il mercato interno possa tornare alla domanda di un decennio fa, soprattutto in un scenario di crescita del PIL del Paese contenuto nell'ordine del punto percentuale.

REGNO UNITO

Nel 2015 l'industria nautica nel Regno Unito ha mostrato un fatturato di circa 3,1 miliardi di sterline inglesi, segnando, per il secondo anno, un incremento di circa 2 punti percentuali. La crescita è avvenuta nelle piccole medie imbarcazioni, essendo la grande cantieristica ormai limitata al cantiere Sunseeker che ha avuto un periodo travagliato di natura finanziaria. Si sta, comunque, registrando un clima di fiducia verso il settore moderatamente ottimistico che fa ben sperare, grazie anche a discreti investimenti registrati nell'ambito infrastrutturale e nella ricerca e sviluppo. Sul tema della sensibilità diportistica, molto caro agli inglesi, una ricerca effettuata nella primavera 2015 indica che 3,5 milioni di abitanti nel Regno Unito ha partecipato ad almeno un'attività diportistica nel 2014. Tale percentuale pari al (7,1%) della popolazione, è rimasta tuttavia costante rispetto al 2013. Se il dato di 13,1 milioni di inglesi che nel 2014 hanno svolto attività sportiva acquatica fa ben sperare, colpisce, invece, il dato di invecchiamento della popolazione "diportistica", nella fascia degli ultra 55enni. D'altra parte, nell'ultimo biennio il clima economico del Paese è risultato altalenante con una fiducia generalizzata alterna, funzione anche del referendum scozzese nel settembre 2014 e dei più recenti moti anti EU degli ultimi mesi. Segni tuttavia incoraggianti sono giunti dal Southampton Boat Show del settembre 2015 e dal più recente London Boat Show di gennaio 2016, entrambi eventi fortemente connotati sul mercato UK.

BRASILE

Non positiva la situazione di mercato nel Paese. Dopo anni di ottimismo eccessivo, il clima nei confronti della nautica generalista sembra cambiato.

Le statistiche più recenti mostrano un calo delle vendite sul mercato interno, pari al 30-40%, con differenti valori funzione dei diversi segmenti di mercato. Sembra lontano l'anno record di crescita del 2010 che aveva fatto intravedere il mercato brasiliano come un viatico alla crisi mondiale del settore. Acobar, l'Associazione brasiliana della nautica, ha indicato per il 2014 una produzione nazionale di sole 92 imbarcazioni a vela per un valore pari a 3,2 milioni di dollari USA ed un'importazione nello stesso segmento di mercato di 18 unità per un valore pari a 2,4 milioni. Nel segmento delle unità entrofuoribordo si è registrato un numero di imbarcazioni prodotte pari a 1.240, per un valore di 386 milioni, a fronte di 11 unità importate per 26,1 milioni. Hanno, invece, "tenuto" le piccole unità fuoribordo con una produzione pari a 2.350 imbarcazioni a fronte di un valore pari a 245 milioni.

Il settore delle unità di dimensioni maggiori ha fortemente patito la crisi che ormai su tale segmento si protrae da un triennio. La stessa Acobar tra l'altro riconosce che sul segmento delle unità tra i 15 e 20 metri, la solidità maggiore è data dai marchi esteri che hanno spostato il proprio centro produttivo in Brasile, come Beneteau, Sessa, Azimut e Brunswick Boat Group.

OLANDA

Per la nautica olandese nel suo complesso, tanto la cantieristica, quanto l'accessoristica, pesa positivamente la forte campagna internazionale di valorizzazione del "made in" sui temi della qualità, affidabilità, innovazione. In ogni caso, anche il mercato interno olandese ha sofferto la crisi globale, mostrando, fino al 2014, segni di calo evidente. Il 2015 si è, invece, dimostrato in buona ripresa con una crescita che ha sfiorato il 2%. Incide, seppur ancora in modo contratto, la ripresa della domanda interna che va a supportare le forti percentuali di export, caratteristiche dell'industria olandese molto orientata alle grandi unità. Gli analisti olandesi, in ogni caso, attribuiscono le responsabilità di una ripresa reale che tarda ancora ad arrivare, alla mancanza di una più solida domanda interna e alla crisi russa che ha rallentato i loro scambi tradizionali. Come per tutti gli altri Paesi UE, anche l'Olanda affida le proprie speranze alla crescita della domanda interna USA, dove il Paese ha buone tradizioni, non solo sulle grandi unità a motore, ma anche sulla vela. È il caso di Contest Yachts, produttore storico di unità a vela tra i 12 e 21 metri, che rinforza il proprio presidio sul mercato d'oltre oceano, forte di una tradizione che lo ha visto negli anni '60 e '70 vendere negli USA oltre 300 esemplari del suo modello "iconico" Contest 25s.

I MERCATI DEL GOLFO

Indubbiamente questi mercati hanno giocato un ruolo iniziale positivo per le realtà nautiche europee durante la crisi, ma, successivamente, è poi mancata quella stabilità che avrebbe potuto confermare il mercato del Golfo come elemento stabile dell'economia nautica globale. Ha pesato negativamente la crisi interna ma anche la ridotta capacità di investimenti da parte del mondo arabo. Il 2015 si è comunque rivelato un anno positivo e di ritorno al clima di fiducia particolarmente per la nautica. Occorre osservare che a fianco di una tradizionale e, ovviamente, molto selettiva domanda di mega e giga yacht, i mercati del Golfo stanno diventando attrattivi anche per il segmento della piccola-media nautica e, ultimamente, anche dell'after market, grazie ad una flotta che, a seguito degli ultimi investimenti infrastrutturali, sta crescendo sensibilmente.

AUSTRALIA

La competitività dei produttori australiani si è fatta sempre più concreta, grazie essenzialmente ad un calo del valore del dollaro australiano di circa il 20% negli ultimi 18 mesi e, soprattutto, ad un concreto aiuto dei Governi del Paese verso le attività di export nel settore. Gli stessi Governi hanno anche adottato, più recentemente, una serie di soluzioni legislative particolarmente interessanti ed atte a favorire la navigazione in charter degli yacht di bandiera straniera. Una delle soluzioni più eclatanti è stata la possibilità di poter accedere con i grandi yacht, in modo controllato, al famoso “Great Barrier Reef”. Iniziativa che ha destato attenzione concreta di tutti gli operatori del charter internazionale.

MESSICO

L'economia del Paese è cresciuta del 1,4% nel 2013 e del 2,1% nel 2014. Le valutazioni pre-consumtive del 2015 indicano un ulteriore + 2,4% del PIL messicano. Unica nota stonata che frena uno sviluppo complessivo del Centro America è, però, la media dello 0,5% di crescita delle altre economie dei Paesi Latini. Tali dati positivi sono il principale sostegno alla crescita del mercato nautico messicano che si è registrata ormai da 5 anni a questa parte. Essendo pochissimi i produttori locali, tale crescita va a tutto vantaggio dei produttori USA ed europei. Non esistono statistiche certe, anche se il Ministero del Messico dichiara una naviglio immatricolato nel suo complesso pari a 167.805 unità, con il 26% di queste ad uso diportistico. Statistiche più recenti tendono, invece, a focalizzarsi solo sul naviglio nautico che ammonterebbe a circa 33.000 unità. Il mercato interno, tra unità nuove e usate, ha assorbito lo scorso anno circa 300 unità. Il Paese con 12 marina pubblici e 30 privati mostra, tuttavia, forti prospettive di crescita per la nautica. Un rapporto del “Department of Commerce” americano ha stimato che il 55% della popolazione messicana, pari a circa 7 milioni di individui, ha recentemente acquistato beni voluttuari. In tutta l'America Latina i messicani sono acquirenti di beni di lusso per il 55%, con un mercato che cresce al ritmo del 10% ogni anno. Tra le più famose destinazioni diportistiche, unitamente alle due coste, Atlantica e Pacifica, si contano molti laghi interni, particolarmente apprezzati dalla “middle class” del Paese.

GERMANIA

Il mercato Tedesco è forse quello che, in seno all'Europa, si è maggiormente distinto nell'ultimo biennio. Nel 2015 le vendite nautiche, escludendo il mercato dei grandi yacht che ha mostrato performances ancora più forti, sono cresciute di oltre 3%. Sono stati interessati dalla crescita pressoché tutti i settori: barche nuove e usate, accessori e servizi nautici. L'unico calo sensibile si è registrato nella subacquea, che vede la Germania forte produttore, a causa del crollo dei diving nelle coste dell'Egitto e del Nord Africa. Incide, senza dubbio, il buon stato di benessere dell'economia del Paese, associato al clima di fiducia e alla sensibilità verso la nautica, propria della popolazione tedesca.

SUD EST ASIATICO

Negli ultimi 8 anni, in una fase di piena crisi delle economie europee e americane, il continente sud-asiatico è cresciuto ad una media del 10% ogni anno, favorendo anche una domanda interna nella nautica sempre più solida. Lo sviluppo di strutture ricettive moderne e poli nautici costieri ha favorito lo sviluppo della cultura nautica in Paesi, come la Corea del Sud, la Birmania e il Vietnam, dove, fino a pochi anni prima, era impensabile. Oggi, realtà consolidate come Hong Kong, Singapore e Phuket, lamentano carenza di posti barca per le rispettive flotte nautiche locali.

Certamente, l'assestamento della crescita cinese, appare, tuttavia, oggi come un freno allo svi-

luppo quasi troppo spinto della nautica nel continente asiatico. Mostrano sofferenza quegli operatori che avevano investito, contando su un tasso di crescita costante per i prossimi anni, ritenendo soprattutto che sarebbe ulteriormente cresciuta la fascia dimensionale della domanda interna. Le aspettative oggi sembrano sensibilmente ridimensionate al punto che, anche gli operatori della grande nautica, guardano di nuovo più volentieri ai mercati occidentali, che pur nella crescita contenuta, sembrano più stabili e gestibili. Per quanto riguarda, in particolare, la Cina va anche detto che la crescita progressiva della domanda interna ha sviluppato negli anni nuove realtà produttive. Le prime 10 più importanti oggi sono:

- Xianli (Zhuhai) Boat Manufacturing
- Zhuhai Sunbird Yachts Manufacturing
- Zhuhai Jieteng Ship Building
- Zhuhai Jianglong Boat Manufacturing
- Foshan Baoda Ship Engineering
- Zhuhai Shenlong Ship Building
- Shanghai Double Happy Yacht
- Changzhou Glass Steel Ship Building
- Shanghai Baodao Yacht
- Wuxi East High Speed Boat Developmen

CANADA

Il Paese sembra aver superato le conseguenze della crisi internazionale e mostra oggi un mercato interno stabile e una crescita nella propensione all'estero delle proprie aziende nautiche. Le stime del mercato canadese, pubblicate da NMMA, indicano un volume delle vendite di barche nuove e motori fuoribordo superiore a 2,1 miliardi di dollari con forti picchi di crescita nel settore delle moto d'acqua. Il Canada, con 1.300 marinas, 400 produttori e migliaia di operatori del settore, per un numero complessivo di 70.000 unità lavorative, si conferma come una delle più significative realtà della nautica a livello globale.

SCANDINAVIA

I principali saloni nautici, Gothenburg, Stoccolma ed Helsinki, in particolare, hanno registrato un clima crescente di fiducia in tutta la penisola scandinava. Il più recente Salone di Dusseldorf ha visto ritornare sulla scena marchi storici della cantieristica nautica norvegese e finlandese che sembravano scomparsi. Il clima positivo si è registrato, particolarmente, nella seconda metà del 2015, senz'altro supportato dalla cultura nautica propria di questa Regione.

Interessante osservare i numeri della nautica in Danimarca, nonostante una popolazione complessiva che non supera i 5 milioni di abitanti:

- 57.000 unità da diporto, di cui 57% a vela e 43% a motore
- 12.500 diportisti in attesa di avere un posto barca
- 320 marina
- 250 yacht clubs
- 30 cantieri costruttori
- 50 società di charter
- 150 aziende del service

La Finlandia, con poco meno di 6 milioni di abitanti, vanta un parco nautico di circa 197.000 unità da diporto, in larghissima parte sotto i 6 metri di lunghezza. I 12 principali cantieri finlandesi producono il 90% del mercato interno.

Il parco nautico norvegese, che non pone obblighi di immatricolazione, è stimato intorno alle 800.000 unità, di piccola dimensione. La domanda annuale supera le 10.000 unità.

COLOMBIA

A dispetto delle cronache internazionali che mostrano un volto del Paese non certo ottimale, la nautica in Colombia si è sviluppata ad un tasso talmente significativo negli ultimi anni, tale da connotare il Paese come uno dei più promettenti del Sud America. Incide, indubbiamente, una crescita annua del PIL superiore al 4% nell'ultimo triennio, con un'inflazione che, nel quinquennio, è rimasta al di sotto del 5%. In Colombia esiste anche una discreta realtà cantieristica con una dozzina di produttori, buona parte dei quali sono sulla costa caraibica. La tipologia di unità prodotte, fino ai 14 metri di lunghezza, spazia dai battelli pneumatici, alle unità fuoribordo, alle piccole unità "day cruiser". I principali produttori e operatori del settore sono: Todomar, Nautica Integral e Motomarlin Boats, tutti dislocati in Cartagena. A Medellin troviamo il cantiere di imbarcazioni Eduardoño e a Barranquilla il cantiere produttore di battelli pneumatici, AB Inflatables. La Colombia vanta solamente 7.336 imbarcazioni immatricolate, 6.100 circa delle quali sulla costa caraibica (41,5% a Cartagena). La maggior parte di queste (4.916) sono di lunghezza inferiore ai 24 feet (8 m circa), e solo il 15,7% maggiore di 33 feet (10 m). Il Colombian Maritime Directorate (DIMAR) stima che circa 7.780 imbarcazioni di bandiera straniera hanno visitato le coste colombiane (73% a vela) con quattro principali destinazioni: le città di Cartagena, Santa Marta, San Andrés e Providencia Islands. Circa il 60% di tali transiti sono originati da Panama.

FRANCIA

La Francia, come del resto l'Italia, essendo un forte Paese produttore nella nautica, è una delle realtà europee che sta maggiormente beneficiando del deprezzamento dell'euro nei confronti della moneta americana. L'altro dato di evidente sostegno è il calo del prezzo del petrolio che accelera l'economia dei Paesi dell'unione. La forza dell'economia nautica francese sta nella sensibilità della sua popolazione verso il diportismo ed in un mercato interno, certamente calato negli anni della crisi, ma che fonda le proprie basi su valori stabili. Un dato su base annuale prodotto dalla FIN (French Federation of Nautical Industries) indica in 9 milioni i diportisti occasionali e in 4 milioni quelli stabilmente dediti a questa attività. Le unità da diporto in Francia sono circa 520.000; esistono 370 marinas, con 250.000 posti barca e 38 porti a secco principali con 11.250 posti. Le patenti nautiche rilasciate su base annua sfiorano le 90.000 unità.

L'industria nautica francese comprende 5.100 imprese, con un totale di 41.000 unità lavorative.

Sul fatturato complessivo di circa 4,5 miliardi di euro del comparto nautico francese, incide per il 36% il segmento industriale, per un valore così composto: produzione e importazione unità da diporto per un valore di circa 1,1 miliardi di euro, produzione e importazione di accessoristica per un valore pari a circa 600 milioni di euro. A completare il quadro del fatturato del comparto, concorrono i servizi tecnici e il charter per il 52%, i marina e relativi servizi turistici per il 10%. Il restante 2% è interpretato dalle attività degli sport nautici (windsurfing, waterskiing, kayaking e altre attività marine outdoor). A giocare un ruolo essenziale per la nautica francese, industria e servizi, è stato il piano strategico degli eventi espositivi e l'accordo con il Monaco Yacht Show. Come si vedrà in seguito la Francia, con i suoi Cannes Yachting Festival, La Rochelle e Paris Boat Show, ha lanciato un modello vincente in Europa, da prendere senz'altro ad esempio.

3.2 Mercato USA

LE PROSPETTIVE DEL MERCATO USA

Il mercato nautico degli Stati Uniti nel 2015 ha, definitivamente, consolidato una crescita già registrata nell'anno precedente, tale da confermare un clima generale di fiducia per tutti gli operatori, data l'importanza e la rappresentatività che la nautica d'oltre oceano riveste nello scenario mondiale. Trascinata dalla crescita del segmento delle barche a motore, con un incremento superiore al 8%, le previsioni degli analisti americani giungono addirittura a immaginare per il 2016 un ritorno dell'industria nautica USA ai livelli pre-recessione. A far ben sperare gli operatori europei giunge anche la conferma di una ripresa del mercato USA nella fascia oltre i 40 piedi (oltre i 12 metri) che, nella realtà americana, si connota come un segmento maggiormente caratterizzato dalle importazioni, prevalentemente dal vecchio continente. In generale la stima di crescita nel segmento delle barche a motore, per il mercato USA, è stimata tra il 6% e 8%. Gli indicatori più attendibili sono stati il clima di fiducia registrato nei Saloni Nazionali invernali, a maggior ragione rafforzato dal successo commerciale del Miami International Boat Show, unitamente allo sviluppo di forte innovazione di prodotto, sintomo di una domanda sul mercato più "fresca" e vivace. Ancorché si tratti di unità di dimensioni medio-piccole, fa indubbiamente effetto registrare che l'aspettativa di crescita per il 2016 in termini di barche prodotte, significa circa 250.000 unità.

Più nel dettaglio, i segmenti del mercato USA che hanno mostrato maggior vivacità nel 2015 sono: jet boats con un +22,3%, moto d'acqua con +14,3%, sport boats con +10,6%, barche a motore di media grandezza +10,3%, barche da pesca per le acque interne (bass boats) +41%. In misura più contenuta (circa +8%), ma pur sempre in crescita, per il primo anno dopo la crisi, le unità a motore di lunghezza oltre i 12 metri.

Nella percezione di fiducia positiva pesa moltissimo il fattore di vendita delle cosiddette "entry level" boats che negli USA sono già tornate ai livelli pre-crisi.

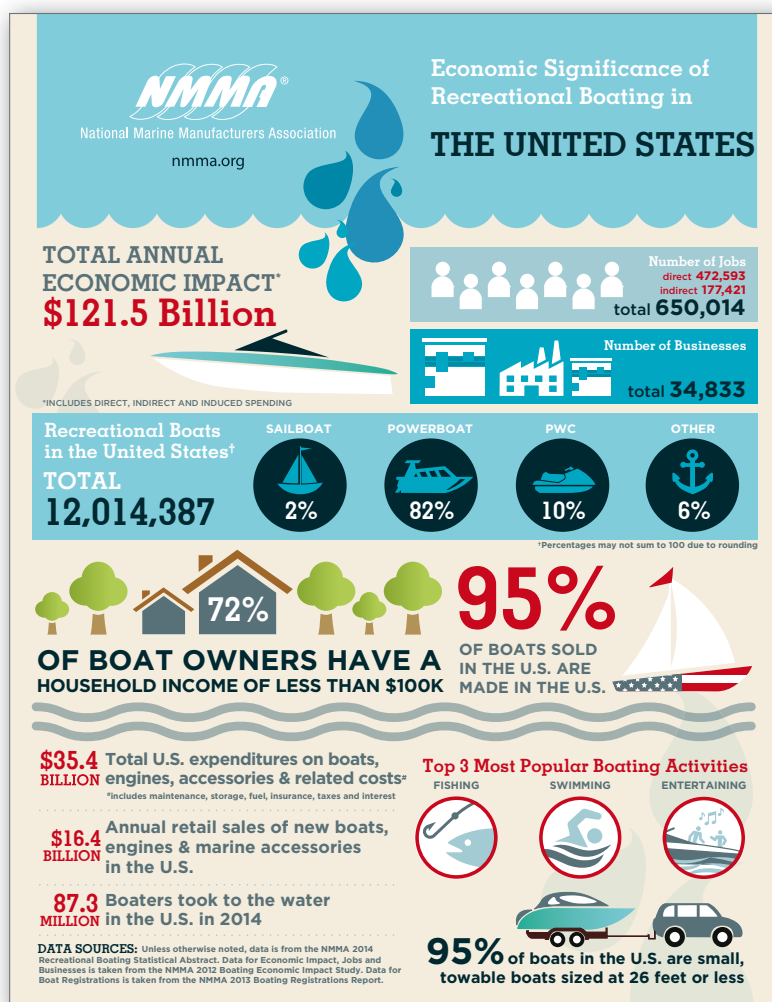
UNA FOTOGRAFIA DELLA REALTÀ AMERICANA DELLA NAUTICA

È, senz'altro, interessante tracciare un quadro della realtà della nautica negli USA, così come è stata sintetizzata per l'anno 2014, negli elementi chiave dalla NMMA, National Marine Manufacturer Association, che oggi rappresenta associativamente una percentuale pari al 80% del business nautico del Paese:

- spesa complessiva su barche, motori e accessori pari a 35,4 miliardi di dollari;
- vendite 2014 di barche, motori e accessori di nuova produzione per un totale di 16,4 miliardi di dollari;
- 534.500 unità nuove vendute nel 2014, con una crescita del 0,5%;
- 171.500 unità nuove a motore vendute nel 2014, con una crescita del 6,4%;
- 7.500 unità nuove a vela vendute nel 2014, con un incremento pari al 33,9%;
- 47.900 nuove moto d'acqua vendute nel 2014, con un incremento pari al 21,6%;
- valore dell'import di barche nuove pari a 2,3 miliardi di dollari (+7,2%);
- 794.200 nuove barche importate con un incremento pari al 17,7%;
- valore dell'export di barche nuove pari a 2,1 miliardi di dollari (-0,6%);
- 208.530 nuove barche esportate con un decremento pari al 6,7%;
- 243.200 motori marini (fuori/entrofuori/entro bordo) venduti nel 2014 (+3,4%);
- 218.400 motori fuoribordo venduti (+4,5%) per un valore pari a 2,5 miliardi di dollari (+8,6%);

- valore delle vendite nell'aftermarket pari a 5,6 miliardi di dollari (+14,7%);
- 87,3 milioni di Americani, pari al 35,7% dell'intera popolazione USA, hanno partecipato almeno una volta nel 2014 ad attività nautiche;
- sono mediamente 3 milioni le ore in mare spese dai diportisti USA ogni anno;
- il 95% delle unità vendute sul mercato USA è "Made in U.S.";
- il 97% dei produttori nautici americani è costituito da piccole-medie, realtà, spesso, di proprietà familiare;
- il parco nautico immatricolato in USA è stimato pari a 12 milioni di unità;
- 95% delle unità naviganti sono di dimensioni inferiori ai 26 feet (8 metri);
- 940.500 è la stima delle unità usate vendute nel 2014;
- si stima che il 72% dei diportisti USA abbiano un reddito annuo inferiore ai 100.000 dollari.

La tabella indica in sintesi i dati più rappresentativi:



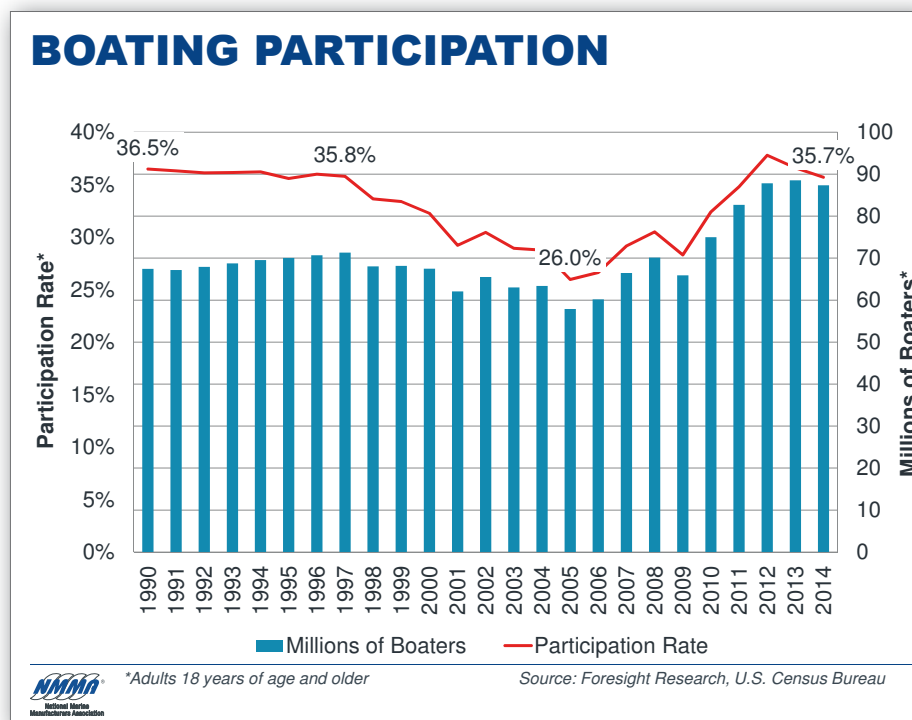
ANALISI E TENDENZE PIÙ RECENTI

In occasione del Miami Boat Show, febbraio 2016, Thom Dammrich, Presidente NMMA ha presentato lo "State of the U.S. recreational boating industry", una sintesi dei dati più recenti dell'industria nautica americana, che confermano le stime largamente positive di fine 2015 e offrono una visione particolarmente ottimista per il 2016.

Gli analisti USA danno forte attenzione alla sensibilità verso il diportismo, cioè all'uso della bar-

ca, prima ancora che ai valori delle vendite. Il primo indicatore di fiducia del diportista USA è la propensione all'uscita in mare per diporto. L'elemento di misura viene definito "Boating Participation", cioè quella percentuale dell'intera popolazione americana che nel corso dell'anno ha effettuato almeno un'uscita in barca.

Di seguito, la tabella riassume l'andamento di questo parametro, che, come si può facilmente notare, registra non solo lo stato di fatto della crisi, ma ne anticipa l'arrivo.

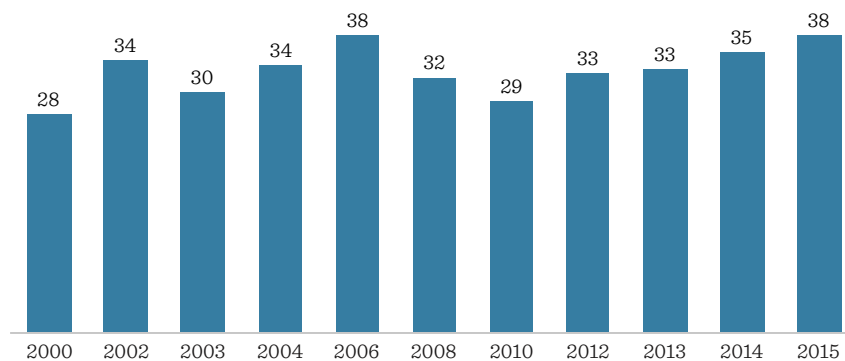


Anche negli Stati Uniti, benché la realtà della nautica abbia storicamente consolidato una posizione di riguardo nell'economia del Paese, anche di fronte all'opinione pubblica e alla politica, rimane strategico l'obiettivo di ricordare quale valore economico e occupazionale viene attivato dal comparto.

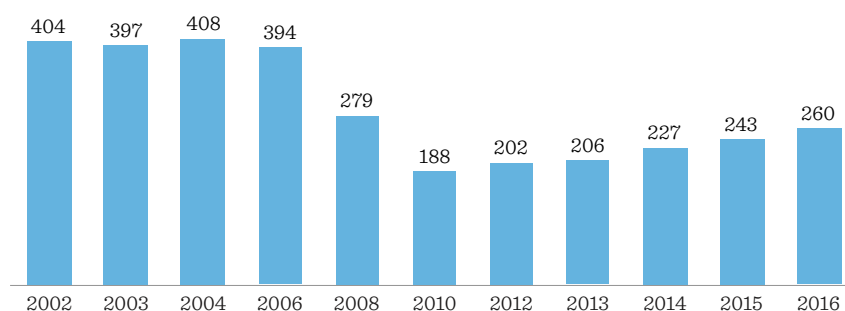
Nello speech di Miami, infatti, NMMA ricorda i tre elementi cardine che vanta l'industria della nautica nel proprio Paese:

- 121,5 miliardi dollari di impatto annuo complessivo
- 34.900 imprese sostenute dalla nautica
- 472.600 unità lavoro dirette

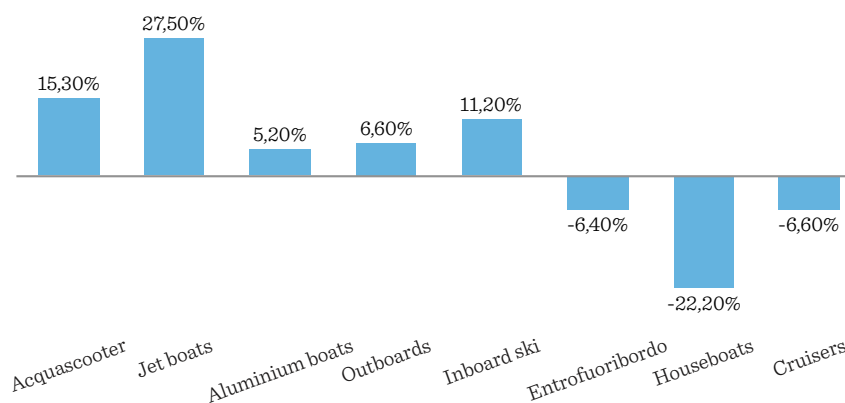
Interessante riscontrare l'andamento delle vendite "retail" nel corso degli anni, a maggior ragione considerando il valore medio nei quindici anni, pari a 36 miliardi di dollari, largamente superato nel 2015 con 37,5 miliardi.



Il grafico sottostante mostra il fortissimo calo riscontrato in termini di unità vendute (barche a motore, unità a vela, moto d'acqua) nel biennio 2006-2008. La stima, per il 2016, riporta i valori molto prossimi all'anno pre-crisi del 2008, anche se le cifre in gioco, almeno in termini di unità vendute, si confermano di gran lunga inferiori al periodo 2002-2006.



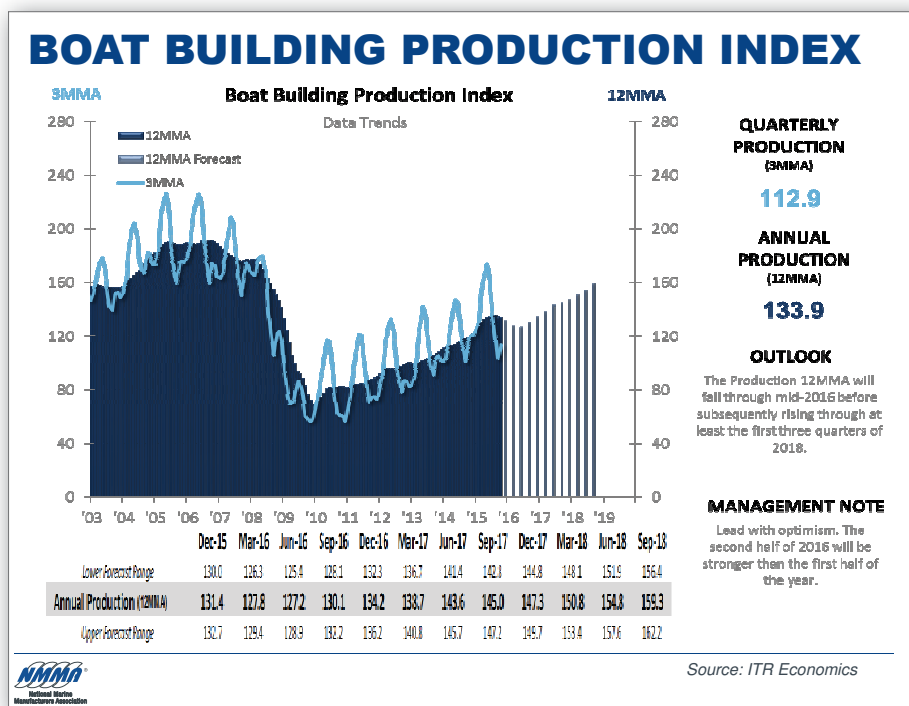
Almeno su base annua (2015), può essere interessante osservare i segmenti di mercato con le migliori prestazioni e quelli che, al contrario, hanno mostrato ancora per l'anno passato performances critiche.



A conferma dei dati sopra citati, occorre far presente che i tre segmenti in sofferenza sono significativamente meno rappresentativi del mercato USA.

Un'ultima considerazione riguarda, infine, la produzione cantieristica americana il cui indice parametrico segna una crescita particolarmente sensibile, ben evidenziata nel grafico sottostante, prodotto da NMMA. Da tale schema si registra il crollo del biennio 2008-2009, seguito da una lenta ma progressiva ripresa della produzione, tale da portare l'indice di previsione ad un'ulteriore crescita per il prossimo biennio.

Il grafico è la conferma della strettissima dipendenza dell'industria nautica americana nel suo complesso dal proprio mercato interno.



3.3 Nautica in Europa e sue prospettive

Nel mese di Novembre 2015, la DG Enterprise and Industry della Commissione Europea ha presentato lo “Study on the competitiveness of the recreational boating sector” realizzato dal Consorzio ECSIP, con l’obiettivo di valutare la competitività del comparto nautico a livello europeo. Particolarmente interessante il fatto che lo Studio affronti non solo i temi della realtà produttiva in senso stretto della nautica, ma focalizzi le proprie valutazioni su tutto l’ambito turistico costiero, segno di forte attenzione della Commissione alle tematiche dell’indotto generato in seno al comparto. In tale ottica, lo Studio, a fronte dei principali fattori che influenzano lo sviluppo del comparto, pone le raccomandazioni per assicurarne il consolidamento e la ripresa dopo una crisi che non ha mostrato precedenti.

Viene, infatti, riconosciuto come il periodo 2008-2013 abbia sensibilmente inciso non solo nei settori produttivi del comparto nautico, ma si sia anche tradotta in una crisi diffusa su tutta l’economia costiera del turismo nautico e delle sue attività indotte. L’analisi mostra, tuttavia, come nel 2014 i fattori caratteristici del comparto nella sua totalità abbiano mostrato evidenti segni di ripresa, senza dubbio, come visto in precedenza, sospinti dall’economia globale in genere, ma soprattutto dal mercato nautico americano riconsolidato e proiettato verso lo status positivo antecedente la crisi mondiale.

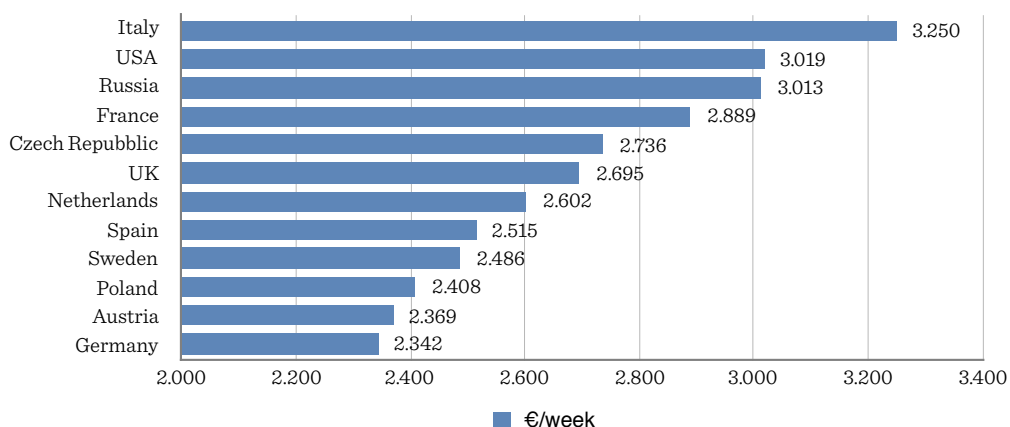
Attenendosi strettamente alle vendite di prodotti nautici sul mercato europeo, l’anomalia è, senza dubbio, la non omogeneità dello stato di benessere del comparto tra Stato e Stato. Se l’aumento di volume delle vendite tra il 2013 e il 2014 ha raggiunto complessivamente performances vicine al 25%, la situazione cambia drasticamente nei confronti tra diversi mercati interni. Indubbiamente pesa su tali considerazioni un elemento caratteristico di questo mercato, fortemente influenzato dalla fiducia del consumatore e dal livello discrezionale di spesa. Elementi come noto troppo spesso alternanti e disomogenei a livello europeo.

Sopra tali valutazioni, in termini strategici soprattutto per l’industria produttiva nautica europea, pesa il nuovo e necessario focus ri-orientato per molti Stati europei dal mercato interno all’export. Nel periodo della crisi si sono registrati cali delle immatricolazioni di nuove unità, anche del 40%. In tale ottica, la ripresa molto marcata del mercato interno USA costituisce un’autentica opportunità per la cantieristica europea, benché il 95% delle unità naviganti in America sia di produzione interna.

Il dato incoraggiante che motiva, non a caso, l’attenzione della Commissione Europea sul business indotto del comparto nautico, è il bacino di utenza dell’Unione: i dati comunicati da EBI (European Boating Industry) indicano a livello EU, oltre 6 milioni di unità da diporto e 36 milioni di diportisti. Si tratta, in ogni caso, di numeri drasticamente ridotti rispetto agli anni precedenti. E, soprattutto allarma l’innalzamento dell’età media del diportista, passata nell’ultimo decennio, dai 45 ai 55 anni, unitamente alla sensibile riduzione della spesa connessa all’attività diportistica. Non a caso, la Commissione pone forte attenzione all’attività del charter come elemento propulsivo per il comparto.

L'immagine sotto riprodotta indica la spesa media settimanale nell'attività di charter, intesa per le piccole imbarcazioni.

Average amount spent for chartering by country of origin of the customer

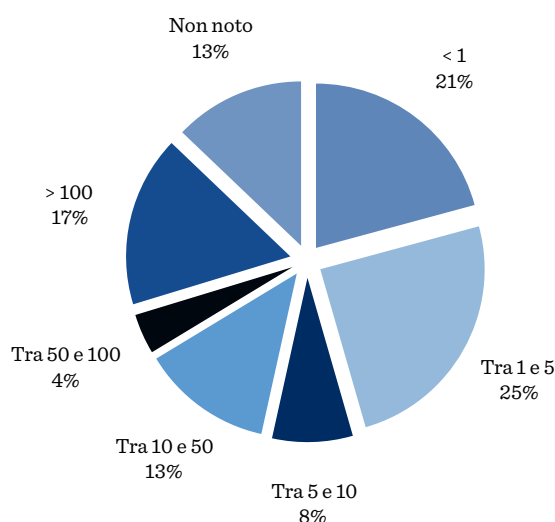


LA COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA PRODUTTIVA

Va precisato, anzitutto, che lo Studio si focalizza sul settore delle unità ricomprese nella fascia 2,5-24 metri; cioè esattamente quelle interessate dalla Recreational Craft Directive che l'Unione Europea definisce "Recreational and sporting boats". Si tratta di una scelta indubbiamente contestabile dal punto di vista economico, dati i valori in gioco nella realtà del grande yachting. Tuttavia, ai nostri fini, l'orientamento dello Studio è, senz'altro, utile per aiutarci a comprendere gli elementi connessi ad una realtà produttiva i cui parametri spesso sfuggono ai ricercatori, a causa della carenza del dato disponibile.

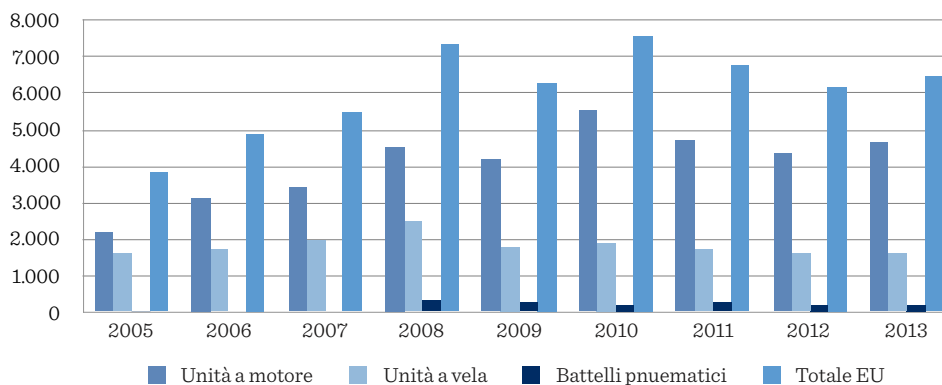
Di particolare interesse, lo "spaccato" del fatturato annuo caratteristico delle imprese intervistate, dove si può notare la prevalenza di piccole entità produttive:

Fatturato annuo (milioni euro) delle imprese



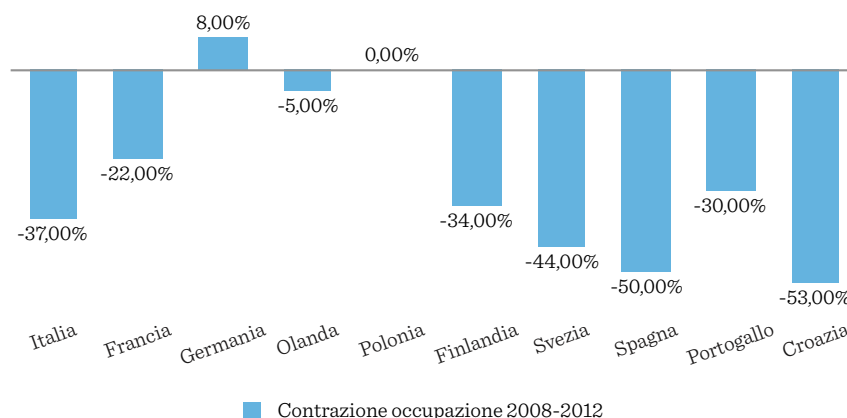
Significativo il fatto che il campione analizzato nello Studio incida per il 20% su imprese italiane. Altro elemento rilevante analizzato nello Studio, è l'andamento dal 2005 del valore della produzione per i singoli settori produttivi delle unità a motore, a vela e dei battelli pneumatici.

Valore della produzione (milioni di euro)

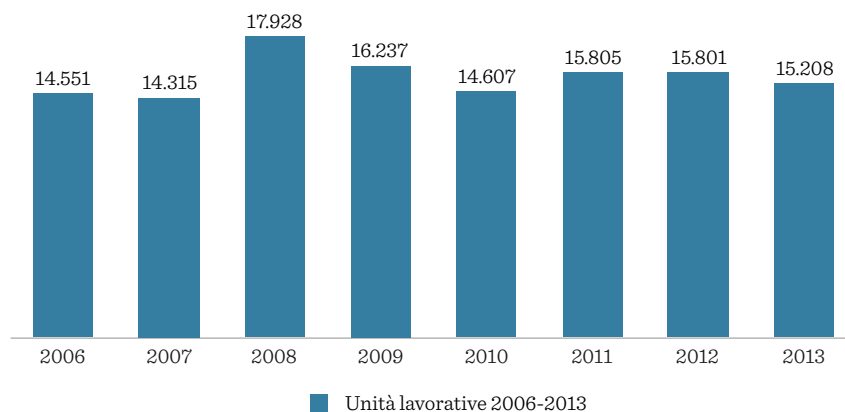


Si può facilmente notare il calo del 12% tra il 2008 e il 2013, attenuato successivamente dalle più recenti valutazioni su base 2014 e 2015.

In termini occupazionali, colpisce il dato del calo registrato tra il 2008 e il 2012 nel comparto produttivo, dove fa eccezione soltanto la Germania che, viceversa, registra un +8%. Caso studio la Polonia che si è mantenuta stabile grazie al decentramento produttivo operato da alcune realtà europee come la Francia e l'Olanda.

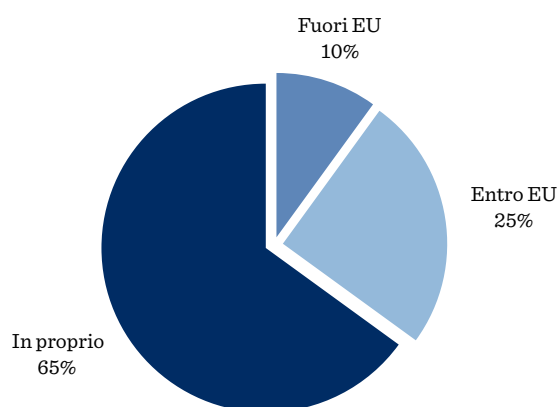


Differenti valori invece risultano forniti per un analogo campione di aziende nautiche più strutturate che, a fasi alterne, hanno mostrato talvolta valori occupazionali in crescita. Lo schema sotto riportato, riproduce l'andamento del numero totale di dipendenti dei sei grandi Gruppi Industriali europei della nautica, Bénéteau, Sunseeker, Azimut-Benetti, Ferretti, Princess e Hanse, nel periodo 2006-2013. Indubbiamente, si riconosce un incremento tra il dato di partenza del 2006, con 14.551 unità lavorative, e quello del 2013 con 15.208. Tuttavia, se si osserva il dato record del 2008, pari a 17.928 unità, si riscontra facilmente la riduzione pari al 15%.



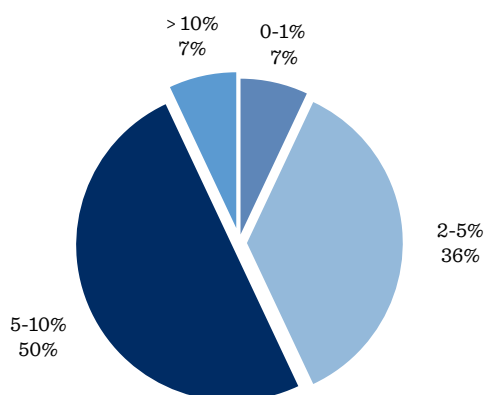
Analizzando i modelli di business della cantieristica nautica EU e, focalizzando l'attenzione sui rapporti di filiera tra cantieri e fornitura, è interessante riscontrare come prevalga la caratteristica del "made in europe" in larghissima percentuale.

Fornitura/subfornitura



Appare, in ogni caso, ancora contenuto, nel suo complesso, l'investimento in ricerca e sviluppo. Si può osservare lo share percentuale rispetto al proprio fatturato.

Percentuale investimento in R&D del fatturato



In termini strategici, la componente manifatturiera della nautica europea, cantieristica e accessoristica, esprime forti potenzialità. Beneficia di un forte posizionamento sui mercati internazionali, esprime credibilità e attrattività sul "made in" e mantiene, seppur con alcune più recenti

flessioni, buone caratteristiche di innovatività e tecnologia. Grazie a tali elementi, questa industria può cogliere la crescente domanda dei mercati emergenti ed il sempre maggior orientamento ai prodotti “eco-friendly” da parte della clientela nautica.

Non mancano, ovviamente, gli elementi di preoccupazione: calo sensibile della domanda sui mercati UE, crescente competizione dai Paesi emergenti, rapida evoluzione dei modelli di business.

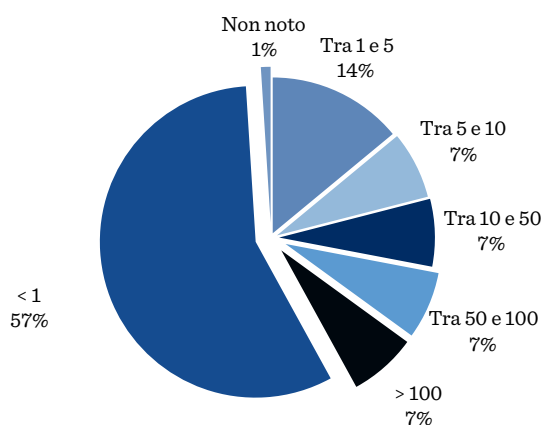
Su tali ambiti l’Unione Europea è chiamata a giocare un ruolo di sostegno all’industria nautica, lungo 4 linee essenziali:

- allineamento della normativa internazionale per rimuovere le “barriere” tecniche all’export;
- sostegno e stimolo alla ricerca e sviluppo per la realizzazione di prodotti innovativi più competitivi sui mercati extra UE;
- riduzione delle “barriere” economiche e fiscali all’import da parte dei Paesi extra UE;
- sostegno e facilitazione al sostegno finanziario da parte di investitori e sistemi bancari.

LA COMPETITIVITÀ DEI SERVIZI DELLA NAUTICA EUROPEA (CHARTER/MARINA)

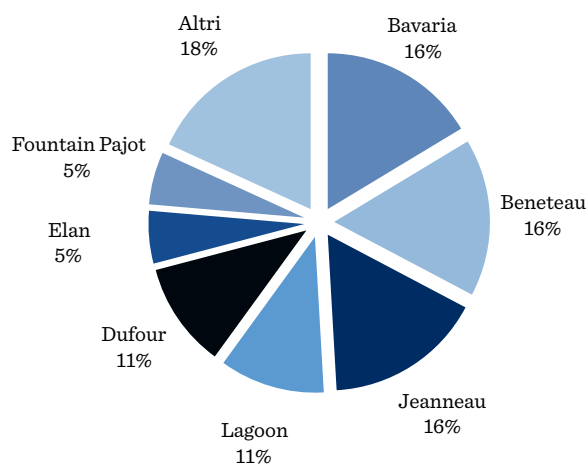
Il fatturato del charter nautico in Europa è stimato pari a 6 miliardi di euro, con circa 20.000 unità lavorative dirette. A fronte di un maggior numero di unità adibite a charter negli Stati Nord Europei (Svezia e Paesi Baltici in particolare), il Mediterraneo da solo attrae il 70% della domanda mondiale del charter. Il settore è, nei fatti dominato da 5 società (Sunsail, Le boat e Footloose che sono controllate da TUI Marine, Dream Yacht Charter, Kiriakoulis) le quali, insieme, rappresentano circa il 80% del mercato europeo. Interessante valutare il fatturato delle aziende del charter in Europa.

Fatturato annuo (milioni euro) delle imprese

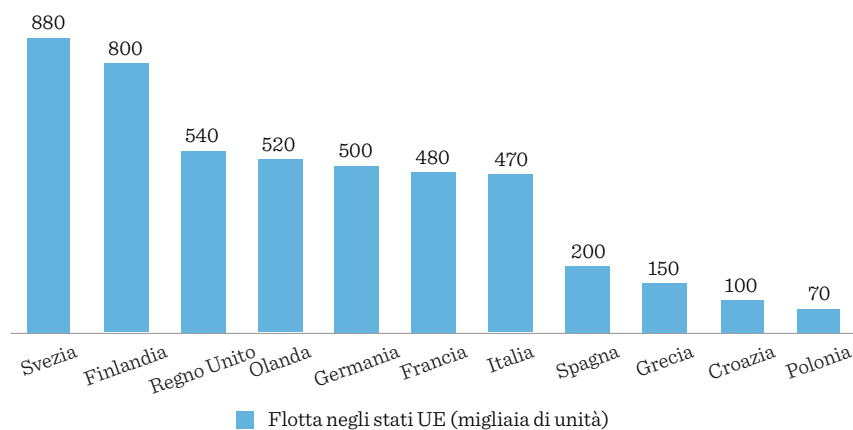


Indubbiamente, il sostegno alla cantieristica da parte dell’attività del charter premia l’industria francese, come si può notare dal grafico seguente.

Marchi componenti la flotta di charter UE

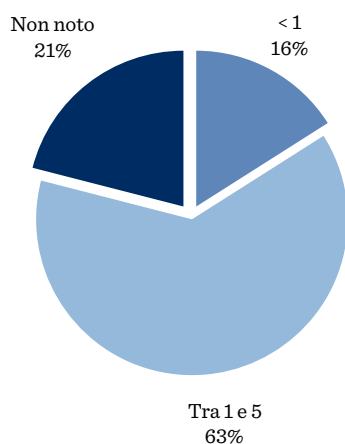


Il fatturato annuo dei servizi dei marina vale circa 4 miliardi, con 40.000-70.000 unità lavorative. Entrambe le attività sono fortemente influenzate dall'elemento stagionale. L'elemento primario del business dei marina è la flotta stanziale che varia sensibilmente tra Stato e Stato.



Circa lo sviluppo dei modelli di business dei marina, emerge il sempre maggior ricorso alle reti organizzate, tanto per la commercializzazione dei posti barca, quanto per l'ottimizzazione dei servizi al diportista. Di seguito la scansione del fatturato dei marina.

Fatturato annuo (milioni euro) delle imprese



Il problema della disomogeneità normativa nei servizi alla nautica a livello europeo, è, tuttora, un tema irrisolto in ambito comunitario. Tale scenario normativo influenza negativamente anche i diportisti che navigano nelle acque comunitarie. Un esempio, sopra tutti, è la mancanza di armonizzazione per la normativa che riguarda le patenti nautiche, tanto per la conduzione privata, quanto per l'impiego professionale delle unità da diporto.

Sul tema del charter nautico in Europa, l'Unione Europea si è impegnata lungo due principali obiettivi strategici:

- assicurare un più semplice transito e libertà di navigazione tra gli Stati Membri;
- supportare ed incentivare l'incremento qualitativo dei servizi offerti.

Per l'attività dei marina, in aggiunta ai due temi sopra esposti, essenziali per il sostegno dell'attività del charter, l'impegno delle Istituzioni europee deve essere teso a:

- promuovere il riciclo (rottamazione) del naviglio nautico obsoleto;
- supportare lo sviluppo delle reti e dei network.

3.4 Mercato dei grandi yacht

LA CANTIERISTICA DEI GRANDI YACHT

Come noto il mercato della cantieristica delle nuove costruzioni di grandi yacht è caratterizzato da una forte concorrenza. Alla tradizionale leadership del vecchio continente, stanno facendo capo trend di crescita di particolare interesse in altri Paesi che rischiano di sorpassare nuclei produttivi storici.

L'Italia consolida ulteriormente il suo primato con una percentuale mondiale pari al 37,2% di unità consegnate tra il 2011 e il 2015. A livello globale questa performance su base quinquennale equivale alla somma delle prestazioni di Olanda, Turchia, Stati Uniti e tutto il Continente Asia-tico messi insieme.

Gli Stati Uniti mostrano una percentuale pari al 16,5%, sebbene il loro share sul portafoglio ordini 2016 equivalga al solo 7,6% del globale. La quota americana è stata, infatti, progressivamente erosa dall'Olanda e dalla Turchia. A riprova di questa crescita ancora una volta in Europa e nel Bacino Mediterraneo, alcuni cantieri USA hanno ivi trasferito il proprio centro produttivo per allinearsi alla caratteristica della domanda.

Osservando le due realtà emergenti, si possono riscontrare diverse situazioni. Alla stabilità della crescita costante olandese si contrappone una tendenza più alterna e instabile della Turchia che, a fronte di una tradizione consolidata nella cantieristica del maritime, la rende difficile da decifrare come mercato emergente. In ogni caso il dato della Turchia è di riguardo: 9,8% (80 unità) di yachts consegnati tra il 2011 e il 2015, 10,6% (45 unità) lo share sul corrente portafoglio ordini globali. Il dato realmente controverso della Turchia è, tuttavia, quello "interno". La Turchia ha consegnato 80 yachts tra il 2011 e il 2015, ma ad opera di ben 45 cantieri, con una media di 1,8 unità a cantiere. Indubbiamente l'iniziativa della "free zone" ha fortemente sostenuto l'industria turca, favorendo iniziative vincenti, benché giovani, come Sunrise, di fatto affacciato sulla scena solo nel 2014.

Il paragone con il nostro Paese è improbabile. Nello stesso periodo i 51 cantieri italiani (solamente 6 più della Turchia) hanno consegnato ben 303 superyachts ad una media di 5,9 unità/cantiere.

In netta controtendenza la realtà inglese che ha consolidato il proprio polo produttivo in due uniche aziende: Sunseeker e Princess Yachts, mostrando, in ogni caso, una diminuzione della propria percentuale sul portafoglio ordini globale.

Il 2015 mostra, invece, ombre e luci nei cosiddetti Paesi emergenti della cantieristica: Brasile e Asia (comprensiva quest'ultima di Cina, Russia and Taiwan) e Middle East and Nord Africa (MENA). Questo blocco emergente ha, di fatto, ridotto le consegne di superyacht nel 2015 rispetto al 2014. Il Brasile ha consegnato un solo superyacht nel 2015, rispetto ai 4, sia del 2011 che del 2012. MENA totalizza solo il 4% del Portafoglio Ordini Globali, con 30 superyachts prodotti in 5 differenti cantieri nel periodo 2011-2015. Occorre precisare che 25 di queste 30 consegne arrivano da "Gulf Craft", cantiere degli Emirati Arabi.

La tabella sottostante offre una visione complessiva di confronto tra i principali dati della cantieristica nel triennio.

<i>Yacht in costruzione</i>	2014	2015	2016
Portafoglio ordini globali	411	413	424
Lungh. ft media (metri) yacht in costruzione	47.8	49.9	48.8

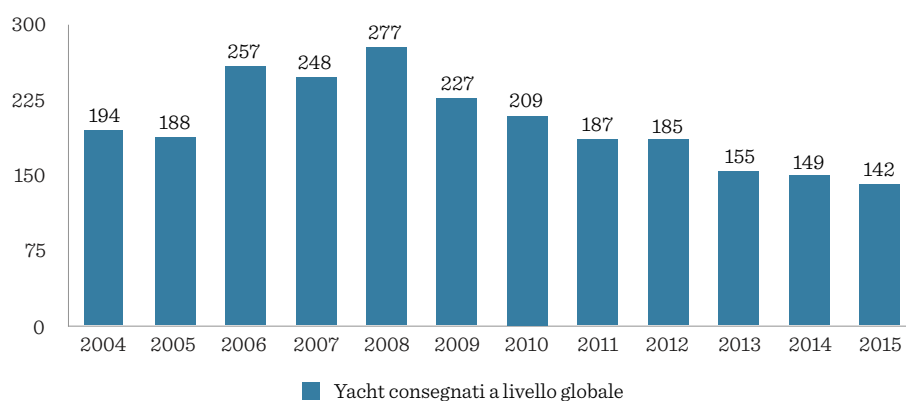
<i>Yacht Consegnati/Ordini acquisiti</i>	2013	2014	2015
Lungh. ft media (metri) yacht consegnati	43.9	44.3	45.0
Stazza media (GT) yacht consegnati	684	605	791
Numero di consegne nell'anno	155	149	142
Lungh. Tot. (metri) yacht consegnati	6.768	6.511	6.435
Numero cantieri con consegne yacht nell'anno	73	67	67
Numero nuovi ordini nell'anno	117	122	153

La progressiva crescita degli ordini globali è, come detto, confermata anche nel 2016, che dimostra un quadriennio positivo 2013 - 2016.

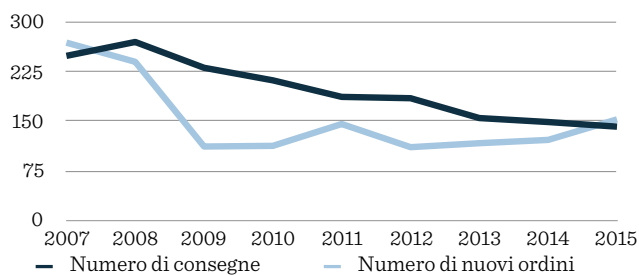
Se si assume il decennio 2007-2016, il valore medio del Portafoglio Ordini Globali è pari a 448, dato certamente molto contaminato dall'anno 2009, come noto, caratterizzato da una forte speculazione finanziaria.



Non positivo, ma da decifrare tenendo conto dell'aumento sensibile delle dimensioni degli yacht in ordine, il dato delle consegne 2015 che si è mostrato in calo ulteriore rispetto all'anno 2014.

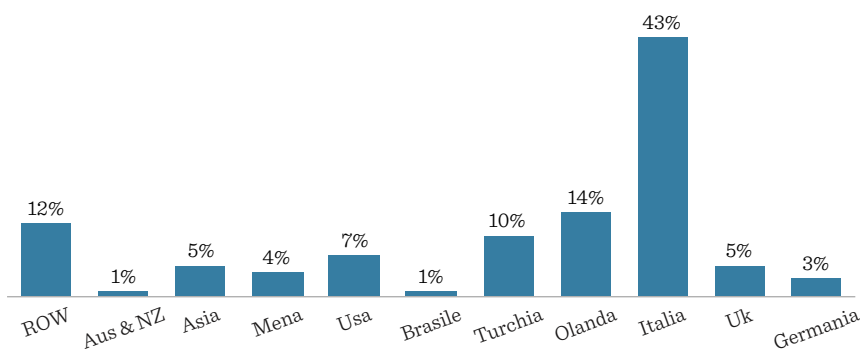


Il dato positivo che mostra segni di forte ottimismo è che, per la prima volta, dal 2007 il numero dei nuovi ordini nel corso dell'anno ha superato il numero degli yacht consegnati.



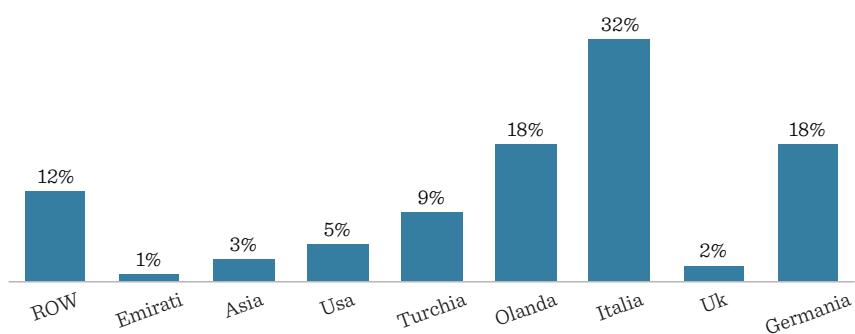
È, ancora una volta, di soddisfazione per il nostro Paese il dato relativo alla ripartizione ordini a livello globale. In termini di numero di ordini, il nostro share mondiale passa dal 38% del Portafoglio Ordini Globali 2015, al 42,7% del Portafoglio 2016.

Percentuali numero ordini globali 2016 per Paese

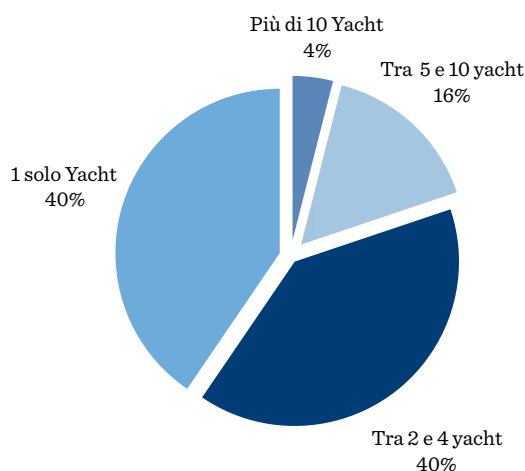


Lo scenario tra Paesi cambia sensibilmente se non si assume quale parametro di confronto il numero di yachts, bensì, la stazza (GT), elemento più significativo dei valori economici in gioco, alla luce anche della sensibile crescita dimensionale degli yacht nel portafoglio ordini. Non cambia, però, la posizione di leadership italiana.

Percentuali Stazza Ordini globali 2016 per Paese

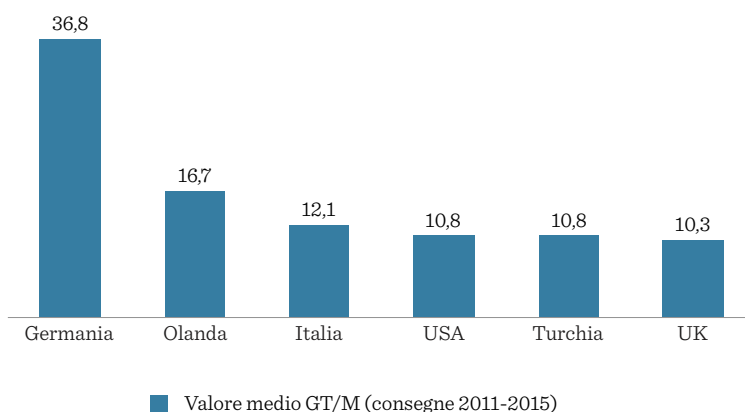


Certamente la maggior importanza e professionalità acquisite via via nel corso degli anni da parte del mercato dei grandi yacht, soprattutto il ricorso al charter e al management delle unità, fa sì che si stia creando una progressiva monopolizzazione di pochi brand produttori che nei fatti gestiscono una larga percentuale degli ordini acquisiti.



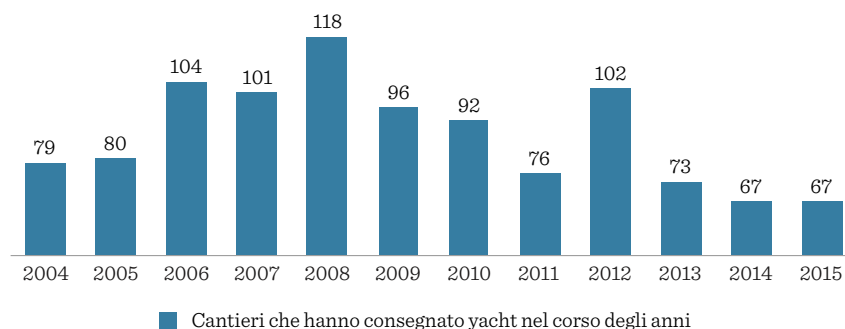
Come si vedrà anche in seguito, il nostro Paese sembra, quindi, aver superato il timore della crescita dimensionale degli yacht che poteva vederlo subordinato ai più accreditati tedeschi e olandesi. Analogamente, anche il fenomeno della concentrazione di molti ordini su un numero più contenuto di cantieri non sembra vedere l'Italia deficitaria.

In ogni caso, la forte propensione dei cantieri nord europei, tedeschi e olandesi nel segmento degli yacht oltre i 70 metri è confermata dal grafico sottostante che mostra il valore medio del rapporto GT/M (tonnellate di stazza/metri) per le consegne di yacht nel periodo 2011-2015.

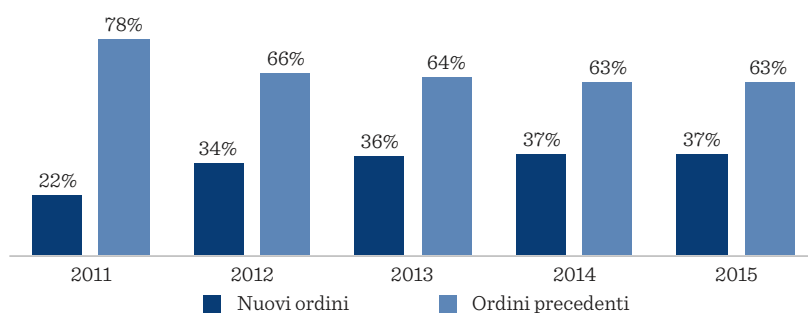


Basti pensare che il cantiere tedesco Lurssen vanta 39 yacht costruiti dal 1991 ad oggi, con una lunghezza media pari a 85,7 metri; due sono le unità consegnate nel 2015 (Lady Lara 91 metri, Golden Odissey 123 metri) e 9 gli yacht attualmente in costruzione.

Come sempre, 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 2015 sono stati 67, a livello globale, i cantieri che hanno consegnato almeno uno yacht di lunghezza superiore ai 30 metri, mantenendo tale valore costante rispetto al 2014.



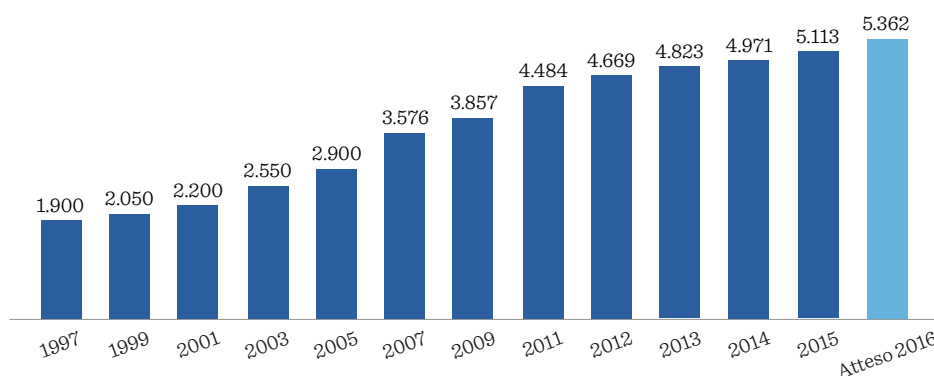
Utile osservare l'andamento del rapporto tra nuovi ordini e ordini complessivi nel quinquennio, che sembra finalmente assestarsi sul valore del 37%.



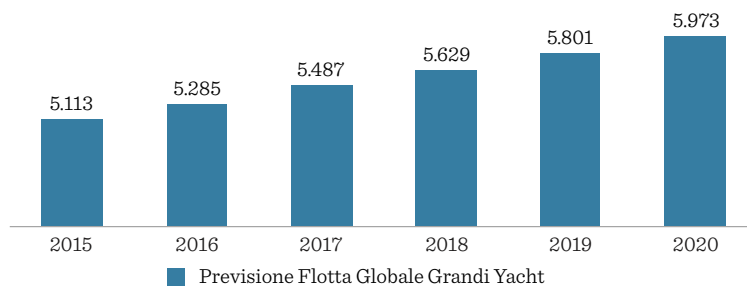
FLOTTA MONDIALE DEI GRANDI YACHT

Al Dicembre 2015 è risultata superata la soglia delle 5,000 unità componenti la flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri. Sulla base degli ordini attualmente in capo ai cantieri, si stima una previsione di flotta pari a 5.362 unità.

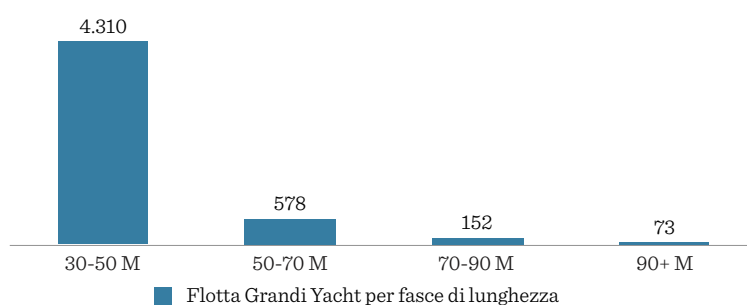
Crescita flotta grandi yacht nel ventennio



Sulla base, quindi, delle consegne effettuate dai cantieri nel corso del 2015, nonché, dell'attuale Portafoglio Ordini Globali, si possono tracciare le previsioni di crescita della flotta dei grandi yacht nel prossimo quinquennio.

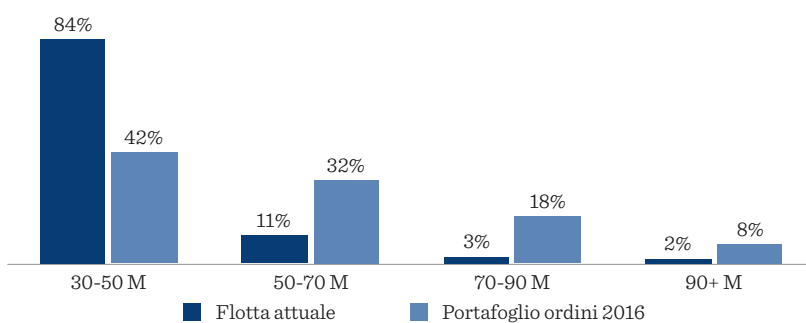


Nel diagramma che segue, viene computata la suddivisione della flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri, per fasce dimensionali. Ovviamente, risulta percentualmente molto significativa la fascia 30-50 metri, sebbene, appaia importante la presenza già oggi di 73 (65 allo scorso anno) yacht di lunghezza oltre i novanta metri.



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



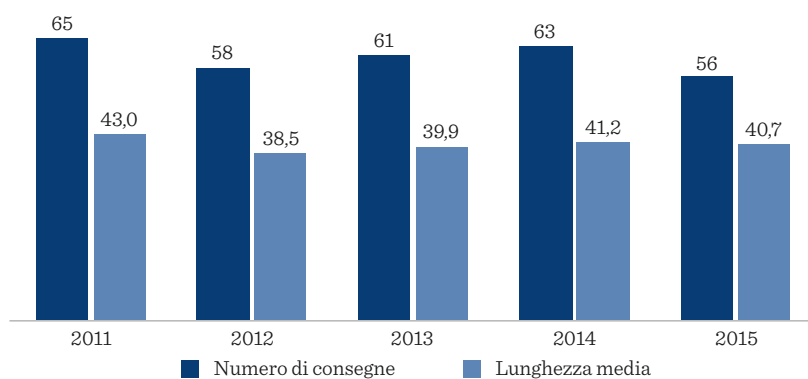
LA REALTÀ ITALIANA DEI GRANDI YACHT

La scheda che segue offre una sintesi della realtà produttiva del Paese dei grandi yacht.

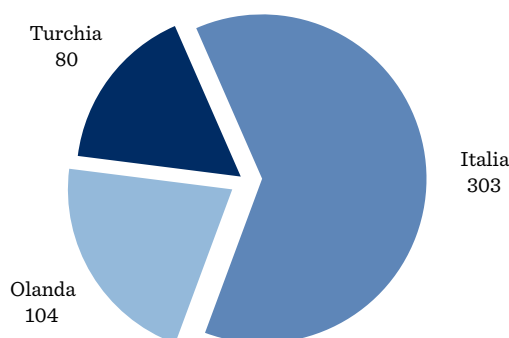
<i>Yachts in costruzione</i>	177
Consegne nel 2015	56
Cantieri che detengono ordini	38
Cantieri “attivi”	57
Share Portafoglio Globale	42,7%
Yachts consegnati (2011-2015)	303
Share consegne globali (2011-2015)	37,1%
Lunghezza media consegne (2011-2015)	40,7
Numero total consegne ad oggi	1.539
Cantieri con almeno 1 ordine/anno dal 2011	9

Risulta, quindi, evidente il numero di yacht costruiti in Italia ad oggi (1.539), pari al 30% della flotta globale (5.113). Significativo il dato dei cantieri considerati “attivi”, pari a 57, da confrontare, tuttavia, con i soli 9 cantieri italiani che nel quinquennio hanno acquisito almeno un ordine ogni anno.

Il grafico che segue illustra le performances nel quinquennio dell’industria italiana dei grandi yachts, con particolare riferimento al numero di consegne, di ordini acquisiti e di lunghezza delle unità.



Il grafico sottostante, infine, pone a confronto il numero di unità prodotte nel quinquennio tra la cantieristica italiana e i suoi principali competitors, Olanda e Turchia.



IL MERCATO DEL REFIT & REPAIR

L'area del Refit & Repair dei grandi yacht, considerata fino a pochissimi anni fa una nicchia di mercato dello yachting, va oggi a comporre significativamente l'economia globale delle Yachting Industry. I driver di questo mercato si confermano, infatti, tuttora vincenti:

- la manutenzione ordinaria dello yacht, ancor più essenziale per una flotta che particolarmente per le unità di grandi dimensioni ricorre sempre più alle Società di yacht Management;
- la riparazione in senso stretto (“repair”) che interviene evidentemente nelle evenienze di una “casualty” o comunque di un evento straordinario, in aumento a causa del traffico crescente e del maggior ricorso al charter;
- 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, la capacità di proporre materiali e design innovativi che ripropongano per la barca d'epoca le linee originali.

Lo sviluppo di questo mercato, influenzato anch'esso dallo stato dell'economia globale, dipende anche da parametri che nel tempo hanno contribuito a rendere il Bacino Mediterraneo un'area leader per il Refit & Repair:

- la crescita della flotta navigante, associata all'età degli stessi che “avanza”, costituisce 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;
- 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;
- 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.

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 ed 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

molto criticato dagli attori tradizionali del refit per le logiche commerciali aggressive adottate da questa nuova realtà.

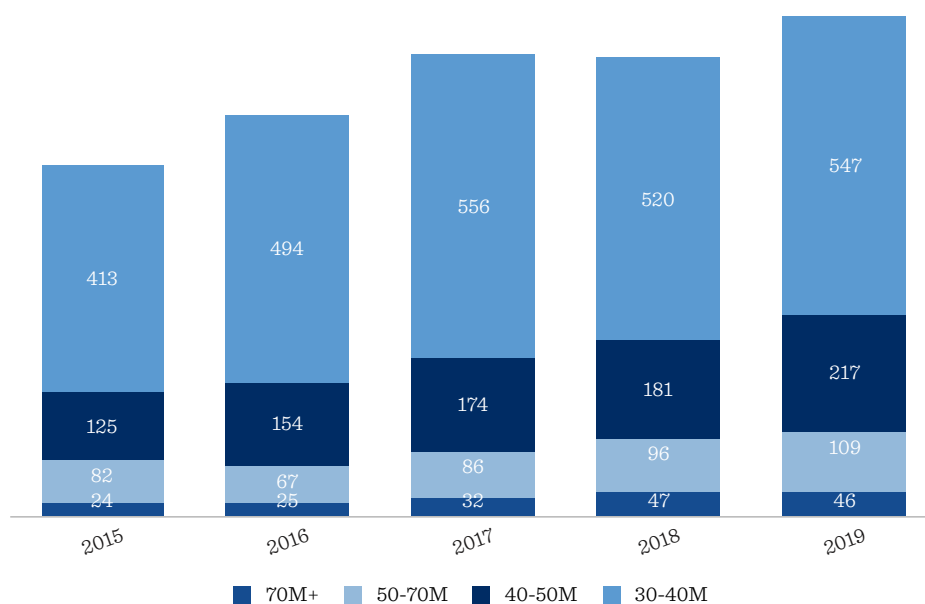
Nel ranking mondiale della cantieristica del Refit & Repair dei grandi yacht troviamo tra le prime tre un'azienda italiana, Amico & Co. Le prime 5 realtà, in ordine di importanza, possono essere considerate le seguenti:

- MB92 (Spain)
- Composite Work (France)
- Amico & Co. (Italy)
- Monaco Marine (France)
- Rybovich (USA)

quattro delle quali operano nel bacino Mediterraneo, ed in particolare del West Med, che può essere considerato il Polo Mondiale del Refit & Repair dello Yachting.

Interessante anche rilevare quali aspettative si prospettano per il mercato del Refit & Repair nei prossimi anni. Il grafico sottostante si articola in funzione anche delle dimensioni degli yacht.

Proiezioni mercato Refit nel quinquennio



CHARTER INTERNAZIONALE DEI GRANDI YACHT

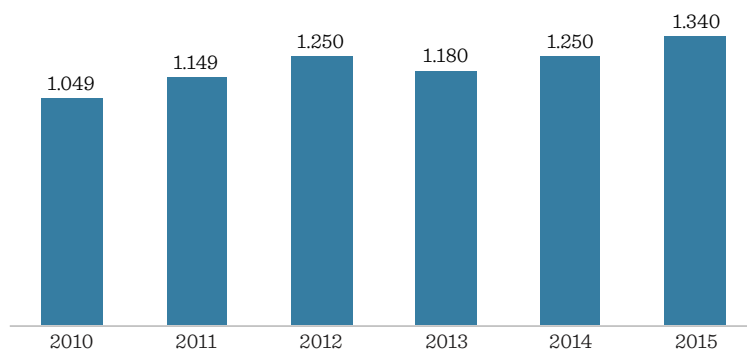
Le proiezioni per il mercato del Charter dei Grandi yacht sono improntate ad un forte ottimismo. Una ricerca recentemente presentata da “Future Market Insights” prevede una significativa crescita nel prossimo quinquennio 2016-2020. L’analisi prevede una domanda crescente, associata ad una maggior disponibilità liquida del cliente del charter, unitamente ad una sempre maggior offerta di destinazioni da parte delle “Charter Houses”, le agenzie di brokeraggio di tale offerta. Un’ulteriore motivazione a supporto viene individuata nell’innovazione tecnologica che caratterizza i grandi yacht sempre più specificamente concepiti per essere adibiti a charter.

In termini economici, nel quinquennio, si prevede una crescita dagli attuali 35 miliardi di dollari di valore del mercato del charter dei grandi yacht, fino ad una previsione di oltre 51 miliardi di USD nel 2020.

Ancora una volta il Bacino Mediterraneo risulta quello di maggior interesse, con ottime prospettive di crescita particolarmente per l'area East Med, la cui previsione è stimata intorno ad un +7,5%, grazie a anche alla situazione geopolitica dell'area del South Med.

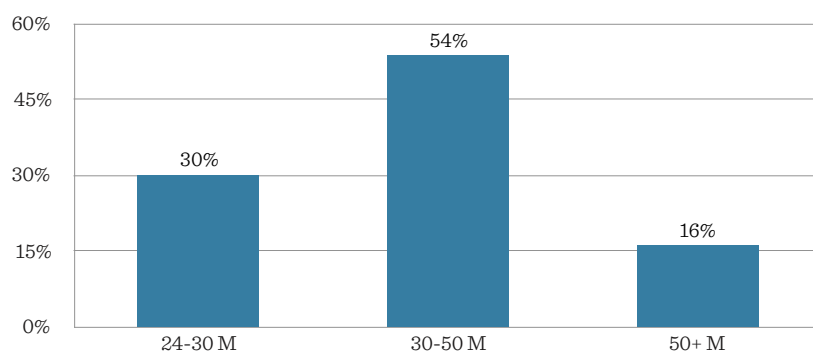
Cresce anche la percentuale della flotta mondiale dei grandi yacht che vengono formalmente adibiti a charter. Tali unità risultano iscritte nei singoli compartimenti di immatricolazione dello Stato di bandiera, come "yacht commerciali". Si confermano le ragioni nella volontà, da parte dell'armatore,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

Trend charter yacht globale



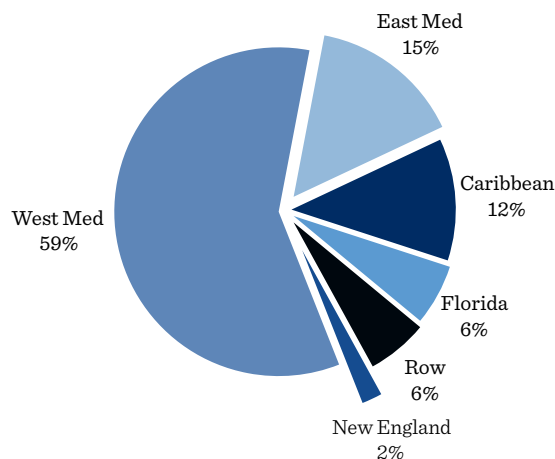
Nel grafico si può inoltre osservare la ripartizione dimensionale della flotta in charter nel 2015.

Distribuzione charter yacht per fasce dimensionali



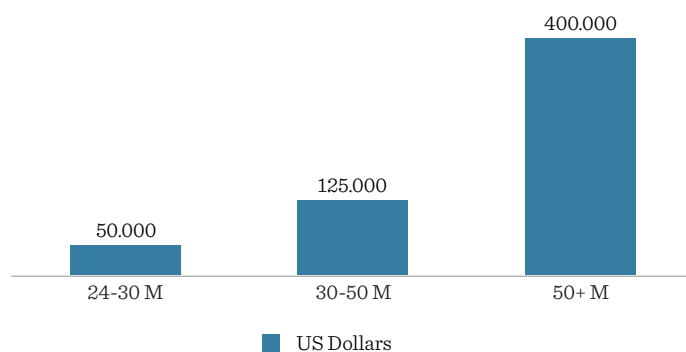
Nella tipologia di yacht adibiti a charter, si riscontra, ancora una volta, il rapporto 1 a 4 tra vela e motore; rapporto che scende per le unità più grandi, dove la vela costituisce il 9% delle unità oltre i 50 metri, adibite a charter. Per quanto invece riguarda gli yacht a motore, i semi-dislocanti sembrano essere quelli di maggior crescita nell'industria del charter, la cui utenza mostra un sempre maggior interesse agli elementi di compatibilità e ridotti impatti.

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 Nicholson's 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:

Valore medio charter (per settimana)

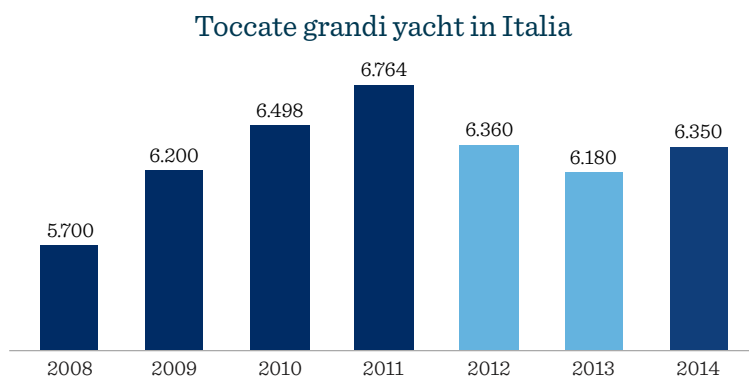


TRAFFICO DEI GRANDI YACHT LUNGO LE COSTE ITALIANE

La Sezione Yacht di Federagenti conduce, su base sistematica, uno studio che, partendo da un'analisi dei dati elaborati dai principali Osservatori dell'industria Internazionale dei grandi yacht e dell'attività del charter internazionale, si è posto l'obiettivo di valutare nel contesto nazionale la consistenza e l'entità economica di indotto dello yachting operativo (yacht oltre i 30 metri).

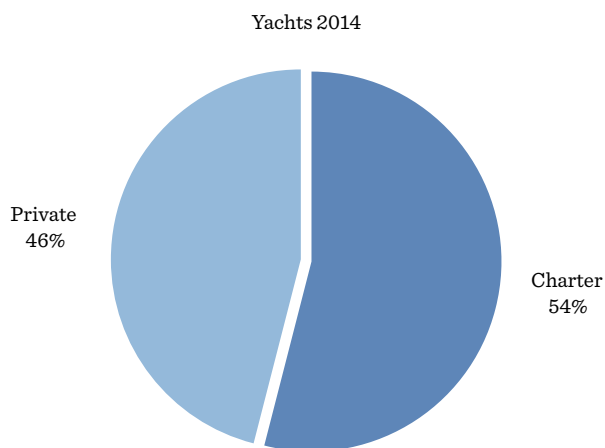
La raccolta sistematica dei dati forniti dalle agenzie operanti lungo le coste del Paese, permette di fornire una quadro completo del traffico dello Yachting in Italia, giungendo anche a fornire, come si vedrà in seguito, una stima del valore economico generato sul territorio, a livello di indotto "tecnico" (servizi portuali, approvvigionamenti di bordo, servizi tecnici e spese equipaggi) e di indotto turistico (trasporti, ristorazione, shopping ed altri).

Il campione di agenti dello yachting analizzato ha evidenziato un numero complessivo di yacht gestiti, superiore alle 3.000 unità, con un numero complessivo di approdi (“calls”) pari a 6.350, ed una permanenza media di tali yacht nei porti di poco inferiore ai tre giorni.

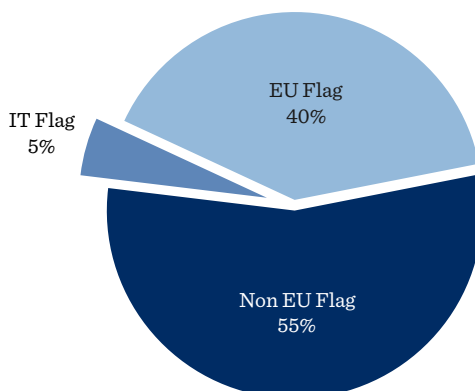


Le colonne indicate in azzurro, come è facilmente intuibile, mostrano il calo motivato dalla polemica nata attorno alla tassa di stazionamento.

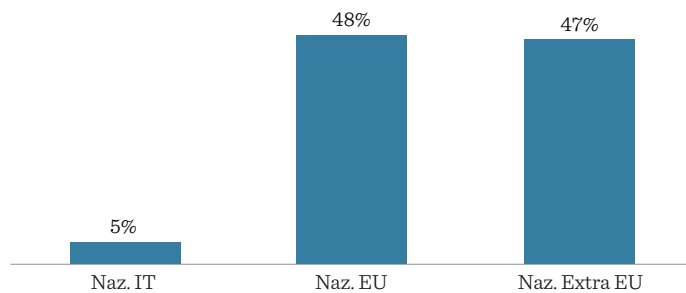
Il 54% di tali yacht sono di tipo “commerciale”, cioè adibiti a charter.



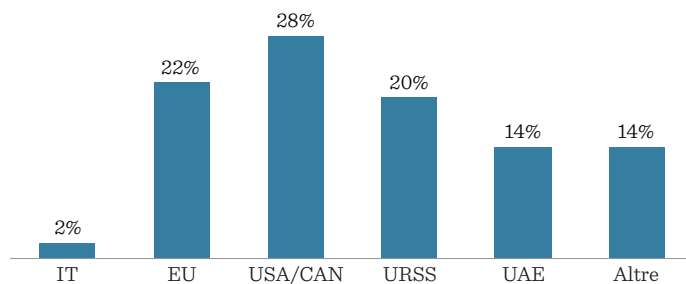
Per quanto riguarda le bandiere che tali yacht espongono a poppa, per il 55% si tratta di bandiere non comunitarie, per il 40% europee e solo per il 5% italiane.



Solo il 5% degli equipaggi che operano a bordo di tali yacht è di nazionalità italiana, a fronte di un 47% extra UE e di un 48% europei.



Vale anche la pena riscontrare come la nazionalità degli ospiti a bordo sia solo per il 2% italiana, valore letteralmente dimezzato rispetto all'anno precedente.



3.5 Valore economico del mercato dei grandi yacht

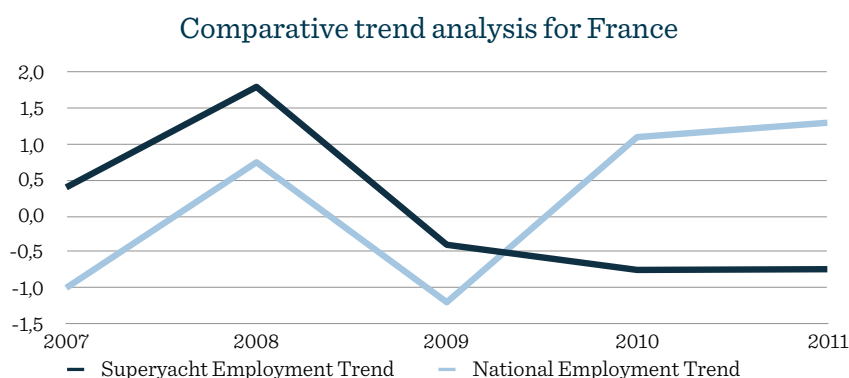
Da qualche anno, molte Associazioni e Organizzazioni/Media internazionali cercano di elaborare studi e ricerche utili a stimare il valore indotto dallo Yachting, partendo dal principio che, sebbene la costruzione di un yacht rappresenti intrinsecamente un significativo contributo all'economia, il suo varo costituisca l'attivazione di un'attività destinata a generare flusso economico ed occupazione nel corso dell'intera vita dello yacht stesso.

In aggiunta, lo sforzo di tali organizzazioni è teso a sfatare una visione strumentale che, spesso, affligge questa realtà economica. Particolarmente in tempi di crisi sociale e recessione dei mercati, diventa quasi fisiologica a livello globale la percezione negativa dell'opinione pubblica attorno ad una realtà, quella dei grandi yacht, che, spesso, si connota più come lusso e privilegio, che non come generatore di lavoro ed economia indotta.

Vengono, di seguito, prese in considerazione le elaborazioni condotte da Superyacht Intelligence, MYBA e Federagenti Sezione Yacht che recentemente si sono contraddistinte per l'attenzione prestata alla spesa annuale generata dalla flotta dei grandi yacht, attraverso analisi in grado di valutarne l'impatto nella vita operativa articolata nei diversi periodi dell'anno. Le assunzioni e il campionamento sono stati condotti in tutti i tre casi su unità di lunghezza superiore ai 30 metri e risalgono al biennio scorso.

Lo Studio del MYBA, Worldwide Yachting Association, pone in particolare l'accento su 5 Paesi Europei: Italia, Francia, Spagna, Grecia e Olanda. I dati elaborati dal MYBA riguardano, nella fattispecie, 550 aziende che operano nei principali settori dello yachting: cantieri del new building e del refit, marina e attività connesse, imprese della fornitura e sub-fornitura, brokers, charters, ecc... Il primo elemento significativo è che, in una fase di recessione globale dell'economia, tali realtà poste a confronto con imprese analoghe, ma di altri settori, degli stessi Paesi, hanno mostrato performances economiche ed occupazionali (+10%) largamente maggiori.

L'esempio che segue nel grafico, è quello elaborato per la Francia, dove si può facilmente notare la contraddizione tra l'occupazione complessiva nel Paese, sostanzialmente in calo, e viceversa i tassi di crescita registrati nello yachting.



Più nel dettaglio quantitativo, lo Studio, condotto da Superyacht Intelligence, ha elaborato le proprie valutazioni considerando tre Aree principali, assumendo anche le loro diverse caratteristiche: Europa, Americhe, Resto del Mondo. La prima considerazione di rilievo riguarda la diffusa articolazione di attività di business indotte dallo yachting. La seconda valutazione, particolarmente rilevante per il nostro Paese, è che la leadership nella produzione e nella cantieristica spesso non coincide con lo sviluppo del business dello yachting in senso lato.

INDOTTO ECONOMICO E OCCUPAZIONALE DEL GRANDE YACHTING

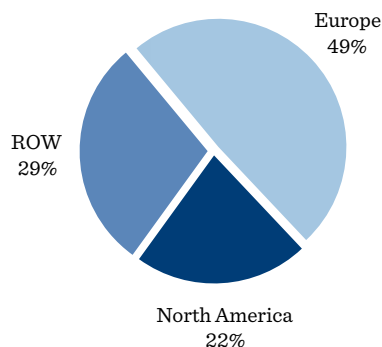
Il dato di Superyacht Intelligence, elaborato già a partire dal 2010, forniva in particolare i seguenti risultati, in merito al contributo fornito dal grande yachting alle economie locali e globale:

- il contributo complessivo fornito ammonta ad oltre 24 miliardi di euro, articolato secondo 13,67 miliardi in contributo diretto e 10,24 indiretto;
- oltre 6.000 le aziende che operano globalmente nel mercato dei grandi yacht;
- il valore delle attività professionali è di circa 6 miliardi di euro/anno, di cui 4,37 miliardi/anno su attività di terra (“land based”) e 1,62/anno a bordo;
- le unità lavorative di terra ammontano a 130.000/150.000;
- le unità lavorative “daily” superano le 100.000;
- sono 33.000 nel mondo i membri degli equipaggi di bordo;
- la componente lavorativa prioritaria (share globale pari al 40,8%) è quella della cantieristica e della fornitura/sub-fornitura.

In estrema sintesi, a livello globale, sulla base dello Studio condotto da Superyacht Intelligence, il contributo globale attualizzato alla flotta di grandi Yacht oggi navigante e al portafoglio ordini più recente, può essere sintetizzato nella tabella sottostante, articolata anche secondo le principali voci concorrenti alla “spesa” complessiva.

<i>Contributo globale mercato grandi yacht per settori</i>	<i>mln Euro</i>
Bankink & Finance	730
Brokerage & Mgment	690
Design & Consultant	800
Insurance & Legal Services	800
Marina & Ports	2.000
Shipyard: new building	7.000
Shipyard: refit	3.000
Suppliers	9.000
Total	24.000

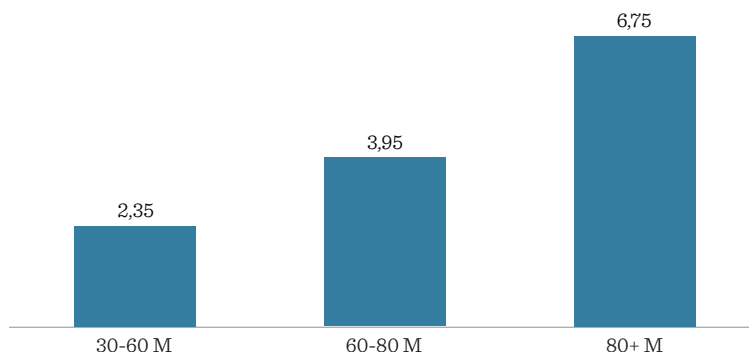
Contributo percentuale mercato grandi yacht per regioni



Si può notare, tra l'altro, che la ripartizione macro locale di tale contributo complessivo, premia maggiormente il Continente Europeo, grazie al maggior radicamento della flotta e delle operazioni di assistenza e turistiche che si vanno naturalmente ad aggiungere alla concentrazione di cantieristica del new building.

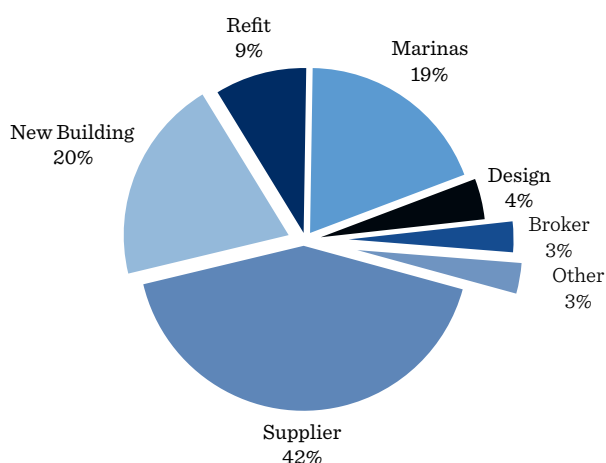
È stata anche valutata una stima, di larga massima e certamente cautelativa, di quanto valga la spesa media annuale generata da un grande yacht, in funzione delle sue stesse dimensioni.

Spesa annuale generata da un grande yacht (milioni di euro)



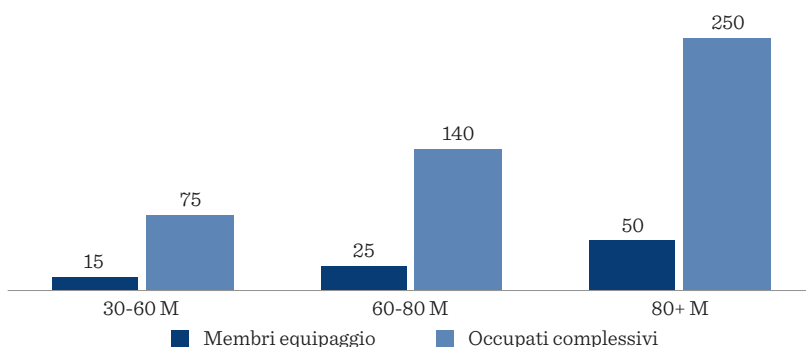
Per quanto riguarda il livello occupazionale, il grafico di seguito indica una sintesi dei posti di lavoro suddivisi per tipologia e per connotazione aziendale, tra “terra” e “mare”.

Occupazione globale Grandi Yacht



Anche in questo caso si può elaborare una stima delle unità lavoro generate da un grande yacht, in funzione delle sue stesse dimensioni.

Occupazione generata da un grande yacht operativo

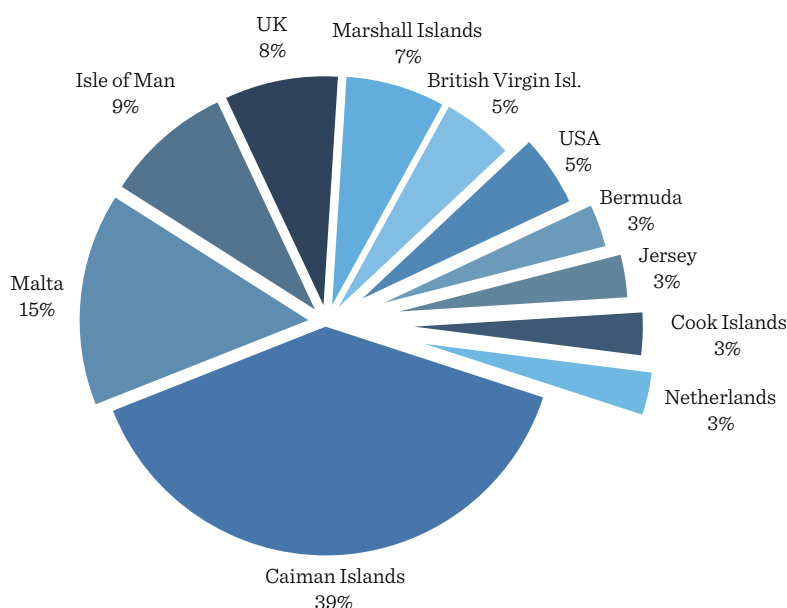


Senza retorica, si può affermare che quando un grande yacht raggiunge la costa, è come se si materializzasse all’istante un’azienda che, già di per sé, vanta alcune decine di posti di lavoro ed è in grado di generarne, a terra, un numero largamente superiore.

Sulla base di queste stime, non sorprende, quindi, che molti Stati nel mondo, con particolare attenzione all'Europa, siano stati in grado di cogliere tale capacità di generare economia ed occupazione del grande yachting ed abbiano sviluppato impianti normativi locali capaci di attrarre l'immatricolazione degli stessi sotto la loro "Flag State".

Il grafico, sotto riportato, costituisce una stima elaborata su un campione pari a circa 3.000 grandi yacht e mostra le principali bandiere (Flag State) della flotta dei grandi yacht. A fronte di una emergente bandiera Maltese che guadagna, ogni anno, posizioni preziose, strida l'Italia che, non trova posto nel grafico, in quanto caratteristica di una percentuale inferiore al 1%. Conferma di un paradosso, per il Paese leader mondiale nella produzione di grandi yacht, ma, al tempo stesso, di una miopia della politica italiana che nei molti anni di sviluppo di questo settore non è ancora stata in grado di comprendere appieno il valore di questa importante economia.

Bandiere Immatricolate Superyachts



LE OPPORTUNITÀ PER IL NOSTRO PAESE

“Mega Yacht: la rotta del tesoro” è il titolo del Convegno che la Sezione Yacht della Federagenti ha tenuto a Porto Cervo nell'estate 2015 con l'obiettivo di destare l'attenzione dei Media e delle Istituzioni sul valore potenziale dello Yachting lungo le coste del Paese. Il tema affrontato partiva dal presupposto che, la “yachting industry”, l'industria dei grandi yacht, con la cantieristica ed i suoi servizi, può essere considerata una realtà di nicchia nell'ambito dell'economia marittima mondiale, che, tuttavia, ha mostrato performance di eccellenza nei primi dieci anni del terzo millennio uniche nello scenario dell'industria navale.

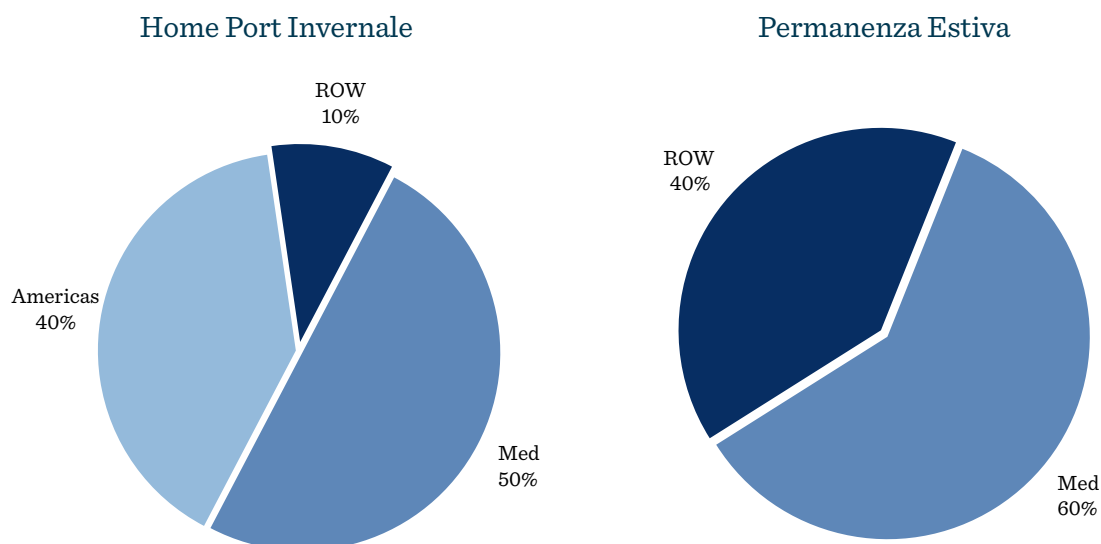
È nell'ambito dei servizi, rivolti al segmento del grande yacht, che si riscontrano oggi le più significative opportunità di sviluppo e di business per le coste del nostro Paese e per il loro retroterra. Le più recenti analisi dei mercati internazionali del settore, indicano con certezza un periodo di forte sviluppo della grande nautica nel Mediterraneo.

Analizzando nel suo complesso il valore di questo settore strategico per l'economia e l'occupazione nel nostro Paese, sono cinque gli elementi di riflessione che risultano più evidenti:

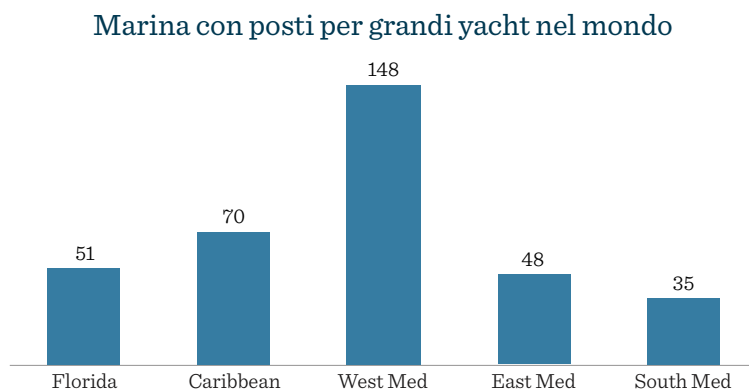
- la leadership della nostra industria cantieristica;
- la flotta dei grandi yacht che cresce sempre più in dimensioni ed entità;
- il Mediterraneo sempre più area di accoglienza per il grande yacht;

- il valore del mercato della grande nautica ed il suo indotto sul territorio;
- i rischi di una visione politica strumentale e cosa non si deve fare per valorizzare questo patrimonio.

Avendo, quindi, precedentemente trattato i temi della cantieristica e della flotta, il primo elemento significativo di opportunità per le coste italiane è dato dalla significativa permanenza dei grandi yacht. Il nostro mare, grazie all'intero sviluppo costiero nel Mediterraneo, è "home port invernale" per il 50% della flotta globale e meta delle crociere estive per il 60% delle unità circolanti nel mondo.

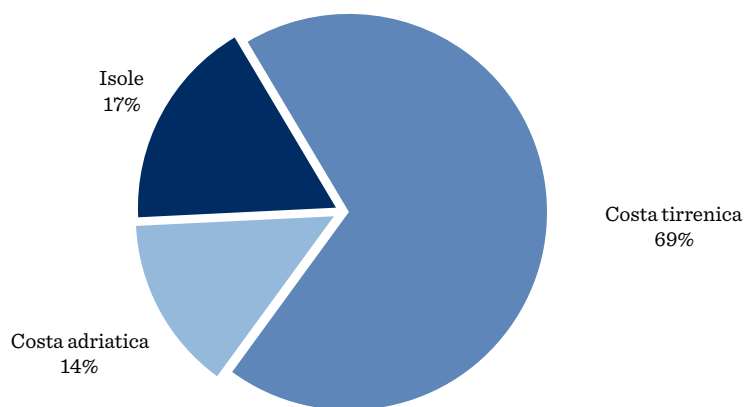


L'offerta logistica dei marina con posti barca specificamente dedicati ai grandi yacht, tra West Med e East Med è di gran lunga superiore rispetto alle altre aree geografiche competitors nello yachting.



Nello specifico, osservando il nostro Paese, le coste tirreniche sono di gran lunga le più strutturate per ospitare le grandi imbarcazioni da diporto.

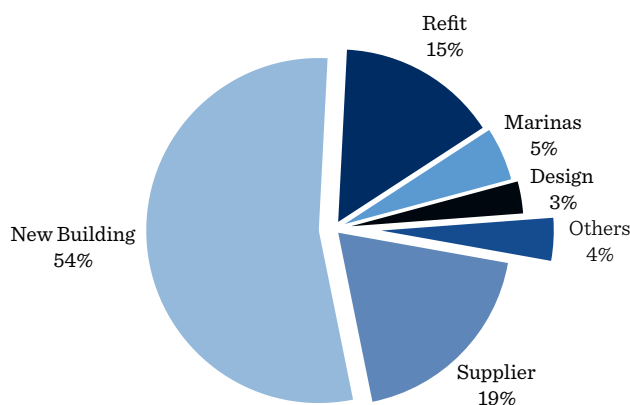
Posti barca per grandi yacht in Italia



Il contributo economico del grande yachting lungo le nostre coste, stimato per i più significativi sotto-settori, è pari 2,5 miliardi di euro. In tale valore concorre significativamente l'attività della cantieristica. Confrontando i contributi degli altri sotto-settori significativamente più contenuti rispetto allo scenario globale, si può facilmente evincere come lungo le nostre coste il potenziale dei servizi sia ancora sotto sfruttato.

<i>Contributo mercato grandi yacht in Italia</i>	<i>mln Euro</i>
Valore totale	2.500
Occupazione	13.000

Contributo economico in Italia per Settori



I dati in nostro possesso confermano di quale patrimonio economico e occupazionale stiamo parlando. La competizione di molti Paesi esteri a noi vicini, tuttavia, è forte e qualificata: Francia e Spagna da una parte e Turchia, Croazia e Montenegro dall'altra. Tutti Paesi dove risulta ben compreso il valore economico ed occupazionale di una flotta stanziale di grandi yacht. Gli esempi non lontani di Spagna e Francia dimostrano tra l'altro, come possano risultare vincenti l'integrazione e la sinergia tra città, porto, industria e turismo. Dimostrano anche la perfetta coesistenza e compenetrazione sfatando, una volta per tutte, quella diffidenza che per molti anni nelle città del bacino Mediterraneo ha influenzato i rapporti tra attività marittima e turismo, spesso isolando i marina dalla città, dai suoi abitanti e dai turisti che la visitano.

3.6 Saloni ed Eventi Nautici

LA STRATEGIA DEI SALONI E DEGLI EVENTI NAUTICI IN ITALIA

Nella realtà dei Saloni Nautici Internazionali e degli Eventi di promozione del comparto il 2015 ha, indubbiamente, confermato quei segni di forte cambiamento che già avevano caratterizzato l'anno precedente. All'osservatore esterno lo scenario dei "Boat Show" appare spesso contraddittorio. A fronte di un'industria che riemerge con fatica da una crisi così lunga e devastante, nonostante l'inevitabile razionalizzazione di costi e investimenti sulle attività di marketing da parte delle aziende, la diffusione degli eventi nautici a livello globale è davvero impressionante. Sono molte le iniziative anche di nuova concezione, spesso in Paesi dove l'economia interna è ancora in sofferenza, con una diffusione del diportismo ancora embrionale e un mercato interno del settore di fatto irrisorio. Il fenomeno è, senz'altro, attribuibile all'impossibilità da parte delle piccole aziende di promuoversi autonomamente sui mercati, data l'esiguità dei propri budget. Il risultato è che, pur di fronte ai nuovi strumenti di comunicazione, commercio online, social network, ecc., gli eventi espositivi rimangono tutt'ora per le piccole aziende il miglior strumento di promozione e vendita del prodotto nautico. Va detto che tali eventi sortiscono anche il risultato di assicurare una promozione diffusa della cultura nautica e del diportismo in Paesi ancora poco sviluppati in questo senso. L'effetto che si osserva è, quindi, una crescita numerica e dimensionale degli eventi a connotazione nazionale o regionale, con performances in termini di espositori e visitatori a volte anche importanti, in funzione del territorio rappresentato. I grandi Saloni Nautici Internazionali, al contrario, sono in numero sempre più ridotto in quanto interessati a una forte competizione. Tali eventi, tuttavia, proprio perché ridotti e selezionati in qualità ed efficacia, diventano oggi appuntamenti irrinunciabili per quelle aziende del settore essenzialmente orientate all'export.

I primi, ovvero gli eventi a connotazione nazionale o regionale, in quanto rivolti essenzialmente ai rispettivi mercati domestici, sono caratterizzati da format fortemente B2C (Business to Consumers) nei quali l'espositore è il dealer o distributore locale del cantiere o dell'azienda, e il visitatore è in larga parte il diportista/acquirente diretto, per lo più residente sul territorio.

I secondi, i grandi Saloni Nautici a carattere fortemente internazionale, vedono protagonisti diretti i cantieri e le aziende in qualità di espositori che spesso coinvolgono nei propri stand, i rispettivi dealer e distributori internazionali. In tali eventi, la componente estera dei visitatori, a volte anche da altri Continenti, diventa essenziale e fattiva, in quanto appunto invitata dai dealer presenti negli stand.

Esistono naturalmente eccezioni, particolarmente per i nuovi Saloni nei Paesi emergenti, dove può capitare che il cantiere si presenti direttamente anche in un evento piccolo e di contesto locale, con l'obiettivo di "fiutare" il mercato di quel territorio e spesso di ricercare un dealer o distributore locale dei propri prodotti.

I SALONI NAUTICI NEL MONDO

Lo scenario dei Boat Shows a connotazione internazionale, al di fuori del Continente europeo, anche di fronte ad una ripresa dei mercati, sembra ormai definito. La selezione è stata operata da tempo.

Gli Stati Uniti che vantano alcune decine di eventi nautici espositivi regionali, continuano comunque ad ospitare, in Florida, i due principali Saloni Nautici Internazionali d'oltre oceano, rispettivamente a Fort Lauderdale a Novembre e a Miami a febbraio.

"The Fort Lauderdale International Boat Show", conclusosi il 9 novembre 2015 con i numeri record di oltre 1.500 barche esposte e più di 1.000 espositori, è risultato un buon successo di affari, grazie

anche alla ripresa del mercato USA. Tuttavia, a detta degli operatori internazionali della nautica, l'evento risulta sotto attento esame, soprattutto in relazione a critiche e contestazioni sull'organizzazione ed il layout dell'evento, a detta di molti caotico e poco razionalizzato nelle aree espositive. Il Salone di Fort Lauderdale è organizzato da Show Management, la stessa società che organizza "Yachts Miami Beach" uno degli eventi che vanno a comporre il più noto "Miami Boat Show".

Il Salone di Miami 2016, 11-15 febbraio 2016, ha vinto la sfida nonostante lo scetticismo di molti, dettato dallo spostamento della sede espositiva. L'evento di quest'anno è stato reso possibile grazie ad una corsa contro il tempo per allestire lo show nella nuova area del "Miami Marine Stadium Park & Basin" a Virginia Key, al posto del tradizionale Miami Beach Convention Center. Come sempre la vela, con il suo show "Strictly Sail" ha trovato la sua area espositiva al Miamarina Bayside Marketplace. E come detto il XXVIII "Yachts Miami Beach" ha esposto le grandi barche lungo la Collins Avenue per completare un'offerta espositiva davvero completa. I numeri finali sono, senz'altro, interessanti con oltre 1.200 barche esposte e più di 100.000 visitatori. Circa questi ultimi dati, se il numero degli espositori risulta coerente, il dato relativo ai 100.000 visitatori appare sottostimato a causa delle diverse sedi espositive e dei diversi organizzatori.

Nel Middle East, Dubai ha riacquisito la sua leadership con un buon evento nel marzo 2016, si dice caratterizzato da discrete vendite di grandi yacht, ma anche da una domanda interna di unità di media grandezza e di prodotti nautici after market, a conferma di un mercato domestico più diffuso che ha acquisito nel tempo maggior consistenza. Le cifre comunicate dagli Organizzatori indicano: 450 barche esposte, con oltre 40 premiere internazionali e alcune decine di migliaia di visitatori.

Nello scenario complessivo esterno all'Europa si può, quindi, affermare che la pluralità degli eventi espositivi in ogni Paese, interpreta di massima il locale mercato interno. Come detto, alcuni di questi eventi risultano comunque di forte interesse per le aziende europee dato il forte sviluppo dei rispettivi mercati domestici che essi rappresentano.

Segue l'elenco dei principali eventi espositivi nei singoli Paesi:

- Argentina: Salon Nautico Argentina a Buenos Aires;
- Australia: Sanctuary Cove International Boat Show nel Queensland; Sydney International Boat Show nella Capitale;
- Canada: The Toronto International Boat Show, The Vancouver International Boat Show a Vancouver, Mid-Canada Boat Show a Winnipeg;
- Cina: Nanshan Bay International Boat Show (Yacht CN) a Guangzhou, Shenzhen International Boat Show (SIBEX) a Shenzhen, Oceanology International (OI) a Shanghai, China (Xiamen) International Boat Show a Xiamen, MarineTec China 2015 a Shanghai, International Boat Show and Festival a Haikou, China (Shanghai) International Boat Show (CIBS) a Shanghai, China International Marine, Port, and Shipbuilding Fair (CIMPS) a Nanjing;
- Colombia: Cartagena Boat Show a Cartagena;
- Egitto: Egypt International Boat Show al Cairo;
- Korea: Busan International Boat Show a Busan, Korea International Boat Show (KIBS) a Kintex, Ilsan, Korea Yacht and Boat and Sport Fair;
- Malaysia: AMOX (Asia Marine and Offshore Expo) a Kuala Lumpur, The Malaysia Yacht Show a Port Dickson, LIMA '17 (The Langkawi International Maritime and Aerospace Exhibition) a Langkawi;
- Messico: Acapulco Boat Show ad Acapulco, Cabo Marine Show a Los Cabos, Boat Show Cancun a Cancun;
- Nuova Zelanda: Auckland on Water Boat Show;
- Panama: EXPOCOMER e Panama International Boat Show a Panama City;
- Russia: Moscow International Boat Show a Mosca, The Baltic Marine Festival a St. Petersburg,

- Moscow Yacht Festival a Mosca, St. Petersburg International Boat Show a St. Petersburg;
- Sud Africa: Cape Town International Boat Show a Cape Town, Johannesburg Boat and Lifestyle Show a Johannesburg;
- Taiwan: Taiwan International Boat Show a Kaohsiung;
- Turchia: Istanbul International Boat Show e Eurasia Boat a Istanbul.

LO SCENARIO EUROPEO DEI SALONI NAUTICI

Come si era già riscontrato negli anni precedenti, a fronte di una crescita generalizzata degli eventi espositivi nei Paesi emergenti, l'Europa ha viceversa vissuto un cambiamento epocale, frutto di una razionalizzazione che nel 2015 si è ulteriormente consolidata. Indubbiamente la causa scatenante del cambiamento è stata la crisi, con la riduzione dei budget dedicati dalle aziende nautiche di tutto il mondo alle attività di promozione e comunicazione. Oggi, nonostante si respiri aria di ripresa, la sensazione è che tra i Saloni Nautici Europei, chi ha vinto la sfida connotandosi come Evento di respiro Internazionale, tale rimarrà e, anzi, si consoliderà ulteriormente; chi, invece, si è contratto interpretando un obiettivo espositivo più di valenza nazionale sembra destinato a mantenere tale connotazione, a meno di cambiamenti coraggiosi e innovativi. La fatalistica “attesa” di un ritorno alle condizioni pre-crisi per tali eventi non sembra pagare più. Gli organizzatori devono prendere atto che i loro clienti, cantieri e aziende nautiche in genere, vedono sempre più l'Europa come unico mercato e in questo senso orientano le scelte di marketing e i propri investimenti espositivi. Come già affermato lo scorso anno: “il mercato ha definitivamente dettato le proprie regole” chiedendo sempre più agli organizzatori, professionalità, conoscenza del prodotto, capacità di cambiamento, flessibilità. L'organizzazione dei Saloni da parte di Associazioni Industriali del settore, che negli USA con la potente NMMA è elemento vincente, in Europa sembra ormai una concezione obsoleta, ben interpretata negli eventi nazionali, ma fallimentare nei tentativi di mantenere uno status internazionale.

Lo scorso anno si era anche commentata positivamente “la logica degli accordi franco-monegaschi” che hanno reso di successo i saloni della Francia e del Principato. Molti sostengono che si tratti di un “accordo non-accordo”, cioè di una fortuita coincidenza di crescita dimensionale delle unità in esposizione ai “Cannes Yachting Festival” e “Monaco Yacht Show”. Sta, tuttavia, di fatto che, con Cannes e Montecarlo eventi leaders a livello europeo e internazionale e Parigi, ottimo format di Salone nazionale, il “modello francese” si è rivelato in assoluto quello di maggior successo in tutto il Continente europeo.

Se ai due Saloni di Cannes e Montecarlo, si uniscono il METS di Amsterdam e il Boot di Dusseldorf, la “partita” degli eventi espositivi internazionali in Europa può considerarsi chiusa. Di fatto, questo di seguito può essere oggi considerato il vero calendario internazionale degli eventi nautici espositivi nel nostro Continente.

- Cannes Yachting Festival: dal 8 al 13 settembre 2015, evento “outdoor” leader per le imbarcazioni medio grandi e per la vela;
- Monaco Yacht Show: dal 23 al 26 settembre 2015, salone leader globale per i grandi yacht;
- METS Amsterdam: dal 17 al 19 novembre 2015, evento B2B, leader globale per l'accessoristica e la fornitura;
- BootDusseldorf: dal 23 al 31 gennaio 2016, salone internazionale “indoor” per la piccola-media nautica e per gli sport dell'acqua.

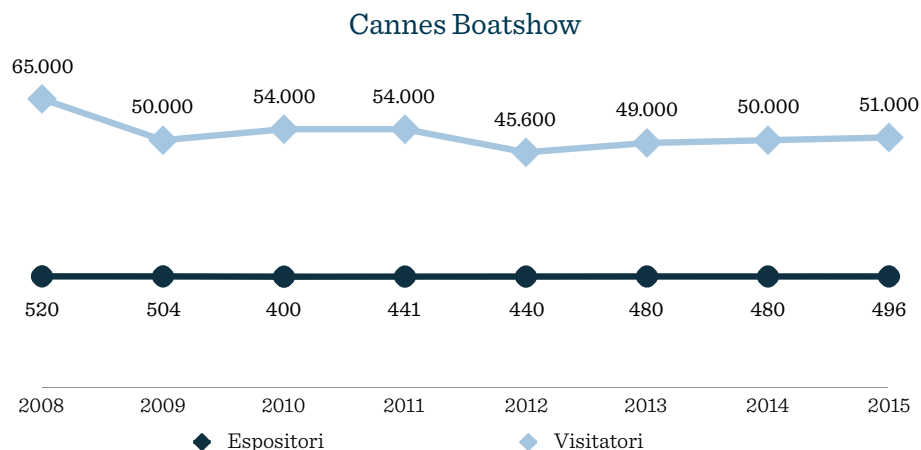
In tali eventi sono presenti i più importanti marchi internazionali della nautica e gli affari, conclusi spesso, risultano anche indicativi delle tendenze dei mercati globali in ogni singolo settore del comparto nautico.

Tutti gli altri eventi in Europa, seppur importanti e talvolta anche caratterizzati da un buon numero di visitatori e una congrua presenza di espositori, mantengono una connotazione ed un business più localistico e sono partecipati per lo più dai dealers e distributori dei cantieri. Si tratta in ogni caso, di un buon numero di eventi distribuiti uniformemente nei principali Paesi nautici europei.

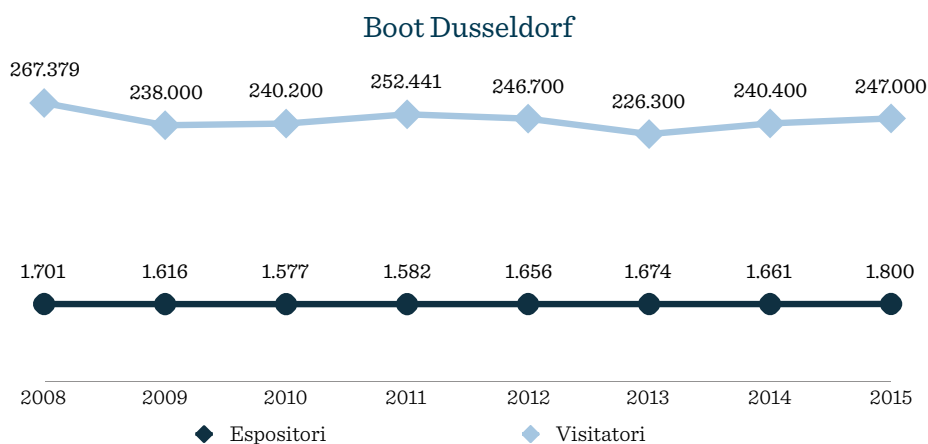
Austria: Austrian Boat Show, March 2016 a Tulln;

- Belgio: Marine Maintenance World Expo, October 2016 a Antwerp, Nieuwpoort International Boat Show (NIBS), October 2015 a Nieuwpoort, Belgian Boat Show, February 2016 a Gent;
- Croazia: Sports and Nautical Fair a Zagreb, Croatia Boat Show a Split, Nautica a Rijeka, Adriatic Boat Show a Sibenik, Biograd Boat and Charter Show a Biograd, Pula Boat Show a Pula;
- Repubblica Ceca: BOAT Expo Prague, February 2016 a Prague, Boats on Water/Lode navode, April a Prague;
- Finlandia: The Helsinki International Boat Show, February 2016 e Helsinki Boat-Afloat Show a Helsinki;
- Francia-Montecarlo: Festival International de la Plaisance de Cannes, September 2015 a Paris, Monaco Yacht Show, September 2015 a Monaco, Salon Nautique International de Paris, December 2015 Paris;
- Germania: Boot Düsseldorf, January 2016 a Düsseldorf, SMM Hamburg, September 2016 a Hamburg, Interboot, September 2016 a Friedrichshafen, Hanseboot, October e November 2016 Hamburg;
- Italia: Seatec, April 2016 a Carrara, Nauticsud March a Naples, Mondomare March a Padova, Yachting Venice, April a Venice, Myba Charter Yacht Show, May 2016 Genoa, Genoa International Boat Show, September 2016 Genoa;
- Olanda: METS, November 2015 Amsterdam, Amsterdam Boat Show, March 2016, Amsterdam;
- Norvegia: Norwegian International Boat Show, March 2016 Oslo, BåteriSjøen, September 2016;
- Polonia: APJ Poland, September 25-25, 2015 Ostroda, Boatshow Poland, November 2015 Lodz, Wind and Water, February 2016 Warsaw;
- Regno Unito: Southampton Boat Show, September 2015 Southampton, The London Boat Show, January 2016 London;
- Spagna: Barcelona Boat Show, September Barcelona;
- Svezia: Båtmässan, February 2016 Gothenburg, Stockholm International Boatshow, March 2016 Stockholm, AlltpåSjön, Summer 2016 Gustavsberg.

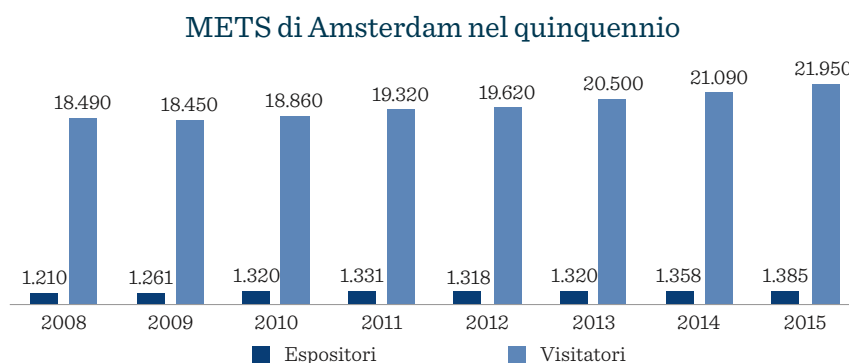
Osservando più nel dettaglio le performances dei Saloni leaders in Europa, si può notare la costanza, se non la crescita, dei propri valori caratteristici nel tempo, nonostante la crisi. Per Cannes, in particolare, vale la pena osservare che le unità esposte sono considerevolmente crescite negli anni anche in termini di dimensioni.



Dusseldorf che negli anni ha di fatto salvato il proprio Salone, orientandosi progressivamente sempre più verso gli sport acquatici, il tempo libero sull'acqua ed il turismo nautico. Nell'ultima edizione del 2016 ha nuovamente registrato un ottimo successo espositivo anche di barche di grandi dimensioni.



Ancor più rafforzata la leadership del METS di Amsterdam nella realtà dell'accessoristica e fornitura nautica (eventi cosiddetti B2B), grazie anche al definitivo consolidamento del SuperyachtPavillon e alla sinergia con l'International Superyacht Forum, conferenza organizzata nelle medesime giornate al RAI, stesso quartiere fieristico del METS, dal gruppo editoriale inglese Superyacht Group. È notizia recentissima che per il Novembre 2016, il METS si amplierà ulteriormente con un nuovo padiglione espositivo.



Anche il Monaco Yacht Show, nel settembre 2015, si è mostrato un grandissimo successo che lo conferma come il più importante evento mondiale per i grandi yacht. Di sotto la scheda segnaletica dell'evento. Va segnalato anche in questo caso che le unità esposte, con un numero record di 121 superyachts, sono di dimensioni sempre maggiori.

- Organizzatore: Monaco Yacht Show S.A.M.;
- Sede: Port Hercule, Monte Carlo, Monaco;
- Data Edizione 2016: 28 Settembre - 01 Ottobre;
- Numero espositori: 573;
- Numero visitatori: 34.500.

I quattro eventi risultano forse, non a caso, complementari tra loro e seppur dedicati ad area merceologiche sostanzialmente diverse e caratterizzati da format dissimili, hanno quale elemento comune la tipologia di Società Organizzatrice:

- ReedExpositions France, società del gruppo internazionale ReedExhibition, organizzatrice di Cannes;
- Monaco Yacht Show S.A.M. del Monaco Yacht Show;
- RAI Amsterdam del METS;
- Messe Dusseldorf del Boot di Dusseldorf.

Sono tutte Società professionali o Fiere che vantano esperienza organizzativa di Saloni e soprattutto sono indipendenti dalle Associazioni Industriali di Settore.

Quest'ultimo elemento risulta particolarmente sintomatico per il Boot di Dusseldorf. Come noto il "modello associativo tedesco" della nautica, consta di due diverse Associazioni, entrambe riconosciute da ICOMIA, International Council of Marine Industry Association:

- German Boat and Shipbuilder Association DBSV;
- German Marine Federation BVWW.

La prima, German Boat and Shipbuilder Association DBSV, rappresenta, in larga parte, aziende il cui core business è la produzione cantieristica nazionale e le imprese ad essa connesse. La seconda, German Marine Federation BVWW, invece, interpreta maggiormente le aziende degli sport acquatici e le piccole imprese orientate al mercato interno.

L'organizzazione di un Salone così importante da parte di una Società autonoma, professionale e soprattutto "super partes" tra le due Associazioni, entrambe comunque fortemente attive nel Boot, oltre ad assicurare un ottimo successo organizzativo dell'evento, contribuisce a mantenere da molti anni un buon equilibrio associativo della nautica in Germania.

LO STRATEGIA DEI SALONI E DEGLI EVENTI NAUTICI IN ITALIA

Indubbiamente il nostro Paese è quello che ha maggiormente sofferto il mutato scenario degli eventi nautici europei. Di fatto, fino al 2008, il Salone Nautico di Genova poteva essere considerato a pieno titolo il più importante evento espositivo in Europa e uno dei primi a livello globale. Come si è visto tale condizione oggi è cambiata a vantaggio del "modello francese". Ma l'impressione è che la seppur timida ripresa del mercato non riesca a sortire un effetto utile alla ripresa del Salone di Genova, ormai posizionato in una data troppo congestionata da eventi fortemente competitors e dal format evidentemente obsoleto.

- se è opportuno ricreare un nuovo format di valenza internazionale;
- come debba essere concepito tale format;
- quando sia/siano da posizionare gli eventuali eventi di tale rinnovato format nel calendario europeo;
- dove debbano essere previsti in quanto ad aree territoriali.

In questo contesto ci si limita a dare una risposta al primo quesito. Si è visto come l'obiettivo di ricreare un Salone Nautico competitivo nel nostro Paese appaia oggi una sorta di "mission impossible" alla luce della crescita e consolidamento dei 3-4 eventi leader nel Vecchio Continente. Esistono, tuttavia, alcuni importanti e significativi elementi che portano a ritenere positiva, seppur un briciolo ottimistica, la risposta al primo quesito.

- 1 La leadership globale della cantieristica italiana dei grandi yacht;
- 2 La leadership europea dell'industria nautica del nostro Paese;
- 3 L'eccellenza e leadership di settori come l'accessoristica e la gomma nautica;
- 4 L'esigenza di sviluppare i servizi tecnici dell'after market;
- 5 L'esigenza di promozione del diportismo per rilanciare il mercato interno;
- 6 Le potenzialità dello sviluppo del turismo nautico costiero per il Paese,

Risolto il primo e più strategico degli interrogativi, i restanti quesiti possono essere ottemperati adottando i modelli europei vincenti: organizzazione in capo a Società/Fiere professionali in grado di coordinare le esigenze espresse dalle Associazioni del Comparto, di aggregare l'articolata domanda delle nostre aziende, di selezionare le opportunità offerte dai territori costieri e non.

L'obiettivo è, indubbiamente, complesso ma perseguibile se l'intero Comparto mostrerà determinazione e "gioco di squadra", elementi essenziali per vincere la competizione europea e internazionale.

In termini, dunque, di politiche fieristiche sarebbe opportuno che ci sia un confronto tra le organizzazioni di rappresentanza del settore e le istituzioni per evitare la parcellizzazione degli eventi. Siamo uno dei Paesi più importanti in materia di cantieristica nautica in cui non c'è più un salone leader, una fiera nazionale che sia il punto di riferimento del settore.



4

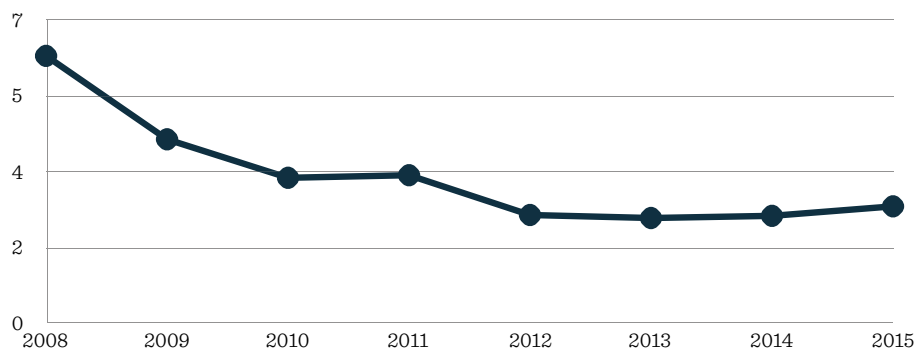
La nautica in Italia

4.1 Analisi del mercato italiano

Le stime estremamente ottimistiche che avevano caratterizzato l'analisi del mercato nel primo semestre sono state riviste in modo più prudente nella seconda parte dell'anno trascorso. In ogni caso, il 2015 si è rivelato il primo anno di ripresa dall'inizio della crisi nel 2008. Ancora una volta il dato dell'industria nautica del Paese deve essere letto con cautela considerate le caratteristiche della nostra realtà che la rendono unica nello scenario globale complessivo. Il primo elemento è la percentuale di oltre il 90% della produzione cantieristica assorbito dall'export. Il secondo è il mercato interno ancora estremamente debole e soprattutto, quasi principalmente, caratterizzato da piccole-medie unità a motore, battelli pneumatici e imbarcazioni a vela. Il terzo è la leadership, ulteriormente rafforzata come si è visto, della grande cantieristica, con uno share del 41,7% del portafoglio ordini globali, tutti destinati ai mercati esteri. La caratteristica anomala della realtà nautica italiana è di un mercato interno dominato quasi totalmente da unità di importazione (fanno eccezione i battelli pneumatici), in un Paese la cui industria produttiva (dei grandi yacht) è leader globale. Se in termini di volume d'affari una percentuale pari ad oltre il 70% del valore della produzione cantieristica nazionale è interpretato da meno di dieci cantieri, la restante componente del 30% è interpretata da non meno di 70/80 produttori, molti dei quali orientati quasi esclusivamente al mercato interno.

L'analisi del fatturato complessivo dell'industria nautica italiana mostra finalmente un segno di lieve ripresa.

Fatturato nautico italiano



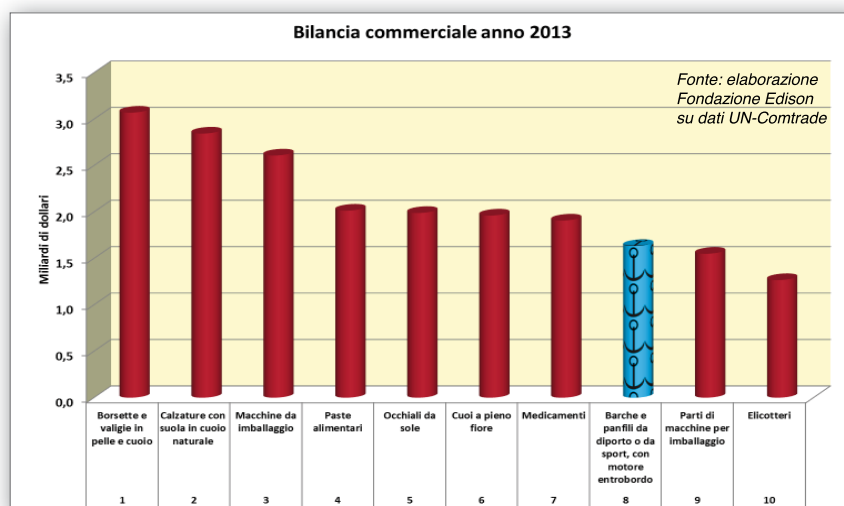
La variazione in negativo tra il valore di fatturato complessivo della nautica del 2008, dichiarata da molti operatori superiore ai 6 miliardi di euro, e quello del 2015, stimato pari a oltre 2,6 miliardi di euro è pari a circa il 60%. La crescita seppur lenta registrata negli ultimi due anni, fa comunque ben sperare.

In termini percentuali, a partire dal 2008, il rapporto della produzione cantieristica rivolta all'estero è passato da poco più del 50% a oltre il 90% dichiarato dai principali cantieri nel 2015. Si riduce di conseguenza a poco più del 5%, la produzione rivolta al mercato interno.

Le stime per il 2016 sono di un rinnovato ottimismo. Il biennio di inversione di tendenza dovrebbe confermarsi anche in una ripresa più sensibile del mercato interno, anche se l'export risulterà ulteriormente rafforzato grazie agli ordini dei grandi yacht.

4.2 Cantieristica e produzione nazionale

La cantieristica nautica italiana si rivela ancora una volta leader nello scenario globale. Nel medagliere internazionale (Indice Fortis-Corradini, anno 2013) che considera i prodotti in cui l'Italia detiene la leadership mondiale, la nautica, grazie alle performances dell'export, occupa l'8° posto.



il dato di rilievo che conferma tale valore è stato elaborato da fondazione Edison (su dati itc e un-comtrade) che testimonia come l'Italia sia di gran lunga al primo posto tra i Paesi esportatori mondiali di barche e yacht da diporto con motore entrobordo (valori 2014 in milioni di dollari).

<i>Paese</i>	<i>Valore Export</i>
Italia	2.448,2
Germania	1.130,0
USA	846,2
Regno Unito	754,6
Paesi Bassi	421,6
Francia	347,1
Messico	142,8
Canada	121,0
Australia	100,3
Finlandia	94,7

Utile anche il confronto sulla bilancia dei pagamenti per lo stesso settore, a conferma non solo del peso fortissimo del export, ma anche del fatto che l'import della nautica è costituito essenzialmente da unità di modesto valore e da numeri comunque contenuti.

Primi 10 paesi per saldo commerciale con l'estero nel settore barche e yacht da diporto con motore entrobordo (Dati 2014 in milioni di dollari, Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati ITC e UN-Comtrade).

<i>Paese</i>	<i>Valore Saldo</i>
Italia	2.215,9
Germania	1.019,3
Paesi Bassi	231,2
Francia	157,1
USA	155,0
Messico	130,9
Turchia	68,8
Finlandia	67,5
Polonia	37,7
Malesia	14,6

Sebbene i valori in gioco siano di gran lunga più contenuti è interessante osservare la posizione di leadership italiana nel settore dei battelli pneumatici. Di seguito, la classifica dei primi 10 paesi esportatori mondiali di imbarcazioni pneumatiche da diporto (Dati 2014 in milioni di dollari, Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati ITC e UN-Comtrade).

<i>Paese</i>	<i>Valore Saldo</i>
Cina	132,1
Filippine	100,9
Italia	50,4
Francia	28,6
Spagna	22,8
Regno Unito	18,6
Ucraina	16,1
USA	15,5
Polonia	10,6
Paesi Bassi	7,7

Circa la distribuzione delle imprese della nautica nel Paese il grafico sotto riportato mostra chiaramente come queste, con l'eccezione del polo lombardo, siano di massima dislocate lungo il territorio costiero.



Utile ricordare il peso percentuale dei diversi contributi offerti dai settori della produzione cantieristica del Paese:

- 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.

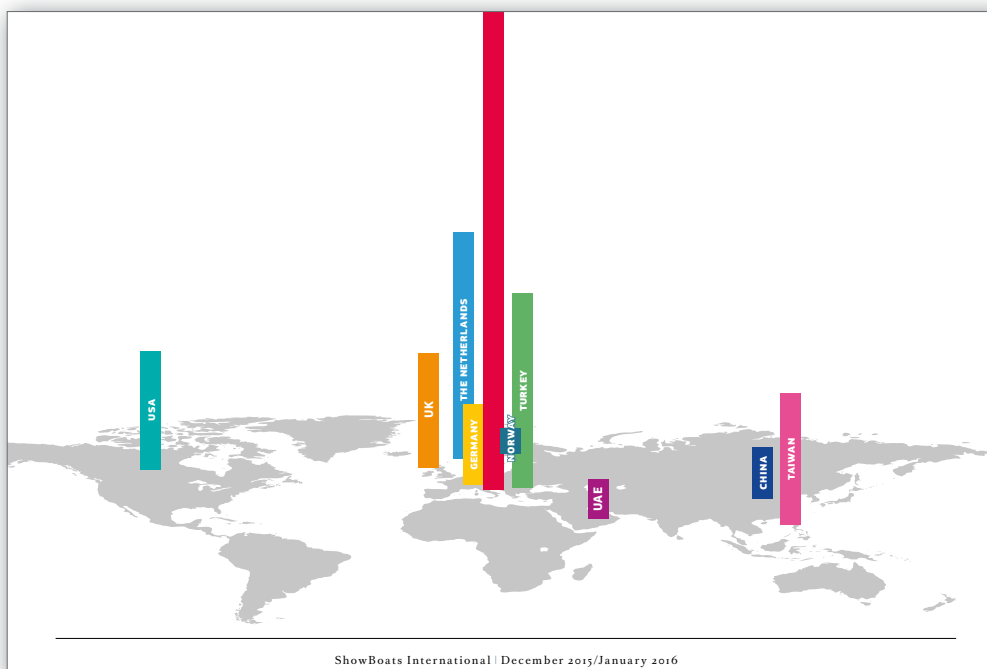
Si conferma rafforzandosi il ruolo, superiore al 90%, della produzione di imbarcazioni con propulsione entro bordo ed entrofuoribordo.

Valore della produzione cantieristica



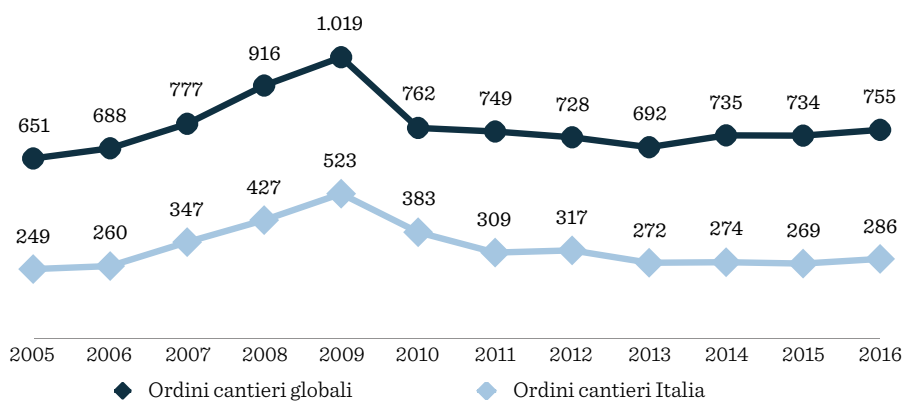
LA CANTIERISTICA ITALIANA DEI GRANDI YACHT

Avendo analizzato, nel capitolo dei grandi yacht, il portafoglio ordini globali per le unità di lunghezza oltre i 30 metri, ci soffermiamo qui sui dati elaborati da ShowBoats International che riguardano lo stato degli ordini 2016 per le unità di lunghezza superiore ai 24 metri. Anche in questo caso, viene ribadita la leadership della cantieristica italiana, con performances ancora maggiori rispetto al portafoglio delle unità oltre i 30 metri.



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 755 nuove unità oltre i 24 metri attualmente in costruzione nel mondo, ben 286 di queste fanno capo a cantieri del nostro Paese, per una lunghezza totale degli yacht di produzione italiana pari a circa 11,000 metri ed una lunghezza media pari a oltre 38 metri.

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



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. Confermata anche la leadership nella vela di Perini Navi.

Osservando poi il portafoglio globale degli ordini di yacht di lunghezza oltre i 30 metri, Superyachtintelligence ha stilato una graduatoria dei primi 50 cantieri nel mondo (sui 126 complessivi), che hanno mostrato nel quinquennio 2011-2015 le migliori performances in termini di consegne di grandi yacht. Tali 50 cantieri tra l'altro interpretano il 71% della lunghezza totale di tutti i grandi yacht oggi in costruzione a livello globale.

Anche in questo caso,, la nostra industria si mostra leader; 16 dei 50 cantieri top globali sono italiani. La lunghezza totale dei loro yacht consegnati nel 2015 è pari a 2.234 metri.

Di seguito viene riportato l'elenco, ordinato secondo un criterio di ranking globale attribuito da Superyachtintelligence, dei 16 cantieri italiani leader.

BENETTI

Ranking mondiale	1
Numero yachts consegnati ad oggi	223
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	9.213
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	41,3
Numero yachts consegnati nel 2015	13
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	603
Numero yachts in costruzione	34
Numero di cantieri	6
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	300.000
Numero totale dipendenti	2.025*

**(Gruppo Azimut-Benetti)*

SANLORENZO

Ranking mondiale	4
Numero yachts consegnati ad oggi	86
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	2.980
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	35,1
Numero yachts consegnati nel 2015	13
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	482
Numero yachts in costruzione	30
Numero di cantieri	2
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	122.000
Numero totale dipendenti	187

CUSTOM LINE

Ranking mondiale	6
Numero yachts consegnati ad oggi	103
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	3.325
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	32,3
Numero yachts consegnati nel 2015	8
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	260
Numero yachts in costruzione	10
Numero di cantieri	6*
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	289.000
Numero totale dipendenti	

**(Gruppo Ferretti)*

AZIMUT

Ranking mondiale	11
Numero yachts consegnati ad oggi	175
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	5.557
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	31,8
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	35,4
Numero yachts in costruzione	6
Numero di cantieri	6
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	505.000
Numero totale dipendenti	2.025*

**(Gruppo Azimut-Benetti)*

CRN

Ranking mondiale	12
Numero yachts consegnati ad oggi	76
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	3.513
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	46,2
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	55
Numero yachts in costruzione	4
Numero di cantieri	6
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	25.000
Numero totale dipendenti	290

OVERMARINE

Ranking mondiale	13
Numero yachts consegnati ad oggi	89
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	3.156
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	35,5
Numero yachts consegnati nel 2015	2
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	74
Numero yachts in costruzione	10
Numero di cantieri	10
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	190.587
Numero totale dipendenti	130

THE ITALIAN SEA GROUP

Ranking mondiale	15
Numero yachts consegnati ad oggi	49
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	1.841
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	38
Numero yachts consegnati nel 2015	0
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	0
Numero yachts in costruzione	12
Numero di cantieri	6
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	100.000
Numero totale dipendenti	170

FIPA GROUP

Ranking mondiale	19
Numero yachts consegnati ad oggi	80
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	2.888
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	35,6
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	45
Numero yachts in costruzione	8
Numero di cantieri	10
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	106.000
Numero totale dipendenti	80

PERINI NAVI

Ranking mondiale	20
Numero yachts consegnati ad oggi	53
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	2.668
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	50
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	228
Numero yachts in costruzione	4
Numero di cantieri	3
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	42.000
Numero totale dipendenti	150

ROSSINAVI

Ranking mondiale	22
Numero yachts consegnati ad oggi	11
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	504
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	46
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	39
Numero yachts in costruzione	3
Numero di cantieri	4
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	18.000
Numero totale dipendenti	88

BAGLIETTO

Ranking mondiale	28
Numero yachts consegnati ad oggi	62
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	2.423
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	39
Numero yachts consegnati nel 2015	2
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	89
Numero yachts in costruzione	7
Numero di cantieri	1
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	35.000
Numero totale dipendenti	53

CODECASA

Ranking mondiale	32
Numero yachts consegnati ad oggi	53
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	2.347
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	44
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	50
Numero yachts in costruzione	2
Numero di cantieri	5
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	47.000
Numero totale dipendenti	

MONDOMARINE

Ranking mondiale	33
Numero yachts consegnati ad oggi	31
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	1.256
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	41
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	42
Numero yachts in costruzione	6
Numero di cantieri	1
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	35.000
Numero totale dipendenti	109

PALUMBO GROUP

Ranking mondiale	36
Numero yachts consegnati ad oggi	4
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	191
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	48
Numero yachts consegnati nel 2015	2
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	97
Numero yachts in costruzione	2
Numero di cantieri	5
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	470.000
Numero totale dipendenti	

PERSHING

Ranking mondiale	41
Numero yachts consegnati ad oggi	14
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	487
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	35
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	33
Numero yachts in costruzione	1
Numero di cantieri	6*
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	289.000*
Numero totale dipendenti	

ARCADIA

Ranking mondiale	46
Numero yachts consegnati ad oggi	4
Lunghezza totale yacht consegnati (metri)	140
Lunghezza media Yacht consegnati (metri)	35
Numero yachts consegnati nel 2015	1
Lunghezza totale yacht consegnati nel 2015	35
Numero yachts in costruzione	2
Numero di cantieri	1
Superficie totale dei cantieri (mqadrati)	36.000
Numero totale dipendenti	

*(Gruppo Ferretti)

4.3 Flotta nautica in Italia

Ai fini delle stime circa la consistenza e composizione della flotta di unità da diporto in Italia, occorre ricordare 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. Come si potrà facilmente riscontrare, una larga parte del naviglio immatricolato è, comunque, di lunghezza inferiore ai 10 metri (immatricolazione a titolo volontario) ma, in ogni caso, una larghissima parte del complesso del naviglio nautico del Paese (le piccole unità) non risulta ufficialmente censito in quanto non dotato di targa di registrazione.

Fatta, quindi, eccezione per le unità al di sotto dei dieci metri che risultano immatricolate a titolo volontario, circa 50.000, come si vedrà sotto, per il segmento della piccola nautica sono disponibili stime e valutazioni fondate su metodi purtroppo statistici ed empirici, seppur validati positivamente nel tempo.

FLOTTA NAUTICA IMMATRICOLATA*

**fonte: Il Diporto Nautico in Italia - Anno 2014*

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.

Dall'ultima edizione della pubblicazione "Il Diporto Nautico in Italia - Anno 2014" che attualizza il dato al dicembre 2014, si possono sintetizzare i dati caratteristici della nostra flotta nautica immatricolata, come segue.

La consistenza della flotta nautica immatricolata al 31 dicembre 2014, risulta pari a 103.584 unità, a fronte delle 103.493 rilevate l'anno precedente. 79.639 unità sono registrate presso le sedi delle Capitanerie di Porto, mentre 29.945 ulteriori risultano iscritte presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile.

Alla data del 31 dicembre 2014, i posti barca ufficialmente censiti con destinazione nautica sono risultati, complessivamente, 148.829, a fronte dei 147.804 registrati un anno prima.

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 il 2012 e il 2013 avevano mostrato una diminuzione di entrambi i dati. I rilevamenti del 2014 sembrano invertire, sebbene lievemente, il calo registrato nel biennio precedente. In particolare, le variazioni più significative osservate tra la fine del 2013 e del 2014, hanno interessato:

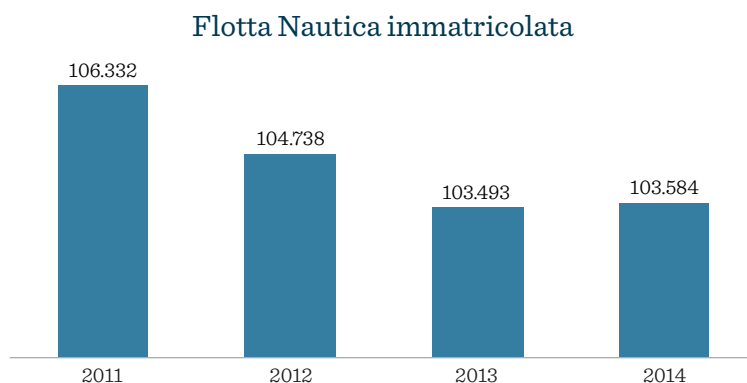
- per le dotazioni di posti barca, la Campania (+21,8%), l'Emilia Romagna (+14,6%) ed il Veneto (+10,9%), a fronte, invece, di decrementi del 19,5%, del 10,8% e del 9,4% registrati rispettivamente per Toscana, Abruzzo e Calabria;
- per il numero di unità da diporto iscritte nei Compartimenti Marittimi e negli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile, la Calabria (-3,4%), la Toscana (-2,7%), il Friuli Venezia Giulia (-2,4%), l'Emilia Romagna e le Marche (-2,0%).

Anche il rapporto 2014 conferma una dotazione infrastrutturale per il naviglio da diporto locale iscritto nei registri che presenta profondi squilibri a vantaggio del Nord del Paese. A fine 2014 le Regioni Settentrionali, infatti, offrono al diporto nautico 70,9 posti barca per chilometro di costa, a fronte delle analoghe medie di 25,7 e 11,6 ottenute rispettivamente per le Regioni dell'I-

talia Centrale e dell'Italia Meridionale. Picchi particolarmente elevati, al Nord, si trovano nelle Regioni Friuli Venezia Giulia (174,9) e Liguria (62,5). Al Sud, invece, si riscontrano valori sensibilmente bassi in Calabria, Sicilia e Sardegna.

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 69,6) nelle Regioni dell'Italia Meridionale ed Insulare, dove tale indicatore fornisce un valore pari a 44,8. Come visto, la Regione Campania è in controtendenza rispetto al resto del Meridione, in quanto presenta un indice di affollamento di 104,4, comunque in calo rispetto al valore di 128,0 dell'anno scorso.

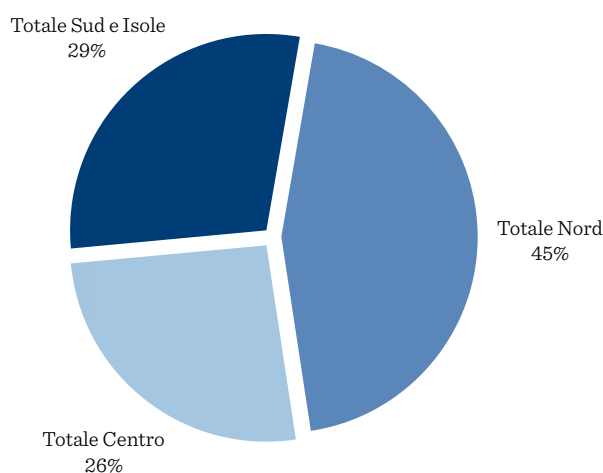
Utile analizzare l'andamento della consistenza del parco immatricolato negli anni:



La pur lieve ripresa del 2014 può far ben sperare.

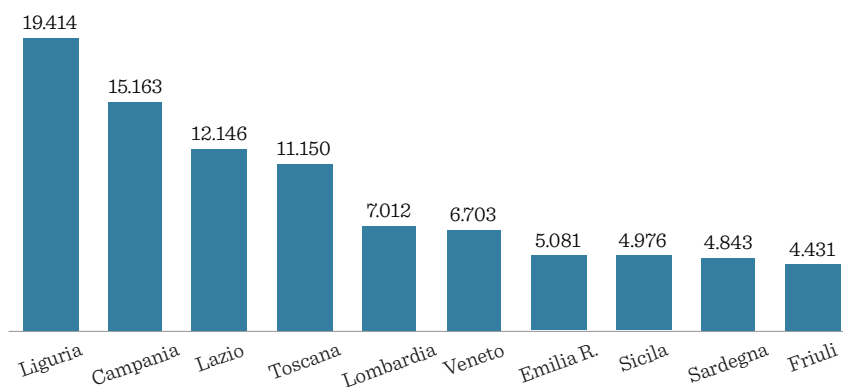
Sul totale di 103.584 unità iscritte, il 45% è immatricolato nelle Regioni del Nord Italia, a fronte del 25% nel Centro Italia e del 30% nel Sud del Paese e nelle isole.

Naviglio da diporto immatricolato in Italia



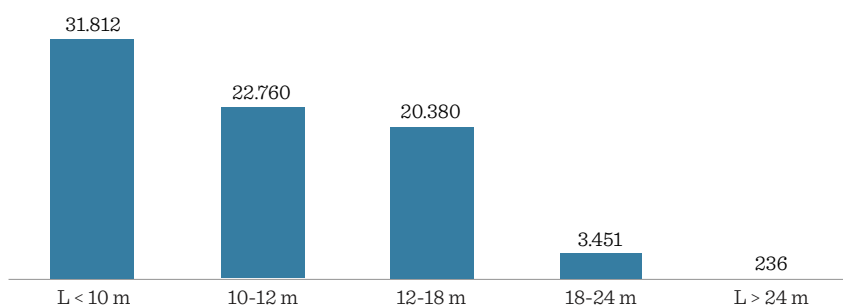
Il grafico sottostante identifica il numero di unità immatricolate nelle prime dieci Regioni italiane. Si conferma il primato della Liguria, seguita dalla Campania e dal Lazio che, nel 2014, ha superato la Toscana. La Lombardia mantiene il numero di unità immatricolate rispetto al 2013, a conferma di un mercato nazionale che si sviluppa solo nelle imbarcazioni più piccole.

Unità da diporto iscritte nelle prime 10 Regioni Italiane



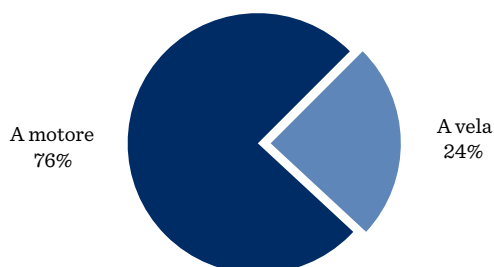
Assumendo che l'immatricolazione delle unità da diporto presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile (pari nel suo complesso a 29.945 unità) riguardi in larga parte unità di ridotte dimensioni, può essere interessante osservare la scomposizione della flotta immatricolata negli Uffici Marittimi, per classe di lunghezza. Il grafico conferma un'ulteriore prevalenza delle unità inferiori ai 10 metri e mostra, comunque, una prevalenza delle unità di lunghezza inferiore ai 18 metri.

Unità immatricolate presso gli Uffici Marittimi

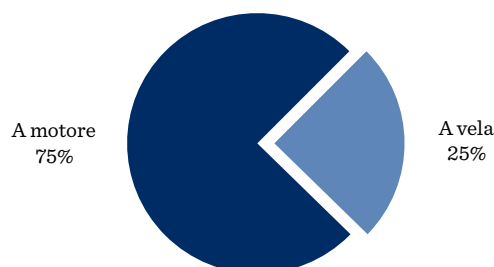


Per quanto riguarda la suddivisione percentuale tra naviglio immatricolato a vela e a motore, se il 2013 aveva evidenziato una crescita sensibile della vela, il 2014 ha confermato un'ulteriore tendenza percentuale di questo segmento. I due grafici posti a confronto evidenziano tale incremento.

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato 2013

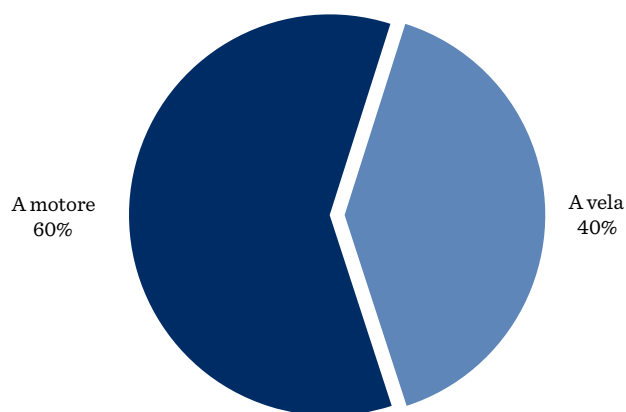


Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato 2014



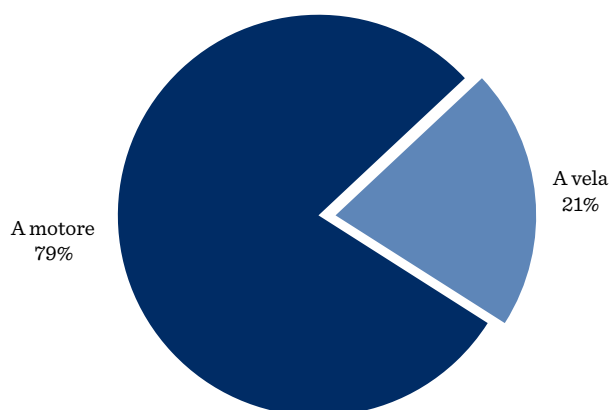
Si tratta di un'ennesima conferma che nel 2014 le, pur ridotte, nuove immatricolazioni in Italia hanno mostrato una percentuale molto significativa di imbarcazioni a vela. Il grafico sottostante indica che le nuove unità a vela immatricolate nel 2013, limitatamente alle Capitanerie, sono risultate pari a 254 a fronte delle 633 complessive.

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato nel corso del 2014



Viceversa delle 2040 cancellazioni complessive da parte delle Capitanerie nel 2014, ben 1607 sono relative ad unità a motore.

Rapporto vela/motore del naviglio cancellato nel corso del 2014



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 2014 le patenti rilasciate per la prima volta sono state 14.000 così distribuite:

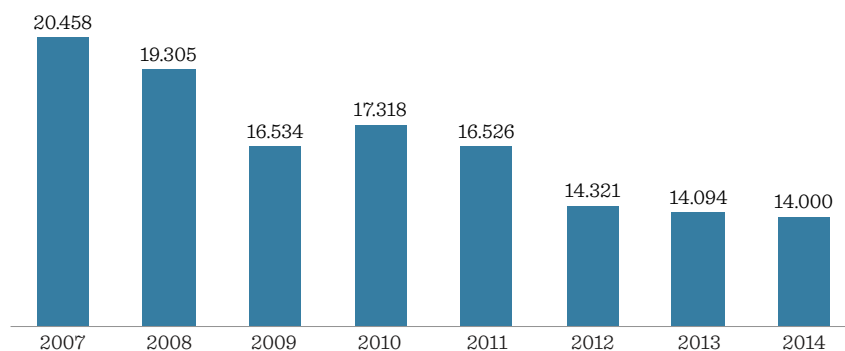
- 9.675 (69,1% del totale) per la navigazione entro le 12 miglia dalla costa;
- 4.069 (29,1% del totale) per la navigazione senza alcun limite dalla costa;
- 256 (1,8% del totale) relativamente all'abilitazione alla conduzione di navi da diporto.

I rinnovi/sostituzioni di patenti sono stati 25.477, dei quali:

- 9.387, pari al 36,8%, hanno riguardato l'abilitazione alla conduzione di unità entro le 12 miglia dalla costa;
- 15.632, pari al 61,4%, hanno interessato la navigazione senza alcun limite dalla costa;
- 458, pari all'1,8%, hanno riguardato l'abilitazione alla conduzione di navi da diporto.

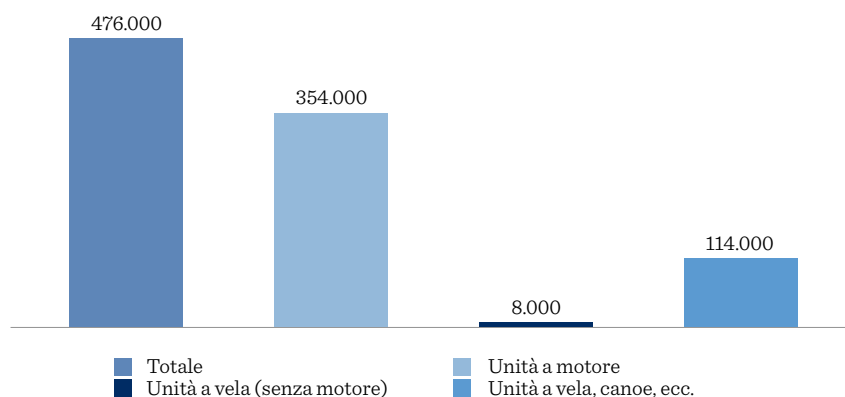
Interessante, infine, osservare l'andamento del rilascio, per la prima volta, delle patenti nautiche da parte degli Uffici Marittimi, a partire dal 2007. Si osserva un calo particolarmente sensibile tra il 2007 e il 2012, a fronte di una riduzione più contenuta negli anni 2012, 2013 e 2014.

Patenti nautiche rilasciate per la prima volta dagli Uffici Marittimi

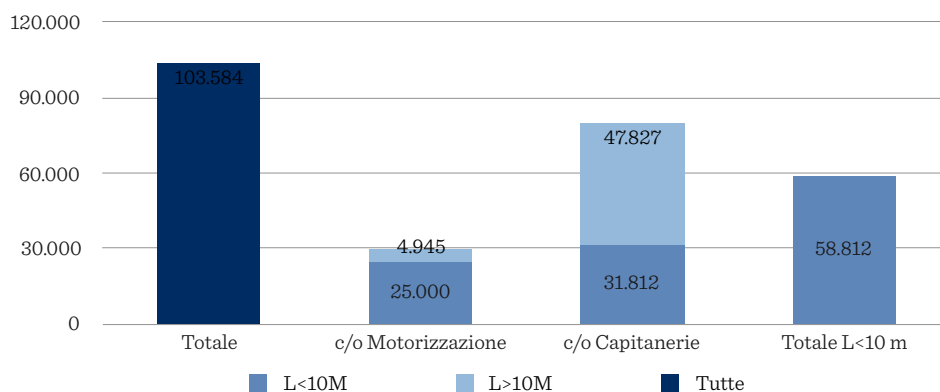


FLOTTA NAUTICA NON IMMATRICOLATA

Roberto Franzoni, consulente ed esperto di marketing del settore, nell'ambito del progetto "Creazione di strutture ricettive per i natanti, a gestione senza scopo di lucro" ha condotto alcune interessanti valutazioni circa "La flotta di unità da diporto italiane, consistenza e numeri". Partendo dalla composizione della flotta di natanti, imbarcazioni e navi da diporto italiane al 31-12-2014 di circa 580.000 unità, nello studio sono stati stimati il numero dei natanti, le unità cioè di lunghezza inferiore ai 10 metri. Se da tale valore si sottrae la cifra di 103.584 unità fornite dall'Ufficio di Statistica del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, si ottengono circa 476.000 unità tra barche a motore, stimate in 354.000, barche a vela senza motore, stimate in circa 8.000 e piccole barche a remi, canoe, pattini per il resto.

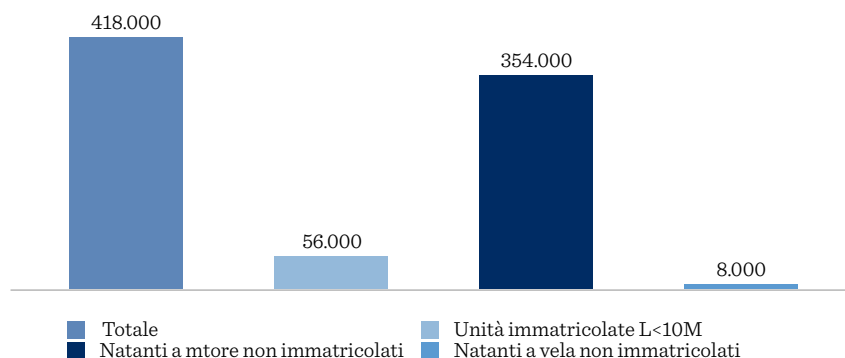


Occorre, però ricordare che le 103.584 unità da diporto immatricolate in Italia, si compongono di 79.639 unità, registrate presso le sedi delle Capitanerie di Porto, mentre 29.945 risultano iscritte presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile. Se queste ultime possono essere stimate in larghissima parte al di sotto dei 10 metri, si stima circa 25.000, abbiamo riscontrato come delle 79.639 unità ben 31.812 sono al di sotto dei 10 metri.



Il totale stimato tra le unità immatricolate, di unità al di sotto dei 10 metri, risulta pari a circa 56.000 unità.

Sommando, quindi, le 56.000 unità immatricolate inferiori a 10 metri ai 354.000 natanti a motore ed agli 8.000 natanti a vela, otteniamo una flotta di unità di nautica minore di 418.000 unità, pari al 72% della flotta totale.




4.4 Portualità turistica


Nell'ambito della nautica da diporto è molto frequente reperire informazioni diverse e, talvolta, discordanti in tema di dati sulla portualità turistica. Le cause sono attribuibili alla definizione delle strutture ricettive per la nautica che, nella letteratura comune, trova diverse interpretazioni, nonostante gli sforzi di armonizzazione degli Organismi Internazionali (PIANC, ISO, ecc..). Colpisce, ad esempio, che il Consorzio Europeo di Ricerca ECSIP, nel suo "Study on competitiveness of the recreational boating sector" attribuisca all'Italia un numero variabile "between 543 and 7,000 marinas" in funzione della definizione di struttura ricettiva nautica attribuita dagli operatori del nostro Paese. Lo stesso Consorzio ECSIP riporta una valida interpretazione di tali definizioni tratte da un'interessante pubblicazione del Professor Tihomir Luković dell'Università di Dubrovnik (Croazia), "Nautical Tourism and Its Function in the Economic Development of Europe". Lukovic tenta infatti di tracciare una possibile distinzione tra "anchorage/moorings", "wet berths", "dry marinas" e finalmente "marinas".

Classification of berthing facilities (based on Lukovic 2013)


- **Anchorage/moorings:** part of the water area appropriate for anchoring/mooring vessels in a bay that protects against bad weather;




- **(Wet) Berths:** part of a water areas and coast that is allocated for berthing vessels and equipped with a berthing system (e.g. a quay);



- **Dry marinas:** part of a the coast/mainland that is sectioned off and equipped with supplying storage services;



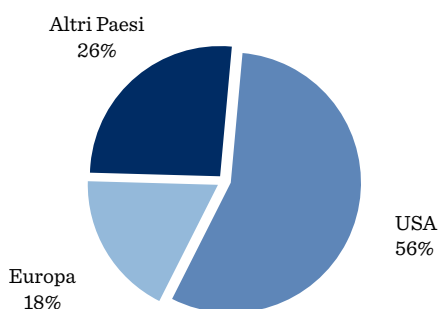
- **Marinas:** part of the water area and coast specifically built and equipped for supplying berthing services and for guarding vessels and providing marina



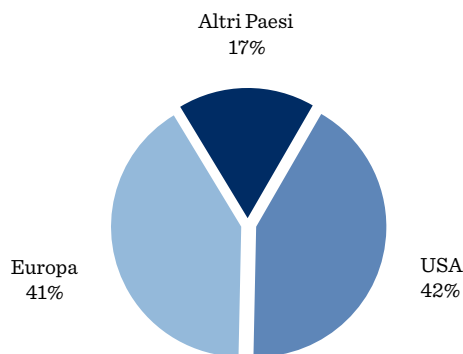
UNO SGUARDO ALLO SCENARIO GLOBALE

Dalle statistiche di Icomia si possono trarre, in un'ottica globale, osservazioni interessanti. L'analisi, rapportata a livello di macro Regioni, tra consistenza della flotta nautica e incidenza dei posti barca sembra fornire indicazioni incoerenti e contraddittorie.

Flotta Nautica Globale



Posti Barca nel Mondo



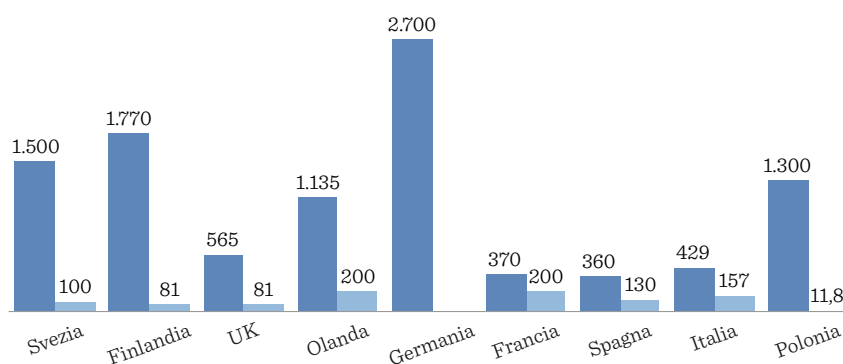
Nei valori assoluti, gli Stati Uniti sono il Paese con il maggior numero di marine (11.000) e di posti barca (800.000), anche in virtù della maggiore estensione delle coste (oltre 133.000 km). I valori percentuali dei posti barca, invece, appaiono non coerenti, particolarmente per l'Europa, se li si confronta con la consistenza della flotta nautica. Il fenomeno si spiega, chiaramente, con il tradizionale ricorso americano ad ormeggi privati "house and berth", in canali interni e molto spesso all'altissima frequenza di strutture ricettive di "dry storage" sempre ancora troppo poco diffuse in Europa. Nella voce relativa agli Altri Paesi, il dato, invece, risulta più coerente, tanto in relazione alla crescita diffusa nei Paesi emergenti del diportismo, quanto legato agli importanti investimenti infrastrutturali in tema di strutture ricettive nautiche che stanno caratterizzando molte realtà a livello globale.

Nello scenario mondiale l'Italia incide solamente per il 1,7% nella ripartizione mondiale di marine, mentre, per quanto riguarda, il complesso dei posti barca e degli ormeggi, rappresenta non più del 8% del totale globale.

LA PORTUALITÀ TURISTICA IN EUROPA

Basandosi sulle statistiche di Icomia, l'Europa vanta oltre 10.000 marine, escludendo quindi "wet berth/slips, open moorings and slipways", quelle strutture ricettive leggere che non offrono servizi organizzati al diportista.

La maggior percentuale di marine si riscontrano in Svezia, Finlandia, UK, Olanda, Germania, Francia, Spagna, Italia e Croazia. Utile, tuttavia, misurare anche la capacità ricettiva in assoluto, attraverso i dati relativi ai posti barca che mostrano ranking diversi, rispetto alla classificazione per strutture ricettive nel loro complesso. Il grafico sottostante, elaborato sulla base dei dati di Icomia, mostra a livello europeo tali differenze (manca la Croazia per assenza di dati forniti).



In generale, osservando le dimensioni tipiche dei marina in Europa in confronto allo scenario globale, le strutture del vecchio continente sono quelle di maggiori dimensioni, con una media di 427 posti barca/marina. La media tipica in UK è pari a 150-200 posti barca/marina, mentre, quelli a dimensioni minori, sono nei Paesi Scandinavi, con 79 posti barca/marina. Alcuni più recenti nuovi insediamenti in Europa arrivano, invece, a totalizzare fino a 800 e oltre posti barca.

Per quanto riguarda le strutture societarie ed organizzative, in EU si possono distinguere due principali tipologie:

- progetti con investimento privato;
- sviluppo pubblico urbano e di waterfront.

Alcuni significativi investitori privati (fatturato superiore ai 5 milioni di euro) sono: Compagnie des Ports du Morbihan (FR), Yacht Havens Group Limited (GB), Sem des Ports de Plaisance et Equipements Publics de Loisirs du Pays de Lorient - Sellaor (FR), Lamda Flisvos Marina α.ε.(GR), Pampas Marina Aktiebolag (SE), Marina Dalmacija d.o.o. (HR), British Waterways Marinas Limited (GB), Quay Marinas Holdings Limited (GB), Quay Marinas Limited (GB), Marina de Vila Moura S.A. (PT), Marina Portorož Turistično Podjetje D.D. (SI), Ste du Nouveau Port Vallauris Golfe-Juan (FR), Marina Punat D.O.O (HR), Marina Hramina D.O.O (HR), Μαρίνα Ζεας Α.Ε. (GR), Premier Marinas (Brighton) limited (GB), Sa du Port de Plaisance-Marines Cogolins (FR).

Esistono anche realtà di network (marina chains) quali: Mdl marinas (UK), Premier marinas (UK), ACI (Croatia), K&G marinas (Greece), D-marin marinas (realtà Turca che possiede anche 3 marine in Croazia).

La stima totale delle unità di lavoro impiegate nei marina europei è pari a 60,000/70,000 persone. La quasi totalità dei marina (95%) impiega meno di 50 persone, con svariate funzioni: receptionists e impiegati amministrativi, personale tecnico cantieristico, elettricisti, negozianti, esperti finanziari. L'età media di questi è ricompresa tra i 25 e 50 anni, per lo più residenti nell'area del marina stesso. La principale carenza, oggi dichiarata, è proprio la figura del "Marina Manager", capace di adeguare organizzazione e business ai nuovi trend di mercato.

Circa i due differenti business model europei, ECORIS individua due case studies:

- "Compagnie des Ports du Morbihan and Yacht Havens Group Limited", consorzio pubblico francese, fondato nel 2012, proprietario di ben 12 marine e 4 siti turistici (<http://www.compagniedesportsdumorbihan.com/fr/>);
- Yacht Havens Group Limited, costituito in UK nel 1972, oggi proprietario di 9 marine per oltre 4000 posti barca. (<http://www.yachthavens.com/>).

Nei due business model indicati cambia, sensibilmente, l'orientamento commerciale che li caratterizza: più orientato al "sociale" il primo, più dinamico e incline ai nuovi trend il secondo.

Il regime competitivo porta i marina europei ad orientarsi verso quegli schemi di certificazioni, oggi volontaria, che l'unione Europea definisce "quality labels". Tali certificazioni che si stanno diffondendo rapidamente non sono, tuttavia, ancora sufficientemente note a livello dell'utenza. Due tra le più diffuse sono: "Gold Anchor Quality Scheme" "Blue Flag".

Si stanno sempre più diffondendo in Europa anche guide ai diportisti che attribuiscono un ranking relativo alle performances, servizi e affidabilità. La prima che oggi è ritenuta più affidabile sul territorio comunitario è la ADAC Marina Guide, edita di fatto dal potente automobil

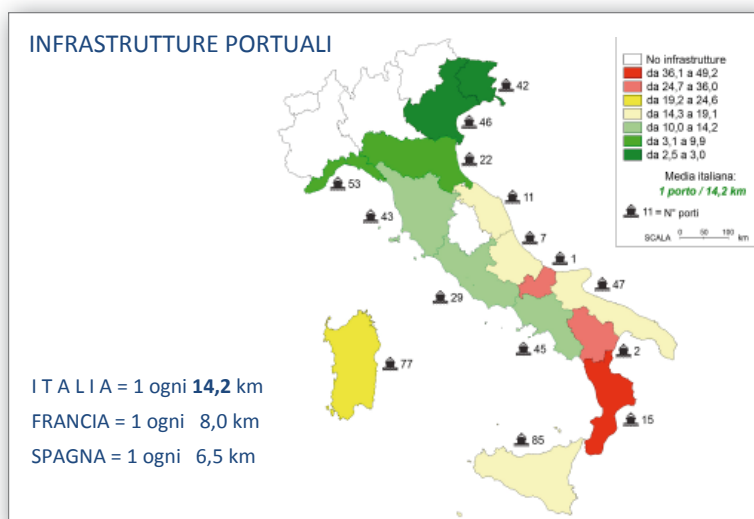
club tedesco. Questa contiene non meno di 2200 marine europee che cataloga per due principali caratteristiche: tempo libero e ristorazione, tecnologia e servizi. Sembra, infatti, banale, ma, tra le principali “innovazioni” tecnologiche, tuttora risultano essenziali alcuni servizi quali: prenotazione online, connessioni internet e wifi, applicazioni per gli smart phones.

Interessante, infine, individuare gli elementi strategici ritenuti oggi essenziali per gli operatori dei mari:

- standards (contratti di locazione, dei servizi e tecnici per le imbarcazioni);
- requisiti tecnici comuni per le imbarcazioni almeno a livello EU;
- interpretazioni legislative comuni tra Stati Membri;
- riconoscimento delle patenti nautiche tra Stati Membri;
- accesso semplificato ai finanziamenti.

PORTI TURISTICI E STRUTTURE RICETTIVE IN ITALIA

Partendo dai dati europei, una prima interessante valutazione è stata recentemente fornita dall’Osservatorio Nautico che, in una sua relazione alla Camera dei deputati nell’autunno 2015, ha illustrato un confronto tra la dotazione infrastrutturale nautica del Paese e quella di Francia e Spagna. Si osserva come la distribuzione pari ad 1 infrastruttura ogni 14,2 km di costa sia significativamente inferiore ai valori di 1 ogni 8 km della Francia e 1 ogni 6,4 km della Spagna.

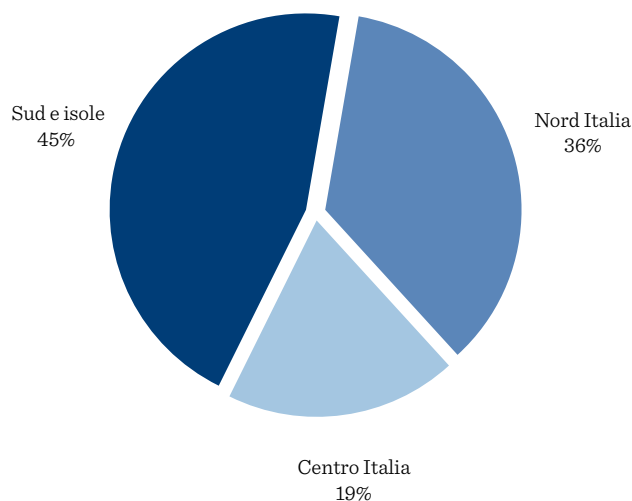


I dati ufficiali sulla portualità turistica del nostro Paese sono anch’essi elaborati, come per i dati relativi al naviglio da diporto immatricolato, dall’ Ufficio di Statistica del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Dipartimento per le Infrastrutture, i Sistemi Informativi e Statistici Direzione Generale per i Sistemi Informativi e Statistici. Dall’ultima edizione della pubblicazione “Il Diporto Nautico in Italia - Anno 2014” che attualizza il dato al dicembre 2014, si possono sintetizzare i dati caratteristici della nostra flotta nautica immatricolata, come segue. Utile, quindi, ricordare sinteticamente quanto descritto dalla stessa pubblicazione.

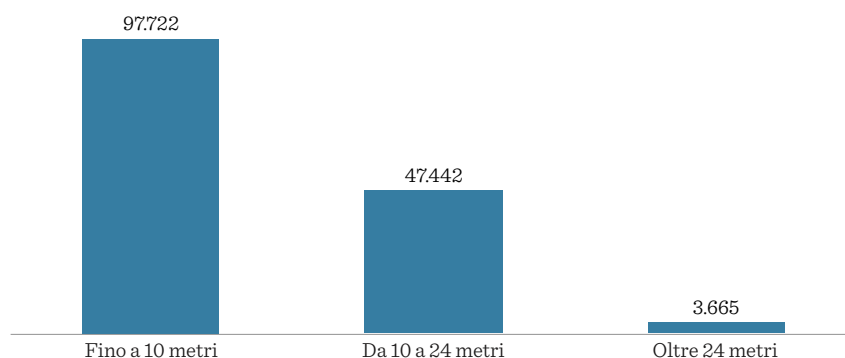
Alla data del 31 dicembre 2014, i posti barca ufficialmente censiti con destinazione nautica sono risultati, complessivamente, 148.829, a fronte dei 147.804 registrati un anno prima. I rilevamenti del 2014 sembrano invertire, sebbene lievemente, il calo registrato nel biennio precedente. Si conferma una dotazione infrastrutturale per il naviglio da diporto locale iscritto nei registri che presenta profondi squilibri a vantaggio del Nord del Paese. A fine 2014 le Regioni Settentrionali,

infatti, offrono al diporto nautico 70,9 posti barca per chilometro di costa, a fronte delle analoghe medie di 25,7 e 11,6 ottenute rispettivamente per le Regioni dell'Italia Centrale e dell'Italia Meridionale. Picchi particolarmente elevati, al Nord, si trovano nelle Regioni Friuli Venezia Giulia (174,9) e Liguria (62,5). Al Sud, invece, si riscontrano valori sensibilmente bassi in Calabria, Sicilia e Sardegna.

Il grafico di seguito fornisce una visione di massima della ripartizione dei posti barca a livello nazionale.



La destinazione ufficiale, presso gli Uffici Marittimi, dei posti barca, in termini di dimensioni di unità riflette senza dubbio la composizione della flotta.



Una descrizione, più accurata, della distribuzione delle strutture ricettive per la nautica ad opera del Ministero infrastrutture e Trasporti viene sotto riportata, con le premesse:

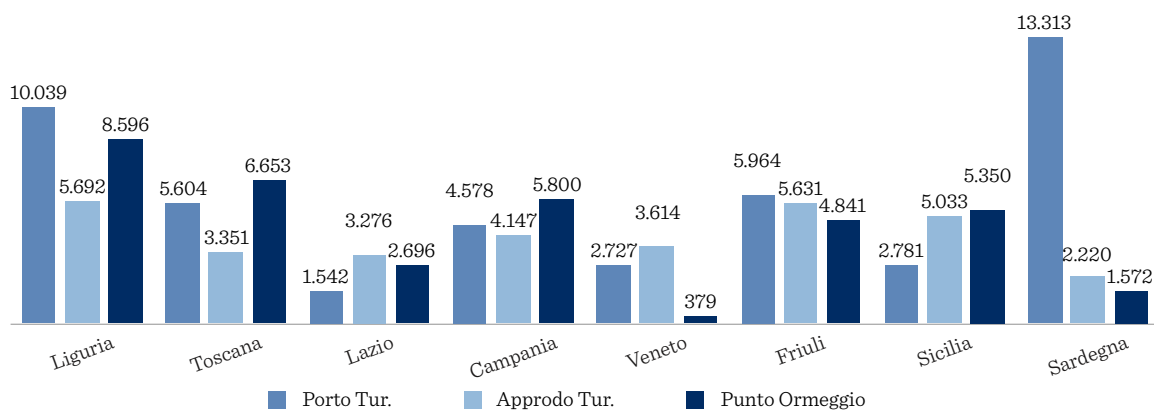
“I prospetti statistici che seguono, relativi ai dati sui posti barca presenti lungo le coste italiane, sono stati elaborati sulla base dei dati forniti dalle Capitanerie di Porto e dalle Autorità Portuali. In particolare, i posti barca sono stati individuati in base alle seguenti tipologie di struttura desunte dal D.P.R. 2 dicembre 1997, n° 509, che all’art. 2 fornisce le seguenti definizioni:

- Porto turistico - ovvero il complesso delle strutture amovibili ed inamovibili realizzate con opere a terra e a mare allo scopo di servire, unicamente o precipuamente, la nautica da diporto ed il diportista nautico, anche mediante l’apprestamento di servizi complementari;
- Approdo turistico - ovvero la funzione dei porti polifunzionali aventi le funzioni di cui all’art.

4, comma 3, della Legge 28 gennaio 1994, n° 84, destinata a servire la nautica da diporto ed il diportista nautico, anche mediante l'apprestamento di servizi complementari;

- Punti di ormeggio - ovvero le aree demaniali marittime e gli specchi acquei dotati di strutture che non comportino impianti di difficile rimozione, destinati all'ormeggio, alaggio, varo e rimessaggio di piccole imbarcazioni e natanti da diporto.”

Il grafico, sotto riportato, illustra in particolare le dotazioni di posti barca nelle prime 8 Regioni, ripartite secondo le tipologie sopra definite.



Interessante osservare come, il già citato Studio di Roberto Franzoni, ponga l'attenzione sulla penalizzazione sofferta dalla piccola nautica residenziale in tema di ricettività nel nostro Paese.

Così riferisce un estratto dello Studio:

La disponibilità e la distribuzione dei posti barca

L'Italia, che conta un'estensione costiera di 7.373 km (fonte: "Italia in cifre" Istat 2015), dispone di circa 150.000 posti barca distribuiti in circa 25.000 in Liguria, 15.500 in Toscana, 7.500 nel Lazio, 14.500 in Campania, 5.500 in Calabria, 14.000 in Puglia, 3.500 in Abruzzo e Molise, 5.500 nelle Marche, 5.500 in Emilia-Romagna, 7.000 in Veneto, 16.500 in Friuli-Venezia Giulia, 17.000 in Sardegna, 13.000 in Sicilia (fonte: "Il Diporto Nautico in Italia", Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, 2014).

Di questi, 62.000 sono disponibili in 194 moderni porti turistici costruiti dagli anni '70 ad oggi così distribuiti: 13.000 posti barca in 25 strutture in Liguria, 6.800 in 13 strutture in Toscana, 7.000 in 10 strutture nel Lazio, 4.700 in 12 strutture in Campania, 2.500 in 8 strutture in Calabria, 1.700 in 3 strutture in Basilicata, 3.300 in 9 strutture, 2.300 in 6 strutture in Abruzzo e Molise, 3.700 in 6 strutture nelle Marche, 3.200 in 7 strutture in Emilia-Romagna, 6.800 in 21 strutture in Veneto, 7.000 in 18 strutture in Friuli-Venezia Giulia, 13.500 in 38 strutture in Sardegna, 6.500 in 18 strutture in Sicilia (fonte: "Il Giornale della Vela - Ingemar, 2011).

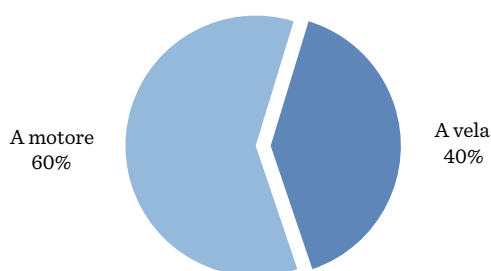
Lo sbilancio tra posti barca in moderni marina privati ed in strutture tradizionali pubbliche è, dunque, di 88.000 posti barca dislocati tanto in porti di IV, III o II classe, in approdi di piccola dimensione, in foci di fiumi o canali con sbocchi litorali, in anse e rade dotate di gavitelli e/o parchi boe (rari).

Ma lo sbilancio ancora più ampio è fra la disponibilità di posti barca e la consistenza della flotta dei natanti, che, come abbiamo evidenziato precedentemente, è superiore alle 400.000 unità, a fronte di un'offerta che sui 150.000 posti barca complessivi è stimabile in circa 100.000 (fonte: "Il Diporto Nautico in Italia", Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, 2014) con un presumibile fabbisogno di collocazione e ormeggio durante la stagione d'uso di oltre 300.000 unità.

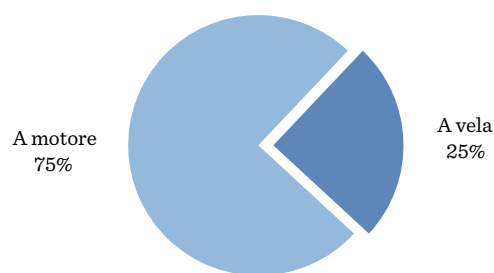
4.5 Il fenomeno della vela

Come si è visto trattando il tema della flotta immatricolata in Italia, da almeno due anni a questa parte il mercato della vela nel nostro Paese, seppur con numeri contenuti, ha contribuito ad offrire uno spiraglio di salvezza alle vendite di imbarcazioni. I grafici sottostanti mostrano come la percentuale delle unità a vela immatricolate per la prima volta nel 2014 sia pari al 40%, a fronte del 25%, percentuale della vela sul totale della flotta immatricolata.

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato prima volta nel 2014

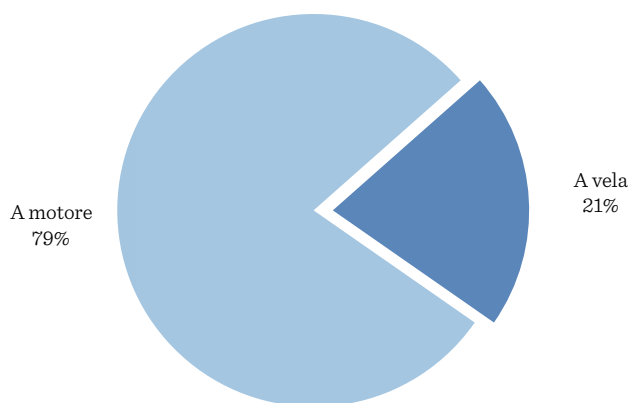


Rapporto vela/motore della flotta immatricolata in Italia



La conferma arriva anche dalle cancellazioni. Delle 2.040 cancellazioni complessive da parte delle Capitanerie nel 2014, ben 1.607 sono relative ad unità a motore.

Rapporto vela/motore del naviglio cancellato nel corso del 2014



Si tratta di numeri confortanti se analizzati in percentuale, e soprattutto, in prospettiva alla luce di una più che annunciata ripresa dei mercati internazionali. Indubbiamente il mercato della vela nel nostro Paese è forse quello che ha patito più di ogni altro la crisi. Una dichiarazione raccolta alla fine del 2012 da un osservatore del settore riportava: “La crisi ha colpito duramente il mercato della barca a vela, il mercato è sceso del 95%, e non è uno scherzo. La fascia media è totalmente scomparsa, si salva il piccolo e il lusso”. L’analisi di quell’anno riportava una stima di non più di 50 unità a vela immatricolate nel 2012, tra costruite in Italia e importate. Il dato era impressionante se si considera che negli anni del boom il solo marchio Beneteau vendeva oltre cento unità sul nostro mercato.

I CANTIERI DELLA VELA IN ITALIA*

*fonte: Vela e Motore

Il periodo di profonda crisi che ha causato una fortissima contrazione di ordini nel mercato interno, ha purtroppo provocato l'arresto di nuove ed interessanti iniziative imprenditoriali che, già a partire dal 2005/2006, si erano affacciate sulla scena della cantieristica velica italiana. Come avvenuto per tutto il resto della cantieristica nautica del Paese, chi non era già consolidato con relazioni sui mercati esteri ha avuto molte difficoltà a sopravvivere in un periodo non breve nel corso del quale la domanda interna si è praticamente annullata.

Molto interessante il contributo offerto da Vela & Motore (Marta Gasparini e Massimo Mariotti) che hanno più recentemente monitorato la realtà cantieristica della vela nel nostro Paese. Di seguito, grazie al loro contributo, viene riportata una raccolta di dati caratteristici dei principali cantieri italiani, una trentina in tutto, a partire dalle realtà più consolidate del Made in Italy della vela mondiale (Perini, Admiral, Del Pardo, Solaris, Serigi, Comar, Mylius, Advanced, Italian Yachts etc.) fino alle realtà minori, spesso interessanti dal punto di vista tecnologico, ma con volumi di produzione particolarmente contenuti. La ricerca di Vela & Motore testimonia come, nell'arco degli ultimi due anni, alcune realtà anche importanti siano mancate all'appello. La ricerca segnala, altresì, che "oltre al gruppo dei trenta esistono anche piccole realtà che costruiscono derive, pattini e tavole a vela difficilmente rintracciabili e catalogabili, vista la diversità di prodotti offerta". Nell'elenco sotto riportato, ove non disponibili o non dichiarati, i relativi dati riportano la voce "n.d."

ADMIRAL SAIL - The Italian Sea Group

Regione:	Toscana
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni:	da m 24 a 60 m
Export:	n.d.
Import:	n.d.
Sito produttivo:	mq 100.000
Forza lavoro:	200 diretti

ADRIA SAIL

Regione:	Marche
Barche consegnate nel 2015:	2
Dimensioni:	da m 8 a 25 m
Export:	20%
Italia:	80%
Sito produttivo:	mq 3.000
Forza lavoro diretti:	10

ADVANCED ITALIAN YACHTS

Regione:	Marche
Barche consegnate nel 2015:	1
Dimensioni produzione:	24 metri
Expo:	100%
Italia:	0%
Sito produttivo mq:	3.000
Forza lavoro diretti:	6

CANTIERE BARUFFALDI*

Regione:	Veneto
Barche consegnate nel 2015:	15 (costr per Italia Yachts*)
Dimensioni:	da 10 a 15 metri
Export:	90%
Italia:	10%
Sito produttivo:	mq 1.200
Forza lavoro:	diretti 12

BASE NAUTICA STELLA POLARE

Regione:	Lazio
Barche consegnate nel 2015:	0
Dimensioni:	18 m
Export:	no
Italia: (di solito solo Italia)	no
Sito produttivo:	mq n.d.
Forza lavoro diretti:	7

BONIN COSTRUZIONI NAUTICHE

Regione:	Friuli V.G.
Barche consegnate nel 2015:	2
Dimensioni:	da 6 a 12 metri
Export:	no
Italia:	100%
Sito produttivo:	mq 500
Forza lavoro:	no diretti

CANTIERE ALTO ADRIATICO

Regione:	Friuli V.G.
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni:	
Export	
Italia:	
Fatturato:	n.d.
Sito produttivo:	
Forza lavoro diretti:	

CANTIERE NAVALE DE CESARI

Regione:	Emilia Romagna
Barche consegnate nel 2015:	2
Dimensioni:	da 8 a 40 metri
Export:	100%
Italia:	0
Sito produttivo:	mq 2.500
Forza lavoro diretti:	10 persone

CANTIERE NAUTICO RINALDI

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni:	da a metri
Export:	
Italia:	
Sito produttivo:	mq
Forza lavoro diretti:	

CANTIERI NAVALI D'ESTE

Regione:	Lazio
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni:	
Export:	
Italia:	
Sito produttivo:	
Forza lavoro diretti:	

CANTIERI NAVALI MANCINI

Regione:	Veneto
Barche consegnate nel 2015:	0
Dimensioni:	da 10 metri a 20 metri
Export:	0
Italia:	100%
Sito produttivo:	mq 1.500
Forza lavoro diretti:	10

COMAR YACHTS

Regione:	Lazio
Barche consegnate nel 2015:	10
Dimensioni produzione:	da 10 a 30 metri
Export:	70%
Italia:	30%
Sito produttivo mq:	4.200
Forza lavoro diretti:	17

DINAMICA YACHT

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	3
Dimensioni:	m 9,40
Export:	100%
Italia:	0
Sito produttivo:	mq 2.000
Forza lavoro diretti:	4

ERYD

Regione:	Liguria
Barche consegnate nel 2015:	1
Dimensioni:	9 metri
Export:	100%
Italia:	0
Sito produttivo:	in Polonia x composito 80%, finita in Italia 20%
Forza lavoro diretti:	n.d.

EXSOL

Regione:	Marche
Barche consegnate nel 2015:	0
Dimensioni:	da 20'
Export:	no
Italia:	no
Sito produttivo:	presso terzi
Forza lavoro diretti:	n.d.

GRAND SOLEIL E SLY YACHTS

Regione:	Emilia Romagna
Barche consegnate nel 2015:	36
Dimensioni produzione:	da 12 a 16 metri
Expo:	65%
Italia:	35%
Sito produttivo mq:	20.000
Forza lavoro diretti:	65

ICE YACHTS

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	6
Dimensioni produzione:	da 10 a 16 metri
Expo:	84%
Italia:	16%
Sito produttivo mq:	6.000
Forza lavoro diretti:	12

ITALIA YACHTS

Regione:	Veneto
Barche consegnate nel 2015:	14
Dimensioni produzione:	da 10 a 16 metri
Expo:	35%
Italia:	65%
Sito produttivo mq:	2.00 + 1.000
Forza lavoro diretti:	11

LILIA

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni:	da a metri
Export:	
Italia:	

MAXI DOLPHIN

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	2
Dimensioni produzione:	da 18 a 30 metri
Export:	100%
Italia:	0
Sito produttivo:	mq 3.500
Forza lavoro diretti:	13

MYLIUS

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	3
Dimensioni produzione:	50/60 piedi
Expo:	0%
Italia:	100%
Sito produttivo mq:	18.000 mq
Forza lavoro diretti:	25

MONTISOLA

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	0
Dimensioni produzione:	da 3,5 a 6,5 metri
Export:	no
Italia:	no
Sito produttivo:	mq 500
Forza lavoro diretti:	3

NAUTICA LODI

Regione:	Lombardia
Barche consegnate nel 2015:	n.d.
Dimensioni produzione:	natanti
Expo:	0%
Italia:	100%
Sito produttivo mq:	600
Forza lavoro diretti:	n.d.

PERINI NAVI

Regione:	Toscana
N° barche consegnate nel 2015:	1
Dimensioni produzione:	fino a 100
Estero:	80%
Italia:	20%
Sito produttivo:	mq 74.000
Forza lavoro diretti:	130

SAM YACHT

Regione:	Trentino A.A.
Barche consegnate nel 2015:	1
Dimensioni produzione:	natante
Expo:	0%
Italia:	100%
Sito produttivo mq:	350
Forza lavoro diretti:	2

SE.RI.GI.

Regione:	Friuli V.G
Barche consegnate nel 2015:	23
Dimensioni produzione:	da 9 a 18 metri
Expo:	70%
Italia:	30%
Sito produttivo mq:	26.000
Forza lavoro diretti:	82

VISMARA

Regione:	Toscana
Barche consegnate nel 2015:	3
Dimensioni produzione:	da 9 a 18 metri
Expo:	0%
Italia:	100%
Sito produttivo mq:	3.300
Forza lavoro diretti:	15

LA DOMANDA: DOVE VANNO I MERCATI INTERNAZIONALI

Dopo un fase non breve, negli anni passati, di tendenza a rinnovare il “basso di gamma”, ovvero le dimensioni più piccole della produzione, più recentemente la cantieristica velica mondiale sta nuovamente cominciando ad “alzare il tiro”. Non è un caso che, negli ultimi saloni internazionali, la maggior parte delle novità si trovino nella fascia tra 12 e i 15/16 metri. Interessante osservare lo scenario internazionale ad opera dei principali brand della vela.

Lo storico cantiere tedesco Dehler ha presentato il nuovo “42 piedi” che va a sostituire il tradizionale 41, Halberg-Rassy il suo nuovo 40 MK II. Lo sloveno Elan a Gennaio 2016 è pronto a uscire con il suo nuovo “E6”. Anche i colossi francesi confermano questa tendenza: Beneteau ha lanciato a Cannes la versione “Performance” del suo grande successo Oceanis 41, Dufour ha annunciato un rinnovamento della gamma Grand Large con l’ingresso del 460, mentre Wauquiez punta alle lunghe navigazioni con il 48 Pilot Saloon, come fanno pure Fora Marine con l’RM 12.70 e Feeling con il restyling del 44. Come si può notare, le più importanti novità risultano nella fascia da 40 a 50 piedi di lunghezza.

È anche interessante il mercato dei catamarani, forse meno gettonato nel nostro Paese, ma sempre più di tendenza nel mondo grazie anche al charter. Il francese Allures Yachting si presenta con il nuovo modello Allures 52 e sempre in Francia, Amel con gli Amel 55 e 64, completamente rinnovati a livello estetico e tecnico. Jeanneau a Cannes aveva presentato il suo nuovo 54 piedi. Interessantissimo il nuovo Brenta 80DC, del tedesco Michael Schmidt Yachtbau e il Southern Wind 102, del cantiere sudafricano.

Il 2016 si caratterizza anche con il lancio dell’Euphoria 68, il secondo modello della gamma luxury del costruttore turco Sirena Marine.

Anche i nostri cantieri italiani si rivelano molto attivi sulle misure maggiori. Italia Yachts con l’Italia 12.98, Vismara ha il suo V50 pret-a-porter (esordio a Cannes), Solaris con il suo 50 piedi, poi a salire ecco l’Ice 52 e la versione del 62 con interni completamente rinnovati, Grand Soleil col 58 piedi, Mylius che procede con i lavori del suo 76 disponibile in due versioni e Advanced A80.

Sotto la “fatidica” (per il nostro Paese) soglia dei dieci metri, si presentano comunque discrete novità. Hanse con il suo nuovo 315 e Azuree con la versione C del suo 33 piedi. Delphia ha presentato a Cannes il suo nuovo 34 piedi, non a caso 9,99 metri di lunghezza dello scafo. Melges prepara il lancio europeo del suo 14 piedi e Dufour a sorpresa ha annunciato il Drakkar 24, una barca scuola.

LA VELA TERAPIA

A chiudere il quadro del “fenomeno della vela” non può mancare l’attenzione ad un’attività che nel mondo sociale riceve un importante contributo dalla nautica. Nel Novembre del 2010 il Parlamento Europeo approvava il “Manifesto Europeo della vela solidale”, una serie di principi atti ad evidenziare la validità della navigazione a vela come strumento volto al miglioramento della qualità della vita per tutti quei soggetti affetti da un disturbo fisico, mentale, sensoriale o sociale. Di seguito i punti del Manifesto del Parlamento EU:

1. Il movimento europeo della vela solidale è parte integrante del più ampio movimento internazionale per la pace e per l’attenzione ai bisogni dei più deboli e degli ultimi.
2. Obiettivo prioritario per il movimento europeo della vela solidale è contribuire a migliorare la qualità della vita per tutti. In particolar modo con coloro ai quali, a causa di un danno fisico o mentale oppure di uno svantaggio sociale, viene impedito l’accesso ai benefici e all’affettività della vita sociale.
3. Noi del movimento europeo della vela solidale siamo fautori e promotori anche di una integrazione orizzontale tra le diverse abilità e i diversi livelli di svantaggio sociale. Consideriamo fondamentali all’interno dei nostri percorsi esperienze di auto aiuto e di mutuo aiuto.

4. Usiamo la leggerezza della navigazione a vela, della solidarietà a bordo, come strumento efficace, tra gli altri, contro lo stigma, l'esclusione in ogni sua forma, contro i privilegi dei pochi a discapito dei bisogni dei molti.
5. Rivendichiamo la più antica tradizione della marineria e del mare, fondata sul rispetto della natura, degli altri, di se stessi. Siamo convinti che a bordo le diverse abilità diventano una ricchezza e mai un impedimento. Ognuno, a prescindere dalla propria abilità, può dare un valido contributo al buon svolgimento della vita di bordo e della navigazione. Tale esperienza diventa bagaglio esistenziale di grande importanza se riportato a terra nella vita di tutti i giorni.
6. Siamo convinti che la vita di bordo e la navigazione a vela contribuiscono in maniera determinante ad alleggerire l'isolamento del "disagiato" e soprattutto quel vittimismo di cui spesso si alimenta.
7. Il movimento europeo della vela solidale vuole mettere in essere e promuove tutte quelle azioni sportive e culturali, di politica e di comunicazione sociale per convincere le Istituzioni, in particolar modo quelle legate alla scuola, alla giustizia e alla medicina, affinché si creino spazi sempre più ampi di utilizzo della navigazione a vela come "strumento" educativo, riabilitativo e terapeutico.
8. Il movimento europeo della vela solidale si contrappone all'isolamento dei disabili e degli svantaggiati sociali, al loro contenimento in "aree speciali" in centri specializzati anche nei casi di disabilità leggere.
9. Il movimento europeo della vela solidale promuove esperienze e percorsi di trattamento e non di intrattenimento nell'area del disagio. Rinuncia nei fatti ad esperienze episodiche, prive di verifiche circostanziate e più in generale alla beneficenza tout court.
10. Il movimento europeo della vela solidale intende creare una rete di confronto e di relazioni tra le Associazioni Europee che utilizzano la vela nell'area del disagio fisico, mentale, sensoriale e sociale.

Il documento in questione è nato con l'intento di promuovere tutti i benefici che possono derivare da questa attività basata sulla collaborazione ed il rispetto nei confronti dei propri simili e della natura che ci circonda, attraverso percorsi educativi, sportivi, culturali che potessero sviluppare la comunicazione e l'integrazione sociale. Grazie anche a tale impegno del Parlamento Europeo, la nautica, in generale, e la vela, in particolare, ha fatto conoscere un lato, fin ad allora, forse meno noto del proprio valore.

La Società Italiana di Psicologia definisce mare e vento ottimi alleati nel combattere lo stress, l'ansia e gli stati depressivi che la vita frenetica di tutti i giorni genera in ognuno di noi, al punto tale che oggi andare in barca a vela è diventata una vera e propria cura alternativa ed efficace che si sta diffondendo con il nome di "Velaterapia". Secondo gli esperti, infatti, uscire in mare in barca a vela è un'esperienza unica e stimolante che attraverso le dinamiche di "gruppo" consente di gestire una serie di emozioni, dubbi, paure e incertezze, accrescendo proprie le capacità e il proprio livello di autostima. In barca a vela, ognuno ha il proprio compito e il lavoro in team ben coadiuvato da un leader, è alla base di questa attività poiché, ogni singolo membro del gruppo deve essere in grado di svolgere le proprie mansioni e quelle degli altri, nel caso si presenti la necessità di interscambio all'interno dell'equipaggio. Si tratta di un vero e proprio viaggio alla scoperta di sé, dove si possono affrontare i propri limiti e allargare i propri orizzonti circondati dall'immensità del mare e spinti dalla forza del vento, alla ricerca di quel senso di libertà che la società moderna con i suoi vincoli ci nega.

Le prime esperienze di Velaterapia furono rivolte negli anni '80 al recupero e alla reintegrazione sociale di giovani con problemi di natura relazionali, a scopo riabilitativo, con l'intento di combattere l'isolamento che determinate condizioni comportano ed avendo riportato un discreto successo, questa pratica si è diffusa notevolmente, trovando applicazione in vari campi, da quello

medico/psichiatrico a quello riabilitativo, scolastico. Oggi la Velaterapia viene praticata anche in campo aziendale, comportando la presenza in equipaggio di professionisti specializzati che svolgono il proprio lavoro in un contesto alternativo ma altamente efficace.

Nel nostro Paese, già da anni, sono moltissime le iniziative in atto in tale ambito. A tentare di elencarle tutte si rischia certamente di far torto magari alle piccole organizzazioni lungo le nostre coste, forse meno visibili, ma altrettanto efficaci in questo compito così importante nella nostra Società.

A titolo di esempio vogliamo richiamare il progetto della “Unione Italiana Vela Solidale” che riunisce le più importanti Associazioni Italiane che utilizzano la vela nell’area del disagio fisico, mentale e sociale.

UVS (Unione Italiana Vela Solidale) è stata fondata nel febbraio 2003 allo scopo di rappresentare e promuovere, attraverso i propri associati, progetti di educazione, qualificazione e riabilitazione sociale realizzati mediante l’utilizzo della vela. UVS si pone l’obiettivo di promuovere il confronto e il coordinamento delle esperienze e delle attività delle varie associazioni iscritte; organizzare, attraverso i propri associati, manifestazioni sportive, convegni, mostre ed in genere tutti quegli eventi che hanno come tema la vela nel campo del disagio e nella promozione della qualità della vita, creando un archivio delle normative, iniziative e studi tecnici relativi al campo della vela solidale e della riabilitazione sociale. Ad oggi, le associazioni aderenti all’Unione Italiana Vela Solidale sono 25 e coprono l’intero territorio nazionale www.unionevelasolidale.org



EXCELLENCE

5

L'eccellenza della filiera italiana della nautica

*5.1 Filiera della cantieristica e dei servizi**

**fonte: Fondazione Symbola - Ucina Confindustria Nautica - Mare Nostrum Network, "Filiera Nautica - Analisi dell'indotto economico e occupazionale attivato dall'industria nautica in Italia."*

Lo studio "Filiera Nautica - Analisi dell'indotto economico e occupazionale attivato dall'industria nautica in Italia" realizzato da Symbola su incarico di Mare Nostrum, costituisce un ottimo strumento di analisi dei contributi complessivi della filiera nautica nel complesso del comparto. Come si è potuto osservare per le diverse componenti cantieristiche, la "produzione nautica rappresenta un chiaro elemento di propulsione in termini di sostegno all'innovazione e attivazione di reti di filiera". Ne fanno parte elementi strategici del comparto, quali, fornitura e subfornitura, a monte e a valle della cantieristica, fino alla commercializzazione, il charter e tutti i servizi al diportismo lungo le coste e nei laghi del Paese. "È attraverso la simbiosi di un insieme così diverso di attività imprenditoriali che nasce il Sistema Produttivo Nautico, ovvero una realtà che, nel complesso, coinvolge oltre 17.000 unità locali capaci di generare 10 miliardi di valore aggiunto e un'occupazione che supera 180.000 addetti. Un sistema che stimola innovazione e che contribuisce, innegabilmente, a veicolare i valori di un'Italia che riscopre la propria competitività all'insegna della qualità, del design e dell'esclusività."

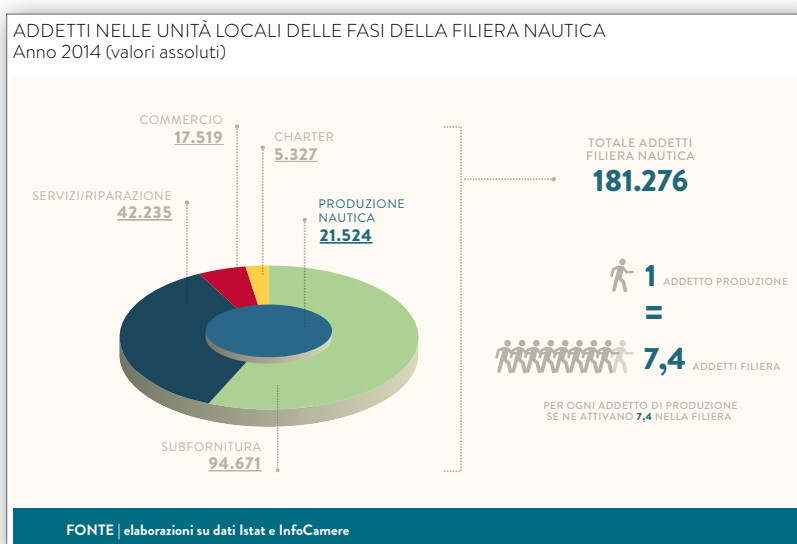
CANTIERISTICA DA DIPORTO

Le unità produttive nella cantieristica nautica italiana, stimate pari a circa 3100, rappresentano in termini numerici, solo il 17,4% della totalità delle imprese che operano in tutto il complesso del comparto nautico del Paese. È, infatti, preziosissimo il ruolo di stimolo alle attività indotte creato dall'attività nautica. Il rapporto tende ad evidenziare che ogni impresa nautica attiva bu-

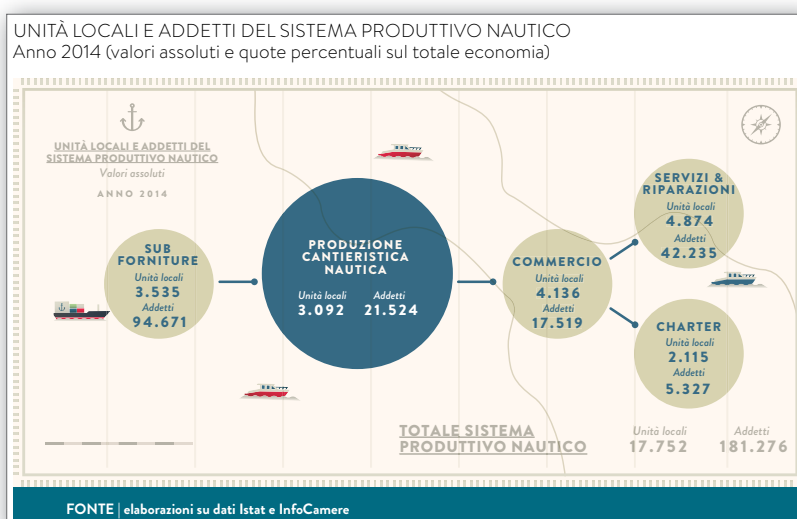
business indotto in almeno altre sei aziende sul territorio nelle attività a valle del commercio, della manutenzione, dei servizi, del noleggio e della locazione. Tale rapporto di 1:6 diventa addirittura 1:7,4 nella realtà occupazionale. È interessante riscontrare che le imprese della subfornitura si confermano come le più rappresentative in termini di unità, pari al 19,9% delle aziende del comparto. Se, poi, si osserva il rapporto nei termini delle unità lavorative, la percentuale sul totale sale addirittura al 52,2% degli addetti totali del comparto. La stima delle imprese della subfornitura nautica è pari a oltre 3000 unità. I relativi ambiti di competenza sono:

- la meccanica (1.044 imprese con 33600 addetti);
- la produzione metallurgica (797 imprese con 18800 addetti).

A valle di quello che si potrebbe definire il complesso della produzione nautica, assume un'importanza strategica sempre crescente la realtà dei servizi, nei quali il rapporto fa confluire il settore della riparazione. La stima delle imprese nell'ambito del macro settore dei servizi è di circa 4900 unità (27,4% del totale) e di 42000 addetti (23,3% del totale).

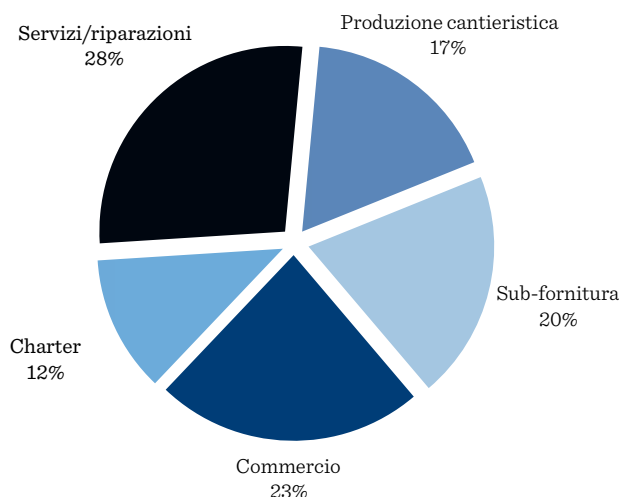


Nell'ambito dell'occupazione, il settore dei servizi assorbe il 18,5% dell'intero comparto. Nel commercio di unità da diporto e di accessori, si stimano oltre 4100 imprese (23,3% del totale), con 17500 addetti (9,7% del totale).



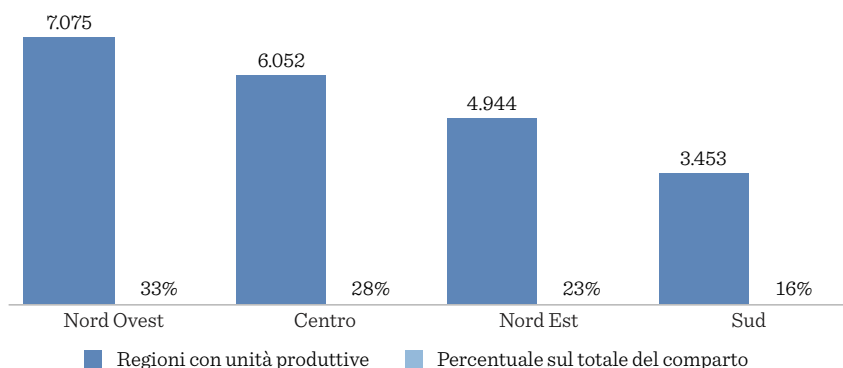
Il rapporto pone anche attenzione alle attività collegate al charter. In tale ambito risultano censite oltre 2000 imprese (3,7% del totale), con oltre 5300 addetti (2,9% del totale). Come si può notare dal grafico sottostante, la componente artigianale delle piccole imprese resta l'ossatura del segmento produttivo del comparto nautico.

Imprese del segmento produttivo del comparto nautico



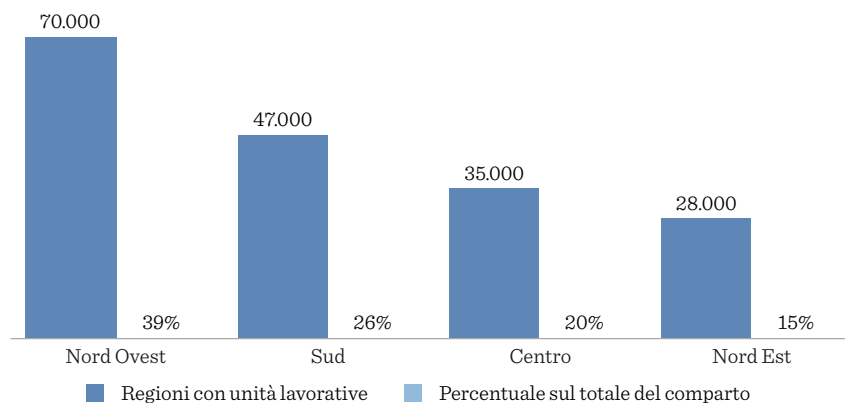
SISTEMA PRODUTTIVO NAUTICO NELLE REGIONI DEL PAESE

Le Regioni del Nord Ovest, con 7075 unità produttive, rappresentano il 33% delle imprese totali del sistema produttivo del Paese. Le Regioni del Centro raccolgono 6052 unità produttive, pari al 28% del totale; il Nord Est con 4944 unità (23% del totale), e il Sud, con 3453 unità (16% del totale), completano il quadro.



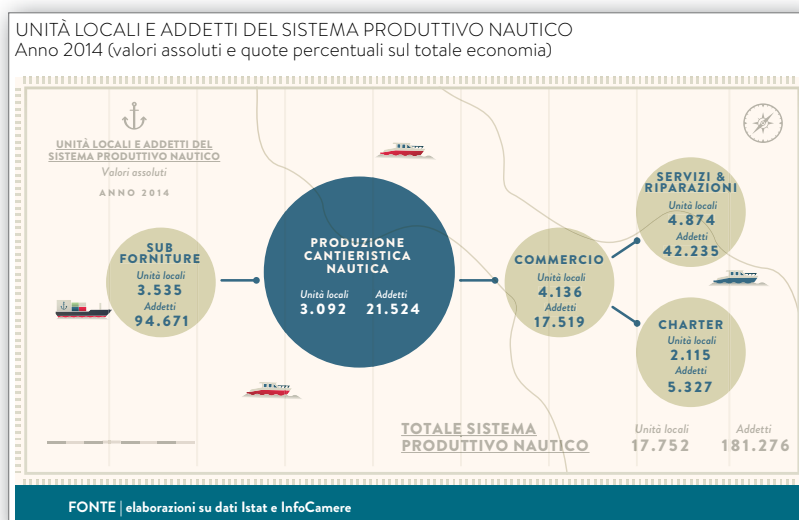
Più nello specifico, la regione che presenta la maggiore concentrazione è la Toscana, con 535 imprese del diporto, seguita dalla Liguria, dove sono dislocate 430 unità produttive. Sempre a livello di numerosità produttiva, il terzo posto spetta alla Lombardia, con 320 imprese.

Lo spaccato sul numero di unità lavorative muta i rapporti tra Regioni, visto sul numero di imprese. Si va dai 70000 addetti del Nord Ovest (39% del totale), ai 47000 addetti del Sud (26% del totale), ai 35000 del Centro (20% del totale), e ai 28000 del Nord Est (pari al 15% del totale).



CREAZIONE DI RICCHEZZA DELLE IMPRESE DELLA FILIERA

Il valore aggiunto prodotto dalla produzione cantieristica è pari a circa 1,5 miliardi di euro. Il rapporto stima, inoltre, che “nel complesso, considerando tutte le imprese che, totalmente o parzialmente, si mostrano attive nella filiera, il valore aggiunto arriva fino a 10 miliardi di euro, pari allo 0,7% circa del valore aggiunto nazionale.”



Il rapporto conferma, quindi, la forte capacità di indotto economico del comparto. “Per ogni euro investito nella produzione cantieristica, dunque, se ne attivano altri 5,9 euro nella filiera di riferimento. Allo stesso modo, ciò significa che la produzione cantieristica assorbe il 16,4% della ricchezza prodotta; la subfornitura esprime una quota superiore ai due terzi mentre, minori, ma non certo residuali, appaiono i contributi dei servizi e dalle attività di riparazione (13,7%), del commercio (2,37%) e del noleggio (2%).”

5.2 Componenti della filiera cantieristica nautica

Come descritto dalla Commissione Europea nello Studio sulla competitività della nautica, commissionato al Consorzio ECSIP, il ciclo di vita della produzione e gestione di un'unità da diporto si colloca in un sistema capace di dare impulso ad un sistema di relazioni, anche di carattere intersettoriale, con imprese di settori che non sono tradizionalmente considerate nell'ambito del comparto della nautica da diporto. Dal punto di vista tecnologico, infatti, lo stesso prodotto "unità da diporto" è un prodotto complesso derivante "dall'assemblaggio" di molti prodotti e servizi. In aggiunta, la gamma delle produzioni da diporto, particolarmente per la cantieristica delle grandi unità, è in continua evoluzione vuoi per l'innovazione delle tecnologie dei materiali e dei processi produttivi, vuoi per l'allargamento delle fasce di utenza determinata da riduzioni di prezzi, facilità di utilizzazione e strategie di marketing. Un esempio, sopra tutti, è il sempre più diffuso fenomeno del charter che in molti Paesi si sta progressivamente sostituendo all'acquisto diretto dell'imbarcazione. Fenomeno, quest'ultimo, ancora di forte potenziale ma non estremamente così diffuso nel Paese. Al contempo, si è evoluto anche il modello di comportamento del diportista che non si ferma più al solo marina, ma va oltre i suoi confini, interagendo e dunque usufruendo di molti servizi del territorio circostante. Da un punto di vista razionale, il nucleo centrale della filiera è il cantiere nautico, sito di arrivo e assemblaggio di una pluralità di operatori specializzati in fasi specifiche della lavorazione. In un'assunzione più funzionale tali fasi possono essere distinte come segue.

A monte del cantiere:

- acquisizione commessa, brokeraggio, fiere, eventi;
- progettazione nautica, architettura arredamento;
- impiantistica elettrica idraulica, elettronica di bordo;
- arredamenti, mobili, allestimenti complementi d'arredo;
- motori e sistemi di propulsione, vele, propulsori meccanici;
- materie prime eliche, pale metalliche, vernici, materiali da costruzione;
- trasporti e consegne.

A valle del cantiere:

- gestione operativa;
- rimessaggio e manutenzione;
- noleggio, patenti nautiche, compravendita, porti, agenzie turistiche.

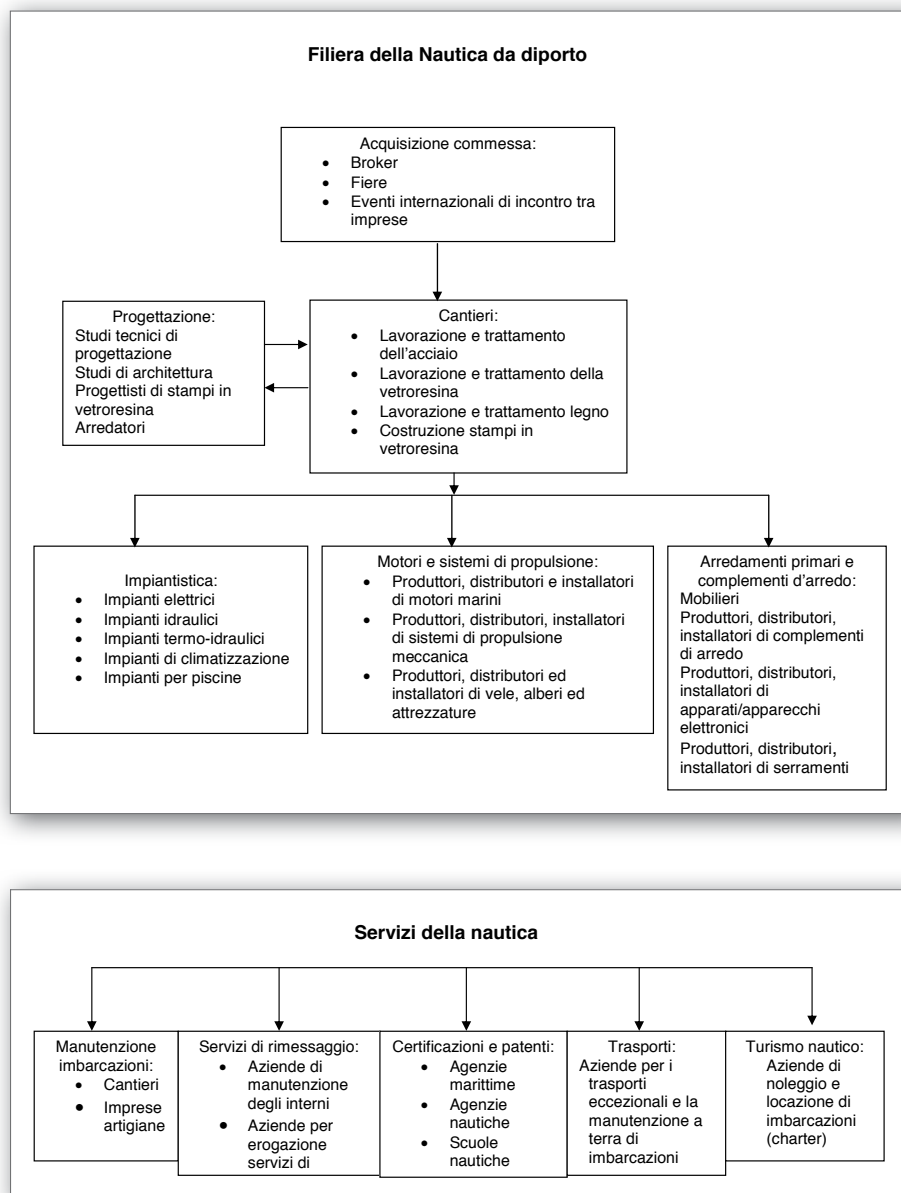
Tutte, o quasi, le attività a monte della filiera sono entità - cluster produttivi - in seno alle quali si può produrre e trasferire l'innovazione tecnologica al settore nautico: nuove tecnologie dei materiali degli scafi, innovazioni aerodinamiche, tecnologie di costruzione, domotica, sistemi di navigazione e guida, ecc. La localizzazione prossima alla fascia costiera è importante in alcune fasi di lavorazione, meno in altre. Alcuni soggetti del cluster della nautica possono essere localizzati anche lontano dalle zone costiere (basti pensare alla filiera dell'arredamento interno per gli yacht).

Come si è visto, la base della competitività delle aziende del settore risiede in un insieme di fattori locali e globali. Le imprese beneficiano di un know-how storicamente radicato e presente anche presso piccoli sub-fornitori. Nello stesso tempo, si attinge anche a innovazioni tecnologiche codificate (ricerca e sviluppo, in alcuni casi proveniente da altri settori industriali, locali, regionali nazionali e internazionali). Nel nostro Paese sono, purtroppo, ancora scarse le interazioni

con le Università e gli Istituti di Ricerca; così come ancora troppo pochi i progetti sviluppati in partenariato tra territori e Regioni.

Si può affermare che nessun cantiere, grande o piccolo che sia, produce tutta la barca in proprio: tutti i cantieri assemblano sullo scafo (prodotto anche esso molto spesso all'esterno del cantiere da terzisti specializzati) parti diverse costruite fuori del cantiere ed usano servizi esterni.

Un'estrema semplificazione della rappresentazione della filiera della Nautica da diporto, può essere descritta come nel seguente grafico:



È, quindi, facile riscontrare come la nautica si caratterizzi per la presenza di una gamma eterogenea di operatori e spesso di un'organizzazione aziendale "aperta", dove è diffuso l'outsourcing di molte delle attività e la presenza di aziende fornitrici spesso non tradizionalmente (e non direttamente secondo le classificazioni statistiche) riconducibili al settore della nautica stessa. È il caso, ad esempio, di tutte le forniture di "interiors" per yachts. Va anche detto che questo sistema di relazioni tra imprese committenti e fornitrici, così complesso e articolato, rappresenta uno dei punti di forza che ha portato alla leadership globale della nautica italiana.

Certamente, uno degli elementi di rischio di tale configurazione della filiera produttiva è il ricorso ad allungare la catena di subappalto per ottimizzare costi e tempi. Evidentemente, il rovescio della medaglia è, però, una potenziale riduzione del livello qualitativo del prodotto finito. Per ovviare a questo rischio molti cantieri applicano oggi legami di “fidelizzazione” delle aziende fornitrici e subfornitrici, se non addirittura la creazione di reti verticali. Assume particolare importanza, in tale ambito, l’attività di formazione che l’impresa appaltatrice eroga alle imprese appaltanti con le quale ha rapporti non episodici.

COMPONENTI ORGANICHE DELLA FILIERA PRODUTTIVA

La filiera produttiva può essere sinteticamente descritta nei seguenti passaggi:

- lo scafo che viene realizzato da ditte specializzate (o in vetroresina, o in legno o in acciaio/lega leggera);
- le componenti strutturali vengono realizzate in parte con maestranze proprie e in parte da aziende esterne;
- l’impiantistica di ogni tipo viene fatta da aziende appaltatrici
- lo stesso vale per l’eventuale verniciatura;
- per l’arredamento si ricorre sempre ad appalti e subappalti, arrivando fino al quarto livello di subappalto per lo stesso lavoro.

All’interno del cantiere navale vengono normalmente eseguite le seguenti attività:

- la progettazione;
- la gestione marketing e commerciale;
- la gestione e la finanza;
- in alcuni casi il controllo, attraverso il capobarca (project manager) che controlla gli appalti più grossi;
- officina.

Evidentemente, i cantieri più strutturati vantano un numero maggiore di maestranze interne, sia per le produzioni particolari che per il controllo. Queste aziende hanno una filiera produttiva più corta (meno subappalti) e un maggior controllo di qualità. La filiera allungata del subappalto incide molto sul livello qualitativo della produzione, tuttavia, offre flessibilità e un maggiore livello di specializzazione. Come sempre, si tratta di trovare un equilibrio ottimale tra i due modelli (make vs buy). Certamente, un aspetto critico è rappresentato da quelle situazioni nelle quali vi è un elevato turn-over di subfornitori, in quanto non si godono dei vantaggi delle economie dell’apprendimento. Spesso, in tali situazioni, non si arriva ad una integrazione di tipi qualitativo tra gli altri subfornitori che realizzano altre parti dell’unità, conseguendo diseconomie che a lungo andare possono comportare effetti pesanti in termini di qualità ed economicità (vertenze di contestazione da parte dei clienti). Un aspetto che molti esperti di settore indicano come strategico per mantenere competitività è la reinternalizzazione di alcune funzioni anche attraverso il recupero delle professionalità chiave. Questo processo passa anche attraverso un più forte coinvolgimento nella gestione della commessa degli appaltatori.

Un altro fenomeno rilevante che nel settore ha assunto rilevanza è quello dei servizi per la portualità, ovvero tutte quelle attività connesse all’uso dell’imbarcazione. Il sistema della nautica francese è da tempo orientato verso questa direzione strategica di offrire servizi più che di produrre imbarcazioni. Lo scenario delle imprese che offrono servizi per la portualità, spazia dalle Agenzie marittime a nuove imprese di servizi connesse all’offerta di servizi, in grado soddisfare le esigenze di armatori ed equipaggi, sia nell’ambito delle attività di navigazione, che di perma-

nenza sul territorio dell'unità. In questo ambito nel nostro Paese manca un approccio di sistema che consenta di integrare i vari servizi offerti dai diversi operatori spesso frammentati, in un'unica offerta, anche utilizzando le nuove tecnologie informatiche e telematiche.

COMPETITIVITÀ DELLA FILIERA PRODUTTIVA

La Camera di Commercio di Lucca (Ufficio Studi e Statistica) e l'Università degli Studi di Ferrara (Dipartimento di Economia e Management) in un recente studio hanno tracciato le linee per una rinnovata competitività della filiera dell'artigianato manifatturiero e delle costruzioni nella fase post-crisi del settore.

Il primo elemento strategico si pone in relazione al rapporto tra i tempi delle politiche e i tempi del mercato, sottolineando l'importanza della partecipazione delle imprese allo sviluppo del territorio. È importante che la programmazione e le politiche territoriali di un distretto produttivo siano aperte, non solo in termini di processi partecipativi, ma anche e soprattutto nell'ottica di successive possibilità di intervento che, sebbene non potranno mai rendere reversibili i piani implementati, possono garantire comunque al sistema produttivo maggiori possibilità di adattamento agli stimoli esterni.

Il secondo elemento è la trasversalità e cultura dell'innovazione. Nella filiera nautica, tanto le divisioni territoriali quanto quelle produttive, possono rappresentare limiti notevoli allo sviluppo di nuove leve competitive. Ciò vale ancor più nell'artigianato, dove per stessa vocazione talvolta le imprese tendono a mostrarsi resilienti a elementi che, a un primo sguardo, appaiono estranei ai modi di produrre consolidati. A maggior ragione, tali divisioni non sono più sostenibili in un contesto in cui le risorse destinate allo sviluppo saranno sempre più concentrate e, quindi, raggiungibili solo proponendo interventi caratterizzati da un orizzonte progettuale esteso in termini spaziali e produttivi.

Il terzo elemento consiste nell'integrazione a monte e a valle delle attività produttive, dal comparto alla filiera. Nel comparto dei megayacht, se si considera che le attività produttive sono fondamentalmente ripartite tra il cantiere che ottiene la commessa, organizza la produzione e assembla l'imbarcazione, da un lato, e le imprese, molto spesso artigiane, che di fatto svolgono le diverse fasi della produzione, dall'altro, la capacità di osservare e interpretare congiuntamente le dinamiche delle attività core e di quelle a monte diventa uno strumento cruciale per poter assicurare un sostegno efficace allo sviluppo della filiera. Inoltre, in molti casi nemmeno questo può essere sufficiente e si rende necessario allargare la dimensione della filiera anche alle attività più a valle e nello specifico quelle dei servizi, che sempre più spesso si pongono come vero e proprio ponte tra la produzione e il mercato.

Il quarto elemento consiste nell'esigenza di passare dalla meta-organizzazione su commessa a una struttura organizzata di filiera: creare un "sistema territoriale del fare". Per poter davvero determinare la transizione di un territorio da un sistema produttivo basato sul concetto di settori e comparti a una vera e propria prospettiva di filiera, la creazione di un sistema del sapere richiede, però, un'azione complementare finalizzata alla creazione di un sistema territoriale del fare. Nella nautica, come in tutti quei comparti in cui la produzione si basa sulla rete di relazioni tra le imprese che si interfacciano con il mercato finale e quelle della subfornitura, spesso artigiana, è fondamentale passare da una tipica prospettiva distrettuale di meta-organizzazione delle diverse fasi di produzione a forme di organizzazione più strutturate e formali delle relazioni di produzione. Con questo non si devono necessariamente immaginare forme rigide di cooperazione verticale che riducano i margini di flessibilità orizzontale dei rapporti tra le imprese, quanto, piuttosto, strumenti che siano in grado di valorizzare la combinazione dei diversi saper fare, una combinazione che rappresenta il vero cuore della competitività in un sistema di piccole e medie imprese contraddistinto da una forte interdipendenza relazionale.

L'ulteriore raccomandazione strategica è di creare una progettazione integrata della produzione lungo l'intero ciclo di vita. Il passaggio da una cultura del produrre basata sul concetto di comparto a una fondata su quello di filiera, naturalmente, porta con sé implicazioni che vanno ben al di là dell'organizzazione della produzione. La prima riguarda nello specifico i modi di produrre. Infatti, la principale differenza tra il comparto e la filiera risiede non solo nei modi di svolgere la produzione, ma anche in quelli di pensare la produzione, poiché una filiera produttiva è tale solo se riesce a mettere a sistema il contributo delle diverse imprese che la compongono fin dall'inizio del processo. È questo l'elemento chiave che permette di accrescere la competitività di un territorio, rafforzando i fattori distintivi che ne caratterizzano i contenuti specifici e rendendoli più difficilmente riproducibili altrove, così da ridurre i rischi insiti in un percorso di formalizzazione del sapere e del fare. Non solo, una progettazione integrata permette anche di ampliare il modo di vedere e pensare al prodotto. In particolare, in molte occasioni il mercato sembra andare nella direzione di preferire un'offerta in cui il bene non viene più proposto solamente per un uso specificato, ma incorpora, in qualche modo, anche soluzioni per la manutenzione o l'assistenza in genere, il suo riuso o smaltimento. Questo vale per numerose produzioni manifatturiere, che si tratti di un'imbarcazione, un elemento di arredamento, un macchinario o un edificio. Per questo motivo diventa fondamentale saper progettare la produzione in modo da tenere conto dell'intero ciclo di vita del prodotto offerto e per fare questo si rende necessaria un'integrazione molto stretta a livello di progettazione delle diverse parti della produzione svolta dalle varie componenti della filiera che, in questo senso, permetta di "completare" il prodotto e, non meno importante, di creare un fattore forte di aggregazione territoriale della produzione in un contesto competitivo in cui, invece, la rete della produzione fisica tende ad allungarsi sempre di più avvicinandosi ai mercati di sbocco.

L'ultimo aspetto, ma forse il più importante, del passaggio dalla logica dei comparti produttivi a quella della filiera è costituito dai processi innovativi. L'innovazione oggi rappresenta la principale leva della competitività e non può che diventare la stella polare dell'attività delle filiere sul territorio. Le diverse questioni affrontate in questo capitolo, come una maggiore flessibilità delle politiche territoriali, l'integrazione organizzativa e relazione della produzione, la creazione di un sistema territoriale del sapere e del fare, la progettazione integrata dei beni e dei servizi lungo l'intero ciclo di vita, l'attrazione di risorse e competenze esterne al territorio, la crescita dimensionale delle imprese, il loro irrobustimento societario e la formalizzazione della loro integrazione produttiva, rappresentano tutti elementi che favoriscono una strategia di sviluppo territoriale che metta al centro l'innovazione.

FIGURE PROFESSIONALI DELLA FILIERA

Nell'analizzare le diverse articolazioni della filiera produttiva della nautica è, senz'altro, utile osservare la molteplicità delle figure professionali che la caratterizzano. La Regione Liguria attraverso il Progetto "Laboratorio delle Professioni" ha tracciato una raccolta di figure professionali finalizzata a supportare le attività delle politiche di orientamento, formazione e lavoro, che ben rispecchiano, seppur in modo non esaustivo, l'ambito lavorativo delle imprese di filiera del settore:

- aggiustatore meccanico nautico;
- allestitore nautico;
- capo barca;
- carpentiere in legno per la nautica;
- carpentiere in metallo addetto al montaggio scafo;
- coordinatore dei servizi di porto turistico;
- disegnatore di interni di imbarcazioni;
- disegnatore nautico e navale;

- falegname montatore di bordo;
- frigorista;
- hostess/steward del diporto;
- installatore/manutentore di impianti elettrici nautici;
- installatore/manutentore di impianti elettromeccanici ed elettronici nautici;
- installatore/manutentore di impianti idraulici e di condizionamento nautici;
- marinaio di imbarcazioni da diporto;
- montatore meccanico nautico;
- operatore informatico terminal;
- operatore polivalente per la nautica;
- progettista di particolari nautici;
- responsabile di magazzino;
- saldatore nautico;
- service manager del diporto;
- tecnico di agenzia nautica;
- tecnico turistico del diporto;
- ufficiale di macchina del diporto;
- ufficiale di navigazione del diporto;
- verniciatore nautico.

UN CASO DI ECCELLENZA DELLA FILIERA

IL PROCESSO DELLA VERNICIATURA

Nell'ambito delle lavorazioni connesse al ciclo produttivo della nautica, il processo di verniciatura assume particolare rilevanza, se non altro per le implicazioni contrattuali che esso comporta. Il ciclo di verniciatura di una barca non può certo essere improvvisato ma, deve basarsi su una corretta combinazione di primer, fondi, stucchi e smalti, selezionando i prodotti "giusti" per avere protezione, brillantezza, ma anche una buona resa e tempi di lavorazione ridotti. Il servizio e il know how messo in campo da tecnici (applicatori) e produttori/rivenditori è, dunque, essenziale. Estetica e protezione: un binomio inscindibile quando si parla di vernici per la nautica.

L'intero ciclo di verniciatura, sia che si tratti di barche nuove sia in ambito refit/manutenzione, deve assicurare la massima protezione dello scafo da agenti quali salsedine, raggi UV, calore, umidità, micro-organismi, incrostazioni, corrosione e molto altro, oltre conferire alla barca la piacevolezza estetica data da colori brillanti e superfici omogenee, spesso elemento essenziale nella specifica contrattuale. Negli anni il mondo della nautica si è avvicinato notevolmente al livello di finitura che caratterizza il settore della carrozzeria auto e una notevole evoluzione è stata compiuta anche nell'ambito della colorimetria. Ma per assicurare un'ottima protezione in ambiente marino la nautica continua ad avere bisogno di cicli e prodotti pensati appositamente per l'utilizzo marino, tali da renderli ancor più scientifici.

Primer, fondi, stucchi e smalti, senza parlare delle antivegetative, devono, quindi, avere caratteristiche specifiche e l'intero ciclo di verniciatura deve basarsi su una corretta combinazione dei vari prodotti. Non esiste un ciclo corretto, ma, a seconda dei materiali da verniciare e dei casi specifici, occorre individuare la migliore combinazione di prodotti. Ed è proprio questo il know how che i tecnici delle case produttrici di vernici e i rivenditori, adeguatamente formati, possono mettere in campo per supportare i cantieri di produzione e refit, ma anche chi opta per il fai da te, fornendo un aiuto molto prezioso che va ben oltre la semplice vendita di un prodotto.

Nel mondo delle vernici il “valore aggiunto” si sta sempre più spostando dal prodotto al servizio: in un mercato maturo, dove la maggior parte dei prodotti ha raggiunto standard di qualità elevati, il supporto concreto agli addetti ai lavori assume un ruolo determinante, sia nell’individuazione del ciclo giusto, dell’esatta colorazione e della corretta applicazione, sia per quanto riguarda la valutazione in termini di resa del prodotto, tempi di lavorazione e relativi costi. Tutte dinamiche che il mondo dell’auto ha affrontato con largo anticipo e che sono diventate sempre più pressanti anche nel settore nautico. Per porsi in maniera competitiva sul mercato, preservando al contempo una giusta marginalità, i cantieri devono ricercare un equilibrato compromesso tra qualità e prezzo, garantendo risultati all’altezza.

Il ciclo di pitturazione è costituito da vari strati sovrapposti di differenti prodotti che, unendo le loro specifiche proprietà, creano una protezione e un risultato estetico efficaci e duraturi. Il primo step è l’applicazione del primer che crea una prima protezione dello scafo e prepara la superficie per le successive applicazioni. Su gelcoat e vetroresina il primer svolge una funzione di “ancorante” per la base e la successiva finitura, mentre sugli scafi metallici ha un fondamentale potere anticorrosivo, fornendo protezione secondo il principio della protezione catodica o, nel caso dei primer contenenti ossido di zinco, creando un ambiente alcalino che ritarda la corrosione. Sul legno i primer vanno, invece, ad ostruire i pori dando al legno impermeabilità e resistenza.

La funzione dei fondi, applicati dopo il primer, è quella di dare impermeabilità e creare una base protettiva di un certo spessore su cui, una volta carteggiata, applicare gli smalti di finitura. Gli stucchi servono a livellare le irregolarità di costruzione o a porre rimedio a danneggiamenti dovuti a corrosione, distacchi della vernice, graffi e urti. Lo stucco viene generalmente applicato tra una mano e l’altra di fondo e possiede doti di impermeabilità e facile carteggiabilità. Infine gli smalti, ovvero la finitura finale che si applica sull’opera morta (fiancate e coperta). Oltre alla brillantezza del colore e alle proprietà estetiche, gli smalti devono essere resistenti all’abrasione, elastici e facilmente applicabili, oltre ad avere una buona resa. Vi sono, poi, le vernici trasparenti, utilizzate per dar risalto al legno e proteggerlo nel tempo.

Tutte le fasi del ciclo di verniciatura hanno un’importanza cruciale, e la finitura con gli smalti è solo l’ultimo step: le fasi di preparazione della superficie prima dell’applicazione dello smalto rappresentano, infatti, circa l’80% del tempo complessivo di lavorazione.

A fare la differenza è, dunque, il ciclo nel suo insieme, piuttosto che le caratteristiche peculiari di ogni singolo prodotto.

A testimoniare l’importanza del ciclo di verniciatura si può osservare come nel tempo si è sviluppata sul mercato un’offerta competitiva sempre più articolata di prodotti. Le aziende di vernici propongono, generalmente, linee di prodotto diversificate a seconda dell’utilizzatore finale: alla linea professionale, segmentata ulteriormente in prodotti top di gamma e soluzioni più economiche, viene spesso affiancata anche una linea più versatile e che si presta anche al fai da te. Per quanto riguarda gli smalti, ad esempio, è possibile scegliere tra smalti mono-componente e bi-componente: i primi sono più facili da applicare, mentre i bi-componente, in cui si mescolano due componenti (con un tempo di reticolazione di circa 40-60 minuti prima di indurirsi), prevedono nella maggior parte dei casi un utilizzo professionale. Un’altra distinzione è quella tra smalti poliuretanicici e smalti poliacrilici. I primi sono più duri e resistenti, ma non sono lucidabili e sono solitamente applicati su imbarcazioni di metratura media-piccola, dove viene privilegiato l’aspetto della resistenza/durata rispetto alla brillantezza. Gli smalti poliacrilici, oltre a buone performance di resistenza, garantiscono maggiore brillantezza (grazie all’elevato gloss) e lucidabilità, fattore particolarmente apprezzato negli yacht di grandi dimensioni. Gli smalti di ultima generazione hanno anche protezioni ai raggi UV, così da prevenire il surriscaldamento dello smalto a temperature elevate, che può rivelarsi dannoso soprattutto per smalti scuri come il blu. Sempre più diffusi anche gli smalti metallizzati, di derivazione automobilistica e anche le tinte disponibili sono notevolmente aumentate rispetto al passato, con significativi progressi

anche per quanto riguarda il ritocco. A differenza del settore carrozzeria, dove ormai da anni si è compiuto il passaggio alle vernici ad acqua (più ecologiche di quelle a solvente), nella nautica continuano ad essere utilizzati soprattutto prodotti a solvente, anche se normalmente ad alto-medio solido (basso residuo di VOC). Non a caso tutte le novità ad opera delle principali ricerche in ambito marino su questi tipi di prodotti riguardano la compatibilità e l'innovazione "eco friendly" anche nei processi di applicazione.

Come sottolineato nel dicembre 2012 da Federchimica, anche su questo settore la crisi ha inciso negativamente: "stante il perdurare del clima asfittico della cantieristica, anche il comparto legato alla manutenzione delle imbarcazioni è in preoccupante calo, lo scenario recessivo influisce negativamente, non solo sulla propensione all'acquisto, ma anche sulla messa in acqua delle imbarcazioni". Con la crisi, infatti, oltre all'inevitabile calo delle vernici destinate alle barche di nuova produzione, si sono fortemente ridotti anche i volumi per manutenzione/refit. Ciò è legato, in primo luogo, alla minore frequenza con cui vengono fatte le operazioni manutentive (il gelocoat dopo 4-5 anni perde la sua brillantezza). La tendenza è, infatti, quella di "tirare" il più a lungo possibile, allargando i tempi tra una manutenzione e un'altra. Anche in una fase di ripresa del mercato, tuttavia, si registra una propensione verso prodotti che garantiscano una lunga durata. Va in ogni caso ricordato che la nautica rappresenta una piccola percentuale (circa 2-3%) del volume d'affari complessivo del settore pitture e vernici, che in Italia ha un valore della produzione superiore ai tre miliardi di euro. L'Italia è il secondo produttore europeo dopo la Germania e nel nostro Paese sono attive sia importanti imprese a capitale italiano di dimensioni medie e piccole, sia filiali produttive di gruppi internazionali. I più importanti settori in termini quantitativi risultano essere l'edilizia (circa il 60% delle vendite complessive), l'industria metalmeccanica, quella del mobile e quella dell'auto. In ambito nautico è importante sottolineare che le pitture vegetative figurano al primo posto nelle vendite (35-40% del totale), seguite da tutti gli altri prodotti vernicianti.

LA LAVORAZIONE DEL LEGNO

È noto come, seppur di fronte ad innovative tecnologie quali, l'elettronica di bordo, la domotica e l'automazione navale, la presenza di legni pregiati a bordo e di lavorazioni "antiche" manuali, tuttora caratterizzi la qualità e il valore dello yacht.

Pur in una componente di manualità essenziale in tale processo, si è visto come la catena produttiva del legno (arredamento ed interiors) sia oggi affidata dai cantieri ad aziende specializzate spesso molto strutturate.

In termini di figure professionali, esistono pur sempre due realtà significative che qualche volta si trovano ancora presso i cantieri: il falegname montatore di bordo e il "maestro (mastro) d'ascia". Il primo è senz'altro una figura più "attuale" tra i mestieri tradizionali della nautica, sebbene ormai poco presente all'interno dei cantieri navali. Difatti, il suo impiego, è legato ad imprese del settore appartenenti alla produzione dei mobili e degli arredi nautici.

Vale senz'altro la pena fare un cenno alla figura del "mastro d'ascia", una professione tanto antica, quanto nobile e preziosa, risalente ai tempi in cui le barche venivano costruite prevalentemente in legno: "il maestro d'ascia sagoma e adatta il ceppo di legno con l'ascia per adattarlo a quella che sarà poi la sua forma definitiva".

Una curiosità: il mestiere del maestro d'ascia è riconosciuto, nel nostro Ordinamento Giuridico, nello stesso Codice della Navigazione (art. 117) insieme agli ingegneri navali e ai costruttori navali, come facente parte del personale tecnico delle costruzioni navali. L'articolo 280 del Regolamento per l'esecuzione del Codice della navigazione ne disciplina i requisiti, in questi termini: l'aspirante Maestro d'ascia deve "avere lavorato per almeno trentasei mesi, come allievo maestro

d'ascia, in un cantiere o in uno stabilimento di costruzioni navali. Tale tirocinio si comprova con la dichiarazione, fatta innanzi l'Autorità marittima mercantile, da coloro sotto la direzione dei quali fu compiuto. Deve avere sostenuto con esito favorevole un esame secondo i programmi stabiliti dal ministro dei trasporti e della navigazione". Sempre il Regolamento per l'esecuzione del Codice della navigazione stabilisce che il maestro d'ascia può "costruire e riparare navi e galleggianti in legno di stazza lorda non superiore alle 150 tonnellate".

Come visto, però, nonostante la straordinaria preparazione tecnica e la maestria necessarie per svolgere il mestiere di mastro d'ascia, i loro servizi sono sempre meno richiesti a causa dell'affermazione di materiali diversi dal legno nella produzione di scafi per imbarcazioni e navi. In alcune zone d'Italia questi artigiani lavorano ancora alla riparazione e alla costruzione di barche in legno, restaurando barche già esistenti o in sempre più rare occasioni costruendo imbarcazioni tipo gozzi con armi a vela latina. Queste barche, utilizzate in passato per il trasporto di merci varie in tutto il Mediterraneo, vengono oggi costruite da armatori appassionati che tengono in vita questa antica tradizione marinara organizzando regate per sole vele latine, delle quali la più rinomata è il "Trofeo Challenge Presidente della Repubblica" che si corre ogni anno a Stintino alla fine di agosto.

Esistono ancora cantieri che utilizzano il legno per costruire imbarcazioni di alta qualità, e i mastri d'ascia sono richiesti per occuparsi delle operazioni più delicate della costruzione e della manutenzione di questi scafi.

Di seguito, un elenco di alcune delle molteplici applicazioni pratiche di questa professione:

- ponti in teak;
- carteggiature e ripristino calafataggio;
- realizzazione o sostituzione di strutture e supporti;
- realizzazione di passamani, carabottini, passerelle;
- manutenzione dell'arredamento interno;
- verniciature, coppali e trattamenti a base oleosa o cera;
- costruzione o modifiche al mobilio interno.



6

La proprietà industriale

*6.1 Quadro Nazionale sulla Proprietà Industriale**

**fonte: Ministero dello Sviluppo Economico*

LA PROPRIETÀ INDUSTRIALE

La proprietà industriale è una delle due grandi categorie (l'altra è la proprietà letteraria e artistica, diritto d'autore) che costituiscono la proprietà intellettuale. Con l'espressione "proprietà intellettuale" ci si riferisce all'insieme dei diritti, i cosiddetti Intellectual Property Rights (IPR) di carattere:

- personale, ovvero il diritto morale di essere riconosciuto autore dell'opera o ideatore della soluzione tecnica o del marchio, che è un diritto personalissimo e inalienabile;
- patrimoniale, connessi allo sfruttamento economico del risultato della propria attività creativa, che è invece un diritto disponibile e trasmissibile.

Le opere dell'ingegno umano, per la loro stessa natura e per le norme che le disciplinano, sono classificabili in tre macro categorie:

- 1 opere dell'ingegno creativo, che fanno riferimento al mondo dell'arte e della cultura (opere letterarie, spettacoli teatrali, cinematografici e televisivi, fotografie, quadri, progetti di architettura, schemi organizzativi, ecc.);
- 2 segni distintivi, quali marchio, ditta, insegna, indicazione geografica, denominazione d'origine;
- 3 innovazioni tecniche e di design, che hanno per oggetto invenzioni, modelli di utilità, disegni e modelli industriali, topografie dei prodotti a semiconduttori, nuove varietà vegetali.

Solo in riferimento a queste due ultime categorie (sulla base di quanto sancito dal Codice della Proprietà Industriale - CPI) si può propriamente parlare di diritti di proprietà industriale.

I diritti di proprietà industriale si acquistano, generalmente, mediante brevettazione o registrazione. In particolare:

- sono oggetto di brevettazione le invenzioni, i modelli di utilità, le nuove varietà vegetali;
- sono oggetto di registrazione, i marchi, i disegni e modelli, le topografie dei prodotti a semiconduttori.

I diritti esclusivi che conferiscono la brevettazione e la registrazione sono rilasciati dall'UIBM (Ufficio Italiano Brevetti e Marchi) su domanda dell'interessato e previa verifica della sussistenza dei requisiti previsti dalla legge.

Il documento, che a seconda dei casi prende il nome di "brevetto" o "registrazione", è un atto amministrativo avente una duplice natura: dichiarativa, perché presuppone la sussistenza di certi requisiti e costitutiva, in quanto conferisce nuovi diritti al titolare.

L'importanza di proteggere e valorizzare i diritti di proprietà intellettuale nasce da un concetto fondamentale: la competitività. L'innovazione, la creatività, il know-how, la ricerca, ma anche l'aspetto estetico dei prodotti nonché il carattere attrattivo dei marchi: sono questi i fattori che consentono alle imprese di essere competitive in un mercato altamente concorrenziale, che seleziona i prodotti sulla base della qualità, come quello italiano ed europeo.

Al fine di salvaguardare gli investimenti in ricerca, innovazione e creatività (necessari per lo sviluppo del business di un'impresa) occorre assicurare un'adeguata protezione ai relativi diritti di proprietà industriale. In caso contrario si potrebbero incontrare considerevoli difficoltà nel reagire a eventuali atti di contraffazione.

Un'idea (o un concetto) non può essere protetta in quanto tale. Solo la sua realizzazione può essere protetta:

- da una registrazione del marchio, se la materializzazione dell'idea è un segno per identificare prodotti o servizi da offrire alla clientela;
- da un brevetto, se la materializzazione dell'idea è una innovazione tecnica;
- da una registrazione di disegni e modelli, se la materializzazione dell'idea è una grafica o una forma di prodotto nuova e attraente;
- dal diritto d'autore, nel caso di un'opera artistica;
- mantenendo, in alcuni casi, il segreto dell'idea.

Le imprese, al fine di usufruire in modo efficace di tali strumenti, dovrebbero, in primis, proteggere adeguatamente i propri diritti, monitorarli costantemente e sorvegliarli attivando i relativi servizi di sorveglianza. Una corretta gestione del portafoglio dei diritti di proprietà industriale di un'impresa implica il perseguimento di una adeguata strategia di protezione di tali diritti. Di seguito sono indicate alcune regole di massima che un'impresa dovrebbe seguire a tal proposito:

- compiere, a intervalli regolari, un'approfondita analisi dei propri diritti, del regime di protezione e del loro valore economico; ciò, oltre a consentire di reagire tempestivamente ad eventuali "falle" nel sistema di protezione, agevolerà le imprese in tutte le negoziazioni da esse condotte (licenze, merchandising, franchising ecc.) che presuppongono chiare informazioni sulla titolarità di diritti di proprietà industriale;
- valutare in quali casi sia realmente necessario procedere alla registrazione; in assenza di interesse a sfruttare un determinato diritto, non è ovviamente necessario incrementarne il livello della protezione;

- decidere come proteggere i diritti; nel caso del deposito di un marchio sarà necessario valutare se depositare il marchio in Italia o anche in altri Paesi esteri oppure procedere direttamente a una registrazione comunitaria o internazionale (fermo restando, in quest'ultimo caso l'onere di aver già proceduto alla registrazione nazionale o, almeno, al deposito della domanda di registrazione nazionale);
- attivare servizi di sorveglianza al fine di verificare in tempo reale ed eventualmente reagire a depositi di privative industriali interferenti con i diritti acquisiti
- attivare servizi di investigazione allo scopo di monitorare il mercato e consentire alle imprese di reagire tempestivamente a qualsiasi violazione dei propri diritti;
- utilizzare materiali o tecniche di produzione che rendano più difficile la contraffazione (come gli ologrammi, caratterizzati dalla variabilità di una rifrazione programmata);
- cercare, in caso di contraffazione di diritti, di acquisire elementi utili ai fini della prova (quali esemplari dei prodotti contraffatti, schermate dei siti web in cui sono offerti ecc.).

IL MARCHIO D'IMPRESA E LA SUA IMPORTANZA PER LA PROTEZIONE INDUSTRIALE

Il marchio è un segno che permette di distinguere i prodotti o i servizi, realizzati o distribuiti da un'impresa, da quelli delle altre aziende. Secondo l'art. 7 del Codice della Proprietà Industriale (CPI), possono costituire oggetto di registrazione come marchio d'impresa tutti i segni rappresentabili graficamente: parole (compresi i nomi di persone), disegni, lettere, cifre, suoni, forma del prodotto o della confezione di esso, combinazioni o tonalità cromatiche. La protezione di un marchio può essere ottenuta anche solo attraverso l'uso. Tuttavia, è consigliabile registrare il marchio in quanto, così facendo, si ottiene una maggiore protezione, soprattutto in caso di contestazioni o conflitti con altri soggetti.

Un marchio registrato attribuisce diritti esclusivi che consentono di impedire l'uso non autorizzato, da parte di altre imprese, dello stesso marchio o di un marchio simile. Non registrando il marchio si rischia di compromettere gli investimenti fatti per promuovere la vendita di un prodotto/servizio, in quanto un'impresa concorrente potrebbe adottare un marchio simile, confondendo i consumatori che potrebbero dirigersi verso i suoi prodotti/servizi invece che verso quelli del fornitore originario. Il che, oltre a far diminuire i profitti di quest'ultima impresa, rischia di danneggiarne sia la reputazione che l'immagine, soprattutto se il prodotto del concorrente è di qualità inferiore.

Un marchio scelto e costruito con cura ha comunque, di per sé, un valore commerciale. La proprietà industriale del marchio non ricopre, infatti, solo una funzione difensiva, ma può essere monetizzata, cioè trasformata secondo un approccio business oriented. In tale ottica, il marchio costituisce un capitale e può essere oggetto di operazioni di sfruttamento commerciale tramite la concessione di licenze, di contratti d'esclusiva, mediante il merchandising e la sponsorizzazione. Può inoltre essere utilizzato per accedere a nuove fonti di finanziamento, quali strumenti finanziari tradizionali (mutui, leasing ecc.) o soluzioni strutturate studiate specificatamente per le esigenze dell'impresa (ad esempio, cartolarizzazioni dei contratti di licenza).

Per diventare titolare di un marchio d'impresa a livello nazionale occorre effettuare un deposito presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM) del Ministero dello Sviluppo Economico.

Il marchio può essere registrato sia di una persona fisica, sia di una persona giuridica.

La domanda di registrazione deve essere depositata presso una qualsiasi Camera di Commercio oppure attraverso il sito www.servizionline.uibm.gov.it.

La durata della protezione è di 10 anni dalla data del primo deposito. A scadenza, può essere rinnovata a tempo indeterminato, per periodi di 10 anni consecutivi.

Nel sito web dell'UIBM www.uibm.gov.it è possibile raccogliere tutte le informazioni e gli approfondimenti necessari per procedere alla richiesta di registrazione.

I diritti di uso di un marchio sono validi esclusivamente nel territorio dello Stato nel quale è stata effettuata la registrazione. Dato il valore e l'importanza che un marchio può avere nel determinare il successo di un prodotto, è nell'interesse dell'impresa registrare il marchio in tutti i Paesi di esportazione o nei quali intende concedere il suo marchio in licenza d'uso.

I modi per farlo sono tre:

- attraverso una serie di registrazioni nazionali: la domanda di registrazione va presentata all'Ufficio nazionale marchi di tutti i Paesi in cui si vuole ottenere la protezione, seguendo la procedura prevista da ogni singolo Ufficio nazionale, nella lingua prescritta e pagando le relative tasse.
- attraverso una registrazione di marchio dell'Unione europea: il marchio dell'Unione europea è un marchio registrato presso l'EU IPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) con sede ad Alicante (Spagna). È valido in tutto il territorio dell'Unione europea. Il marchio dell'Unione europea è valido per dieci anni e può essere rinnovato indefinitamente per periodi di ulteriori dieci anni.

Tutte le informazioni necessarie alla registrazione di un marchio dell'Unione europea sono reperibili, anche in italiano, all'indirizzo web: www.euipo.europa.eu

- attraverso una registrazione di marchio internazionale: sulla base di una domanda o di una registrazione di marchio nazionale italiano è possibile, con un'unica procedura amministrata dall'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI), registrare lo stesso marchio nei 97 Paesi aderenti all'Unione di Madrid (Accordo di Madrid e Protocollo di Madrid). La registrazione internazionale si ottiene presentando apposita domanda, compilata in lingua inglese o francese presso le Camere di Commercio.

Per tutte le informazioni necessarie alla registrazione di un marchio internazionale il sito web di riferimento: <http://www.wipo.int/trademarks/en/>

I BREVETTI

Un brevetto tutela e valorizza un'innovazione tecnica, ovvero un prodotto o un processo che fornisce una nuova soluzione a un determinato problema tecnico. È un titolo in forza del quale viene conferito un monopolio temporaneo di sfruttamento sull'oggetto del brevetto stesso, consistente nel diritto esclusivo di realizzarlo, di disporne e di farne un uso commerciale, vietando tali attività ad altri soggetti non autorizzati.

In particolare, il brevetto conferisce al titolare:

- nel caso in cui l'oggetto del brevetto sia un prodotto, il diritto di vietare a terzi, salvo consenso del titolare, di produrre, usare, mettere in commercio, vendere o importare a tali fini il prodotto in questione;
- nel caso in cui l'oggetto del brevetto sia un procedimento, il diritto di vietare a terzi, salvo consenso del titolare, di applicare il procedimento, nonché di usare, mettere in commercio, vendere o importare a tali fini il prodotto direttamente ottenuto con il procedimento in questione.

È importante notare che un brevetto non attribuisce al titolare la "libertà di uso" o il diritto di sfruttare la tecnologia coperta dal brevetto, ma solo il diritto di escludere dall'utilizzo dello stesso altri soggetti.

Depositare una domanda di brevetto (o una privativa) è una scelta strategica da valutare con attenzione. Non sempre è opportuno procedere: se un'invenzione è brevettabile, infatti, non necessariamente consegue che essa produrrà un prodotto o una tecnologia valida dal punto di vista

commerciale. Prima di depositare una domanda è pertanto essenziale effettuare un'attenta valutazione, unitamente a un'analisi delle possibili alternative. Un brevetto può essere difficile e costoso da ottenere, amministrare e proteggere. La sua domanda dovrebbe essere basata soprattutto sulle probabilità di ricevere una protezione commercialmente utile e, di conseguenza, sulle possibilità di ottenere significativi profitti attraverso un suo eventuale utilizzo commerciale.

Per diventare titolare di un brevetto per invenzione o modello di utilità a livello nazionale, occorre presentare domanda di deposito presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM).

La procedura per ottenere un brevetto è piuttosto articolata: comincia con la ricerca di anteriorità, al fine di evitare inutili dispendi di tempo e denaro, e si conclude - in caso positivo - con il rilascio dell'attestato di concessione, al termine di una serie di verifiche ed esami, sia formali sia sostanziali.

Le informazioni per procedere alla registrazione sono reperibili sull'apposita sezione del sito www.uibm.gov.it

Il brevetto europeo è un brevetto per invenzione industriale o modello di utilità che si ottiene a seguito di una procedura unificata di deposito, esame e concessione. La procedura di concessione prevede un'unica domanda, redatta in una lingua a scelta tra inglese, francese o tedesco e permette di ottenere un brevetto negli Stati membri dell'Organizzazione Europea dei Brevetti designati dal richiedente (è inoltre possibile chiedere la protezione conferita dal brevetto europeo anche in altri Stati non membri che ne autorizzano l'estensione sul loro territorio). I brevetti europei conferiscono al titolare i medesimi diritti che deriverebbero da un brevetto nazionale ottenuto negli stessi Stati.

DISEGNI E MODELLI

Il disegno o modello è rilevante per una vasta gamma di prodotti dell'industria, della moda e dell'artigianato: dagli strumenti tecnici o medici agli orologi, gioielli ed altri beni di lusso; dagli accessori per la casa, giocattoli, mobili ed accessori elettrici, alle automobili e strutture architettoniche; dai motivi dei tessuti agli articoli per lo sport. I disegni o modelli sono anche importanti in materia di imballaggio e lancio sul mercato di un determinato prodotto.

Dal punto di vista dei diritti di proprietà industriale l'espressione disegno o modello fa riferimento agli aspetti estetici o decorativi di un prodotto e non ai suoi caratteri tecnici o funzionali.

Decisioni riguardanti il come, quando e dove proteggere un disegno o modello sono strettamente legate alla gestione commerciale complessiva dello stesso. La migliore strategia deve tenere in considerazione tutti questi aspetti. Per esempio, tipo, costi ed efficacia della protezione e titolarità del disegno sono aspetti rilevanti da considerare, al pari della scelta di sviluppare il disegno o modello all'interno dell'impresa o di affidarne la realizzazione a terzi.

Possono costituire oggetto di registrazione come disegni e modelli l'aspetto dell'intero prodotto o di una sua parte quale risulta, in particolare, dalle caratteristiche delle linee, dei contorni, dei colori, della forma, della struttura superficiale ovvero dei materiali del prodotto stesso ovvero del suo ornamento, a condizione che siano nuovi e abbiano carattere individuale.

Un disegno o modello si considera nuovo se nessun disegno o modello identico (o con irrilevanti modifiche) è stato divulgato anteriormente alla data del deposito della domanda di registrazione del medesimo. Il disegno o modello si considera divulgato se è stato reso accessibile al pubblico non solo per effetto di un deposito/registrazione, ma anche se è stato esposto, messo in commercio o pubblicato in altro modo prima della data di presentazione della domanda di registrazione o, qualora si rivendichi la priorità, prima della data di quest'ultima.

Un disegno o modello si considera provvisto di carattere individuale se l'impressione generale

che suscita nell'utilizzatore informato differisce dall'impressione generale suscitata in tale utilizzatore da qualsiasi altro disegno o modello precedentemente divulgato. Il disegno o modello sarà reputato provvisto di carattere individuale, quindi, se, in virtù delle sue caratteristiche, sarà in grado di imporsi nella mente dei consumatori - in quanto differente dai disegni o modelli preesistenti - e, conseguentemente, influenzarne, almeno in parte, le scelte di mercato, sulla base dell'aspetto complessivo delle forme e non di singoli elementi di identità o dissomiglianza.

Per richiedere la registrazione di un disegno o modello in Italia la relativa domanda deve essere presentata in copia cartacea o mediante deposito telematico presso una qualsiasi Camera di Commercio.

Con una sola domanda si può chiedere la registrazione di più disegni e/o modelli, purché questi appartengano alla stessa "classe" Per esempio, se si è disegnata una serie di sedie, tavoli e mobili e la si vuole far registrare, poiché i prodotti in questione appartengono tutti alla stessa classe, la soluzione più conveniente ed economica è presentare un'unica domanda, pagando così un'unica tassa. Se, però, si vuole far registrare anche una lampada, occorre presentare un'ulteriore domanda, in quanto tale prodotto appartiene a una diversa classe.

La durata della registrazione è di 5 anni prorogabile fino a 25.

Tutte le informazioni e gli approfondimenti per procedere alla registrazione sono reperibili sul sito web www.uibm.gov.it

Se un'impresa intende esportare dei prodotti con un disegno o modello originale o intende dare in licenza la produzione, vendita ed esportazione dello stesso ad imprese di altri Paesi, sarà opportuno che valuti la possibilità di ottenere in quei Paesi i diritti esclusivi attraverso la registrazione.

I modi per ottenere la protezione del disegno o modello all'estero sono tre:

- attraverso una serie di registrazioni nazionali: in questo caso sarà necessario presentare una domanda di registrazione separata presso l'Ufficio competente di ogni Paese;
- attraverso una registrazione regionale: se i Paesi in cui si desidera ottenere la protezione sono membri dell'Unione Europea, è possibile presentare un'unica domanda di registrazione presso l'Ufficio per l'Armonizzazione nel Mercato Interno (UAMI), per una protezione nei 27 Paesi membri.

La domanda di registrazione di un disegno o modello comunitario, redatta in una delle cinque lingue ufficiali di lavoro (francese, inglese, italiano, spagnolo e tedesco) deve essere depositata presso la sede dell'UAMI.

Per avere informazioni sempre aggiornate sulle modalità di presentazione delle domande, sul pagamento delle tasse e sulla procedura di registrazione, è opportuno collegarsi al sito UAMI.

- attraverso la via internazionale: è possibile registrare il disegno o modello in uno o più Paesi aderenti all'Accordo dell'Aja depositando una sola domanda presso l'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI). Il disegno o modello verrà tutelato in tutti i Paesi aderenti all'Accordo (oltre 50) per cui viene fatta richiesta.

Per ottenere la registrazione è necessario depositare un'unica domanda, redatta in una delle lingue ufficiali (inglese o francese) sui moduli predisposti, presso l'OMPI con sede in Ginevra o presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, via Molise 19 - 00187 Roma, e pagando un'unica tassa in franchi svizzeri.

Per avere informazioni sempre aggiornate sulle modalità di presentazione delle domande, sul pagamento delle tasse e sulle procedure di registrazione, è opportuno collegarsi al sito WIPO.

6.2 *Il Patent Box e il credito d'imposta per le attività di Ricerca e Sviluppo*

Il Patent Box è un regime opzionale di esenzione parziale da imposte dirette e Irap dei redditi derivanti dall'utilizzo di beni immateriali. I beneficiari del Patent Box sono tutti i soggetti titolari di reddito di impresa (imprese individuali, società di capitali, società di persone) che svolgono attività di ricerca e sviluppo, anche mediante contratti stipulati con università, enti di ricerca e start up innovative. L'opzione può essere esercitata da chi ha diritto allo sfruttamento economico dei beni immateriali.

L'opzione di esenzione parziale da imposte dirette e Irap ha ad oggetto i redditi derivanti dall'utilizzo di:

- software protetto da copyright;
- brevetti industriali concessi o in corso di concessione;
- marchi di impresa, inclusi i marchi collettivi, registrati o in corso di registrazione;
- disegni e modelli giuridicamente tutelabili;
- informazioni aziendali ed esperienze tecnico - industriali (comprese quelle commerciali o scientifiche) proteggibili come informazioni segrete e giuridicamente tutelabili.

Nelle attività di R&S finalizzate allo sviluppo, al mantenimento e all'accrescimento del valore del bene rientrano:

- la ricerca fondamentale: lavori sperimentali o teorici finalizzati all'acquisizione di nuove conoscenze successivamente utilizzate nelle attività di ricerca applicata e di design;
- la ricerca applicata: ricerca pianificata allo scopo di acquisire nuove conoscenze e capacità da utilizzare per sviluppare (o migliorare) prodotti, processi o servizi; lo sviluppo sperimentale e competitivo da intendersi quale acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale e di altro tipo allo scopo di sviluppare prodotti, processi o servizi nuovi o migliorati. Nelle attività di sviluppo sperimentale rientrano anche quelle volte alla costruzione di prototipi e campioni;
- il design: attività di ideazione e progettazione di prodotti, processi e servizi e attività di sviluppo dei marchi;
- l'ideazione e la realizzazione del software protetto da copyright;
- le ricerche preventive, compresi test e ricerche di mercato e gli altri studi e interventi finalizzati all'adozione di sistemi anticorruzione, il deposito, l'ottenimento e il mantenimento dei relativi diritti, il rinnovo e la protezione degli stessi;
- le attività di presentazione, comunicazione e promozione che accrescano il carattere distintivo e contribuiscano alla conoscenza, all'affermazione commerciale di prodotti e servizi.

La quota di reddito agevolabile è determinata sulla base di un rapporto in cui al numeratore figurano i costi sostenuti per le attività di ricerca e sviluppo incrementati fino a un massimo del 30% delle eventuali spese sostenute per l'acquisizione dei beni immateriali o per contratti stipulati con società del gruppo. Al denominatore, invece, va indicata la totalità delle spese sostenute relative allo stesso bene.

L'esenzione cresce gradualmente, 30% nel 2015, 40% nel 2016, per stabilizzarsi, a regime, al 50%.

Nella formazione del reddito d'impresa, inoltre, non concorrono le plusvalenze derivanti dalla cessione dei beni immateriali a condizione che almeno il 90% del corrispettivo della cessione sia

reinvestito nella manutenzione o nello sviluppo di altri beni immateriali, prima della chiusura del secondo periodo d'imposta successivo alla vendita.

L'opzione di esenzione parziale è irrevocabile, rinnovabile e ha durata pari a cinque periodi di imposta.

Per beneficiare dell'agevolazione deve esserci un collegamento diretto tra le attività di R&S elencate nel decreto e i beni immateriali, anch'essi specificati nel decreto. Tale collegamento deve risultare da uno specifico sistema di rilevazione contabile o extracontabile.

La procedura di riling con l'Agenzia delle Entrate, che serve per calcolare la quota di reddito agevolabile, è obbligatoria nel caso di utilizzo diretto dei beni, mentre, è opzionale per i casi di utilizzo indiretto e cessione dei beni immateriali.

In materia di credito d'imposta per attività di R&S, sono beneficiari di tale intervento tutte le imprese indipendentemente dalla forma giuridica e dal settore economico in cui operano, nonché dal regime contabile adottato, che effettuano investimenti in attività di R&S, inclusi i consorzi, le reti - soggetto, gli imprenditori agricoli e gli enti non commerciali (con riferimento all'attività commerciale eventualmente svolta).

Sono escluse le imprese sottoposte a procedure concorsuali non finalizzate alla prosecuzione dell'attività.

Le tipologie di attività di R&S ammissibili sono:

- lavori sperimentali o teorici volti all'acquisizione di nuove conoscenze senza che siano previste applicazioni o usi commerciali diretti;
- attività di ricerca o di indagine volte ad acquisire nuove conoscenze per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi o migliorare prodotti, processi o servizi esistenti;
- acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica e commerciale (e di altro tipo) allo scopo di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati. Può trattarsi anche di altre attività destinate alla definizione concettuale, alla pianificazione e alla documentazione concernenti nuovi prodotti, processi o servizi; tali attività possono comprendere l'elaborazione di progetti, disegni, piani e altra documentazione, inclusi gli studi di fattibilità (che possono essere condotti anche in altre fasi della ricerca), purché non siano destinati ad uso commerciale;
- produzione e collaudo di prodotti, processi e servizi, a condizione che non siano impiegati o trasformati in vista di applicazioni industriali o per finalità commerciali.

Le attività di R&S ammissibili possono essere svolte anche in ambiti diversi da quello scientifico e tecnologico (es. storico, sociologico etc...).

Non si considerano attività di ricerca e sviluppo le modifiche ordinarie o periodiche apportate a prodotti, linee di produzione, processi di fabbricazione, servizi esistenti, anche quando tali modifiche rappresentino dei miglioramenti.

Sono costi ammissibili:

- a) personale altamente qualificato impiegato nelle attività di R&S, in possesso di un titolo di dottore di ricerca, ovvero iscritto ad un ciclo di dottorato, ovvero in possesso di laurea magistrale in discipline di ambito tecnico o scientifico, che sia:
 - I. dipendente dell'impresa, impiegato nelle attività di R&S, con esclusione del personale con mansioni amministrative, contabili, e commerciali, ovvero,
 - II. in rapporto di collaborazione con l'impresa, compresi gli esercenti arti e professioni, impiegato nelle attività di R&S, a condizione che svolga la propria attività presso le strutture dell'impresa.

Non è necessario un titolo in materia attinente all'attività di R&S in cui il personale è impiegato. Non è necessaria, parimenti, l'iscrizione ad un albo professionale. Viene considerata ammissibile anche l'eventuale retribuzione per l'attività di R&S svolta dall'amministratore non dipendente dell'impresa. L'incremento delle spese oggetto del credito d'imposta può essere determinato da: assunzione di nuovo personale, aumento della retribuzione, aumento delle ore di lavoro dedicate all'attività di R&S

- b) quote di ammortamento delle spese di acquisizione o utilizzazione di strumenti e attrezzature di laboratorio, in relazione alla misura e al periodo di utilizzo per l'attività di R&S e comunque con un costo unitario non inferiore a 2.000 euro al netto dell'IVA; l'ammortamento rilevante è sempre quello ordinario o tabellare applicato al costo sostenuto per l'acquisto o la produzione del bene, al lordo dei contributi ricevuti. Non rilevano i super - ammortamenti (Legge di Stabilità 2016);
- c) spese relative a contratti di ricerca stipulati con università, enti di ricerca o con altre imprese comprese le start-up innovative esterne al gruppo societario. In tale categoria possono rientrare anche i compensi corrisposti per l'attività di ricerca svolta da professionisti in totale autonomia di mezzi ed organizzazione. Il soggetto commissionario dell'attività di R&S può impegnarsi a svolgere direttamente o indirettamente l'attività. L'oggetto sociale del soggetto commissionario può essere diverso da R&S; l'impegno su commissione deve essere coerente con l'attività svolta dal commissionario. L'acquisizione da parte del committente dei risultati della ricerca deve essere effettuata nell'ambito di un'operazione realizzata alle normali condizioni di mercato;
- d) competenze tecniche e privative industriali relative a un'invenzione industriale o biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale, anche acquisite da fonti esterne. Nei costi per competenze tecniche rientrano i costi sostenuti per il personale "non altamente qualificato" impiegato nelle attività di R&S.

L'agevolazione riguarda gli investimenti in attività di R&S effettuati a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014 e fino a quello in corso al 31 dicembre 2019.

Il credito d'imposta è calcolato sulla spesa incrementale, ossia, sulla spesa in attività di R&S sostenuta in eccedenza rispetto alla media di quella realizzata nei tre periodi di imposta precedenti a quello in corso al 31 dicembre 2015.

L'importo massimo annuale riconosciuto è pari a 5 milioni di euro per ciascun beneficiario. La soglia minima di spesa in attività di R&S deve essere pari, almeno, a 30 mila euro in ciascun periodo di imposta in relazione al quale si intende fruire dell'agevolazione.

Per quanto riguarda la modalità di fruizione del credito di imposta, deve essere indicato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta nel corso del quale sono stati sostenuti i costi in attività di ricerca e sviluppo ed è utilizzabile esclusivamente in compensazione.

La CNA, in occasione dell'Audizione sulla Legge di Stabilità 2015 che ha introdotto il Patent Box e riscritto la disciplina relativa al credito d'imposta per le attività di R&S, nonché nelle successive occasioni di confronto con le istituzioni di riferimento, ha mostrato il proprio apprezzamento per i nuovi regimi fiscali, mettendone tuttavia in luce anche i limiti oggettivi.

In particolare, relativamente al Patent Box si è evidenziato che, se l'obiettivo è quello di stimolare gli investimenti delle imprese in attività di ricerca e sviluppo, l'introduzione di questa tipologia di agevolazione non appare la scelta più adeguata.

La detassazione dei redditi prodotti dai beni immateriali non è una novità in ambito internazionale. Negli ultimi anni questi regimi hanno conosciuto una rapida diffusione in Europa. Attualmente, sono presenti in Belgio, Olanda, Francia, Spagna e Regno Unito.

Anche alla luce delle esperienze di questi Paesi, il Patent Box appare più funzionale a realizzare altri obiettivi come, per esempio, la necessità di introdurre uno strumento di competizione fiscale che, da un lato, induca le imprese multinazionali a localizzare in Italia i propri brevetti ed i relativi redditi e, dall'altro lato, eviti che le imprese italiane decidano di spostare i beni immateriali all'estero.

I primi dati sull'adesione al Patent Box sono, comunque, abbastanza incoraggianti. Al 12 Febbraio 2016 erano 4.500 le richieste inviate. È la Lombardia, con oltre 1.200 richieste, la regione da cui arriva il maggior numero di domande di adesione al Patent box. Al secondo posto il Veneto, con 706 istanze, seguito, a breve distanza, dall'Emilia Romagna, da cui ne sono arrivate 636. In Piemonte e in Toscana sono state presentate rispettivamente 378 e 367 richieste; il Lazio e la Campania raggiungono, invece, quota 286 e 144.

A livello nazionale, la maggior parte delle adesioni (1.349) proviene, come prevedibile, da imprese con fatturato tra i 10 e i 50 milioni di euro. A cogliere l'opportunità di accedere alla detassazione dei redditi derivanti dall'uso di marchi e brevetti, tuttavia, non sono state solo le grandi aziende: sono 659 le imprese con fatturato fino a 1 milione di euro che hanno scelto di aderire al nuovo regime.

Quanto ai beni agevolabili oggetto delle domande, sul podio trovano posto marchi (36%), know how (22%) e brevetti (18%). Il 14% delle richieste interessa, invece, disegni e modelli mentre il 10% riguarda i software.

Questi dati dimostrano che, a dispetto di quanto poco si sia fatto in Italia negli ultimi trent'anni sul fronte degli investimenti in R&S, le imprese, anche quelle di piccole dimensioni, manifestano grande interesse per le tematiche legate ai temi della brevettazione e dell'innovazione.

Bisogna anche considerare il fatto che il nostro tessuto imprenditoriale è caratterizzato da una intensa attività di innovazione di carattere "informale" di cui è necessario che gli interventi di agevolazione tengano conto.

Sulla base di queste considerazioni, la CNA ha chiesto in più occasioni che il regime del Patent Box fosse accompagnato da un potenziamento rilevante del credito d'imposta per le attività di Ricerca e Sviluppo, in quanto quest'ultimo appare più adeguato a stimolare la fase di innovazione che normalmente, essendone il presupposto fondamentale, precede quella della brevettazione. Nella circolare contenente le linee guida per l'applicazione del credito d'imposta, pubblicata lo scorso 17 marzo, le richieste avanzate relative al potenziamento dell'incentivo sono state, in parte, accolte.

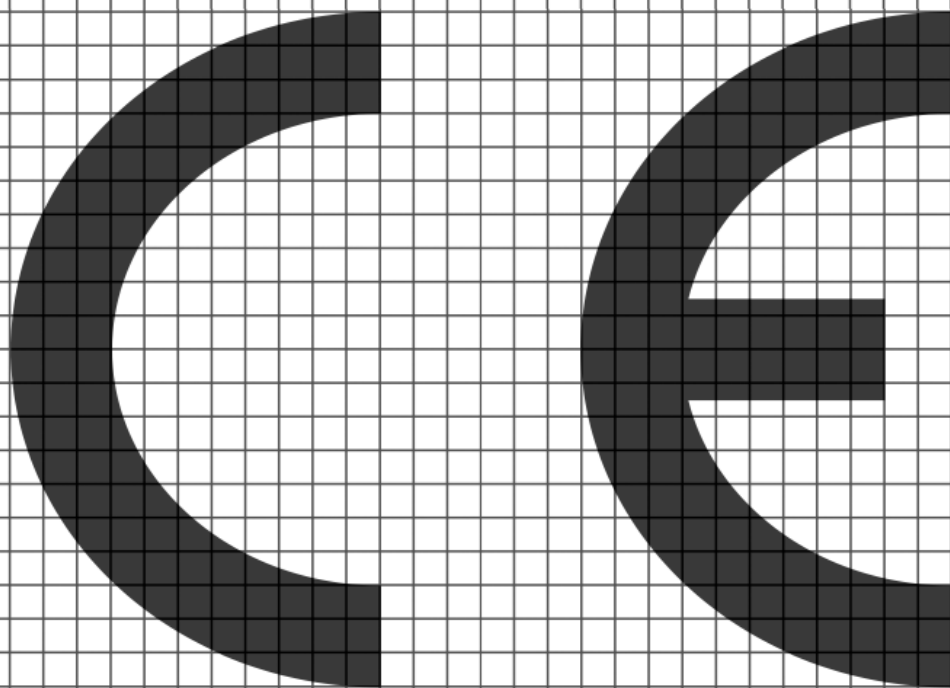
In particolare, nell'agevolazione del 25% sono state incluse anche le spese per il "personale tecnico" non altamente qualificato impiegato nelle attività di R&S.

Questa inclusione è particolarmente significativa poiché consentirà di ampliare la platea dei lavoratori per i quali l'impresa potrà godere del beneficio.

Nella stessa circolare sono state riconosciute altre apprezzabili aperture relative sia all'ampliamento delle tipologie di attività di R&S agevolabili che alla definizione dei costi ammissibili all'agevolazione.

Nell'ottica di consentire una maggiore diffusione dell'attività di brevettazione, la disciplina sul credito d'imposta per le attività di R&S andrebbe, però, ulteriormente rafforzata. In particolare affinché:

- 1) l'agevolazione venga stabilizzata: una strategia di sostegno alle attività di R&S per essere veramente efficace non può essere affidata ad interventi sporadici; andrebbe, al contrario inserita in un quadro di interventi organici e di lungo periodo;
- 2) la percentuale di agevolazione sia portata al 50% per tutte le tipologie di costi ammissibili, almeno con riferimento alle imprese fino a 9 addetti.



7

Normativa e Design nella Nautica

7.1 Normativa e Design nella nautica da diporto

LA NASCITA DELLA NAUTICA DA DIPORTO IN ITALIA E IL CODICE DELLA NAVIGAZIONE

Se si osserva il comparto della nautica nelle sue articolazioni dell'intera filiera produttiva, delle realtà dei servizi e delle attività connesse alla navigazione delle imbarcazioni, il complesso della normativa applicabile può essere distinto tra:

- progettazione e costruzione;
- sicurezza della navigazione;
- regime amministrativo e fiscalità.

Una divisione così apparentemente organica e razionale non trova, tuttavia, riscontro nell'articolato complesso delle Leggi, Norme e Regolamenti applicabili alla realtà della nautica da diporto. Volendo dedicare attenzione agli aspetti della normativa tecnica è, spesso, molto difficile discernere dai dettati regolamentari in materia di norme amministrative, della navigazione e talvolta della fiscalità. Il nostro Paese, in particolare, ha tradizionalmente trattato la normativa della nautica con una sistematica commistione tra aspetti tecnici in senso stretto, regolamentazione amministrativa e legislazione connessa alla navigazione. D'altra parte, come si vedrà in seguito, il processo di progressivo affrancamento della regolamentazione nautica dal regime della navigazione marittima è, da sempre, messo in discussione, ancor più osservando l'evoluzione del mercato dello yachting, tanto in termini dimensionali, con i giga yacht, quanto in termini d'uso, con il sempre maggior ricorso al charter.

Un ulteriore elemento che colpisce a livello internazionale è la disomogenità e la mancanza di armonizzazione tra diversi Paesi. La motivazione di normative spesso molto diverse è dettata da approcci diametralmente opposti nei confronti della nautica, tra Paese e Paese.

Si può affermare che nel mondo esistano, in effetti, due concezioni antitetiche l'una all'altra. Il modello "anglosassone", tutt'ora, interpretato da Stati Uniti, Regno Unito e Paesi Scandinavi, concepisce il diportismo generalmente avulso dal Diritto Marittimo, assimilandolo ad una mera attività turistica e del tempo libero. Grazie a tale filosofia, le normative connesse alla nautica, con particolare riferimento al regime amministrativo e di sicurezza della navigazione, sono spesso molto permissive, anche perché legate al concetto della responsabilità oggettiva dell'utente. Procedure di registrazione, patenti nautiche, certificazione e normativa relativa alla costruzione e all'uso dell'imbarcazione, restano il più delle volte affidate alla responsabilità del diretto interessato, sia egli il diportista, il costruttore o l'operatore nautico a seconda dei casi.

Il modello "latino-mediterraneo" proprio dei Paesi come la Francia, l'Italia, la Spagna e la Grecia, ha concepito, fin dall'inizio, la materia normativa della nautica come una vera e propria "costola" della legislazione del trasporto marittimo. Ne sono scaturite normative spesso rigide e vincolate al concetto di nave commerciale. Non a caso, come si vedrà in seguito, la Commissione Europea, di fronte ad approcci così diversi, ravvisò nel mercato nautico dell'Unione elementi certi di "protezionismo e ostacolo alla libera circolazione di merci e persone" e decise, fino dagli anni 80, di iniziare un complesso processo di armonizzazione, tuttora in corso.

LA NASCITA DELLA NAUTICA DA DIPORTO IN ITALIA E IL CODICE DELLA NAVIGAZIONE*

**fonte: "Lo Sviluppo Economico della Nautica da Diporto", Fabrizio Palombo*

È interessante osservare come si è evoluta nel nostro Paese la normativa legata alla nautica da diporto. Fabrizio Palombo, storico Raccomandatario Marittimo ed esperto della normativa nautica, scrive:

Agli inizi del ventesimo secolo la nautica da diporto, così come intesa adesso, e cioè come un fenomeno che tocca quasi tutti gli strati della popolazione, era assolutamente impensabile: esistevano in tutta l'Italia un numero limitatissimo di imbarcazioni, intese come unità private che venivano utilizzate per attività sportive e ricreative da una élite di persone estremamente ristretta, un numero che non superava le trenta unità. Si trattava essenzialmente di imbarcazioni a vela, usate per regate, magari dotate di un motore ausiliario di limitata potenza. D'altra parte, sia le condizioni economiche generali che quelle tecnologiche, non permettevano diversamente. Inoltre, anche il concetto del divertimento, dell'utilizzo a scopo ricreativo di una imbarcazione, era un concetto piuttosto avulso dal normale modo di pensare. Nonostante l'ubicazione geografica e la tradizione marinara, non essendo, appunto, in Italia radicata una cultura del mare come divertimento e svago, il numero dei praticanti era estremamente ridotto e si trattava, spesso, di un utilizzo sui laghi dato che la nautica era praticata solo da abbienti "snob" ed era più che altro un fenomeno di distinzione. Per l'esiguità del fenomeno non si richiedevano neppure molte norme specifiche che lo regolamentassero.

Questa situazione rimase praticamente immutata fino agli inizi degli anni cinquanta, prima per i problemi derivanti dal secondo conflitto mondiale, poi per quelli di ristrettezze economiche generali, derivanti dalle necessità della ricostruzione dopo la seconda guerra mondiale. Non occorre dimenticare che anche le infrastrutture dedicate erano praticamente inesistenti. Con il "boom" della ripresa economica degli anni sessanta molte cose cominciarono a cambiare, tra le prime quella del concetto del divertimento: si lavorava per produrre, si produceva maggiore ricchezza, si spendeva di più, in una logica a catena che dava ora spazio anche ai bisogni più voluttuari. La nautica come concetto di ricchezza, cominciò a manifestarsi insieme all'automobile, primo "status symbol" di un maggiore benessere: il piccolo industriale, il proprietario dell'impresa di costruzioni, secondo un concetto sempre più in voga, iniziò ad ostentare la propria imbarcazione come prova di successo. Seguendo la tradizione prettamente anglosassone, anche lo "yacht" a vela, pur rimanendo in dimensioni di lunghezza contenute nei 15, massimo 18 metri, divenne una moda invidiata. Se fino a quel momento il legno era stato l'unico materiale impiegato nelle costruzioni navali utilizzate per diporto, tra l'altro dando un forte impulso al patrimonio di professionalità di tanti piccoli ma eccellenti artigiani che costruivano

scafi meravigliosi, vere opere d'arte, le nuove tecnologie in via di affermazione permisero la nascita di tanti piccoli cantieri che iniziarono la costruzione di scafi in materiali innovativi quali la vetroresina e l'alluminio. La nautica cominciò ad assumere un significato diverso da quello per il quale erano state emanate poche e generiche norme anche nei primi testi specifici in campo marittimo: infatti, dato che, come già detto, il fenomeno della nautica da diporto era stato sempre estremamente ristretto, il legislatore, per molto tempo, non aveva ritenuto necessario intervenire nella materia con una regolamentazione specializzata. In effetti, le prime norme erano state accorpate nelle leggi e decreti genericamente indirizzati alla materia della navigazione.

Facendo un passo indietro ci accorgiamo che, all'inizio del ventesimo secolo, la disciplina della navigazione marittima era contenuta nel Codice della Marina Mercantile del 1877 e nel secondo libro del Codice di Commercio del 1882, nonché in una serie di leggi e di regolamenti speciali, venuti nel tempo, in parte integrando, in parte sostituendo le disposizioni suddette. Ripetutamente si era tentato di fare una organica revisione generale della materia, ma, per varie ragioni, con inutili risultati. Infatti, non si rilevano specifiche disposizioni in materia di navigazione emanate fino agli inizi degli anni trenta e le prime norme particolari, titolate "Disposizioni sulla circolazione dei motoscafi e delle imbarcazioni a motore", vennero contenute nel Regio Decreto Legge n. 813 del 9 maggio 1932. Tali norme, che identificavano l'uso privato come quel "qualsiasi uso dal quale esuli il fine di speculazione", anche se ancora non introducevano il termine "diporto" regolamentavano, però, un utilizzo almeno sportivo e ricreativo nell'ambito della navigazione, con regole per quanto riguardava l'obbligatorietà della immatricolazione in un registro, della licenza di navigazione, del titolo di proprietà e del suo trasferimento, dei titoli di abilitazione alla conduzione e delle relative tasse.

Ma ancora la parola "diporto" rimaneva al di fuori dalle norme! Fu solo nel 1942, che finalmente il legislatore intervenne in modo fondamentale per regolare la navigazione marittima, con l'emanazione del "Codice della Navigazione", approvato con Regio Decreto n. 327 del 30 marzo 1942. Per la prima volta la navigazione da diporto assume un valore rilevante e viene presa in considerazione negli articoli da 213 a 218 inerenti il "comando e la condotta di navi da diporto e di battelli a remi, il personale di camera e di famiglia, la costruzione di navi da diporto e la pesca con esse effettuata". Naturalmente il termine nave è quello definito dall'art. 136 di detto Codice e, cioè "qualsiasi costruzione destinata al trasporto per acqua, anche a scopo di rimorchio, di pesca, di diporto, o ad altro scopo"; le norme emanate sono di assoluto carattere generale, ma, per la prima volta, si iniziano a dettare delle regole specifiche e di settore. All'art. 1212 del Codice, inoltre, vengono riportate le penalità previste per l'inservanza delle disposizioni sulla navigazione da diporto. Per la prima volta possiamo realmente dire: è nata la nautica da diporto! Il successivo Regolamento per l'esecuzione del Codice della Navigazione (navigazione marittima), approvato con Decreto del Presidente della Repubblica n. 328 del 15 Febbraio 1952, negli articoli dal 401 al 407, entra ancora maggiormente nella materia della navigazione da diporto, per l'applicabilità delle norme stesse, per le abilitazioni al comando ed alla condotta, iniziando una prima classificazione tra navi da diporto a vela e navi con motore ausiliario. Anche il Regolamento per la Navigazione interna, approvato con Decreto del Presidente della Repubblica n. 631 del 28 giugno 1949, negli articoli dal 96 al 98, tratta della navigazione da diporto, naturalmente effettuata in acque interne, a prova del fatto che la navigazione lacuale occupava ancora un posto rilevante nell'ambito della navigazione diportistica in generale.

In epoca successiva, e fino a tutti gli anni sessanta, salvo una ulteriore serie di piccole leggi e decreti speciali che vengono a regolamentare più approfonditamente specifiche parti di quanto già previsto nel Codice della Navigazione, soprattutto in materia di abilitazioni al comando ed alla condotta delle navi, di riconoscimento di Associazioni nautiche con ruoli specifici nel settore nonché di programmi di esami per l'ottenimento delle abilitazioni al comando, le norme rimangono praticamente inalterate.

Ma al termine degli anni sessanta i tempi stavano maturando. La nautica da diporto si stava prepotentemente affacciando sul palcoscenico della economia italiana e si sentiva sempre più la necessità di una organica normativa di settore, specifica ed attinente per materia, moderna, aderente alla realtà ed alle esigenze di un settore praticamente nuovo ed in costante sviluppo. Erano finalmente cambiati

i tempi. Si stava procedendo alla riqualificazione di molti settori, erano cambiati gli orizzonti ed il modo di raggiungerli, anche con un diverso approccio ed una diversa visione della nautica. La flotta diportistica italiana si aggirava già sulle 130.000 unità, con un tendenza alla crescita del 10% annuo. Conseguentemente, anche il legislatore recepì la necessità di dare una organica struttura regolamentare alla materia, da distinguere e separare con le norme previste per la marina mercantile, in maniera tale da raggruppare in un'unica legge tutte quelle regole che si rendevano necessarie al settore. Alcuni pensarono che si dovesse mettere mano ad una revisione completa del Codice della Navigazione, altri che si dovesse predisporre un Codice a parte, ma, alla fine, prevalse l'opinione di varare una legge pensata e voluta per il solo settore della nautica da diporto. Così, il 11 febbraio 1971 vide la luce la Legge n. 50 - pubblicata in Gazzetta Ufficiale n. 69 - del 18 marzo 1971 proprio con la specifica indicazione di "Norme sulla navigazione da diporto". L'articolo 1 di detta legge specificava che era ritenuta nautica da diporto quella effettuata a soli scopi sportivi e ricreativi dai quali esulava il lucro, dando all'intero corpo della legge stessa una impostazione privatistica, nel senso che l'unità da diporto era individuata come un mezzo esclusivamente personale. Tale fondamentale affermazione ha condizionato per molti anni, nel bene e nel male, l'andamento del diportismo nautico, attendendo circa 18 anni per la prima affermazione di un diverso utilizzo, per giungere fino alle attuali regole per l'uso commerciale delle unità da diporto. Anche se sempre l'articolo 1 - comma 3 - della Legge n. 50 rimandava al Codice della Navigazione per tutto ciò che non era espressamente previsto dalla legge stessa, appare subito la differenziazione di alcune regole fondamentali rispetto alle regole generali fino a quel momento emanate.

Ma, la nuova disciplina spesso risultava incompatibile con le norme più generali del Codice della Navigazione e, conseguentemente, il legislatore dovette ripetutamente intervenire per apportare modifiche e innovazioni: basti pensare che, negli ultimi quindici anni, si possono contare non meno di quaranta interventi modificativi ed integrativi della primitiva norma di legge.

Il lavoro è proseguito e, finalmente, il 18 luglio 2005 è stato emanato il Decreto Legislativo n. 171 appunto intitolato "Codice della nautica da diporto". Il nuovo Codice, che ha raccolto e coordinato le varie disposizioni di legge in materia di nautica da diporto, è stato suddiviso in sei titoli, per complessivi 67 articoli, caratterizzati da principi di efficacia, efficienza, celerità e trasparenza previsti da tutte le nuove norme ove si impone un'azione amministrativa.

Un percorso analogo, teso a riconoscere e affiancare la crescita della nautica, è stato compiuto anche dagli Istituti di Classificazione, come il RINA. Nella pubblicazione "1948 - 2008, 60 Anni a Sostegno delle Attività sul Mare e nelle Acque Interne", a firma di Mario Alimento e Gianfranco Damilano ed edita da Atena, Associazione Italiana di Tecnica Navale, nel 2008, in occasione del suo sessantesimo compleanno, viene ripercorsa l'evoluzione della normativa tecnica, a fianco dello sviluppo della cantieristica nautica.

Scrivono l'Ing. Damilano: *La crescita della nautica da diporto. La fine del secolo XX e l'inizio degli anni 2000 hanno visto affermarsi in campo internazionale della nautica da diporto che ha acquisito rilievo sia dal punto di vista progettuale e costruttivo, sia dal punto di vista finanziario, costituendo per alcuni Paesi, tra cui l'Italia, uno dei settori di maggior sviluppo delle attività legate all'industria del mare..... In relazione alle crescenti esigenze dell'industria e dell'utenza, i registri di classifica hanno messo in campo strutture dedicate ed anche il RINA ha provveduto a sviluppare norme specifiche, sia per la definizione dei codici di sicurezza sia per le attività di classificazione e di controllo sfruttando appieno l'esperienza maturata nel settore crocieristico". Molto suggestiva la considerazione espressa dall'architetto Vittorio Garrone Carbonara, in occasione di un convegno dal titolo "Superyacht e Megayacht: la nuova frontiera. Regole, mercati, strategie, realizzazioni, progetti", per il quale il designer dei megayacht deve penetrare nei desideri del committente a volte anche inespresse. Per questo motivo, Garrone rileva come oggi si tenda a progettare yacht dalle forme tanto innovative da sembrare "impossibili.*

DESIGN, ARCHITETTURA, INGEGNERIA E NORMATIVA*

**fonte: Treccani, Architetto Andrea Vallicelli*

Designers, architetti ed ingegneri hanno accompagnato questa fase evolutiva del comparto, riconoscendo anche nello sviluppo della normativa un elemento essenziale per il suo sostegno. Interessante il contributo offerto dal noto designer italiano Andrea Vallicelli nel suo articolo YACHT DESIGN XXI Secolo, Treccani (2010):

“Gli yacht sono prodotti molto differenziati per dimensione, natura tecnica e formale. Se da una parte sono assimilabili ad architetture, in quanto artefatti abitabili, dall'altra sono, a tutti gli effetti, macchine mobili, munite di specifici apparati propulsivi, in alcuni casi piuttosto complessi. Inoltre, le tecniche costruttive e la loro dimensione commerciale li collocano nell'ambito dei prodotti industriali, sebbene sopravviva ancora, specialmente in Italia, un artigianato di settore molto qualificato”.

Lo yacht design, dovendosi confrontare con problematiche di vario tipo (fluidodinamico, abitativo, ergonomico, produttivo, commerciale ecc.), richiede necessariamente competenze pluridisciplinari, riconducibili ad aree dell'ingegneria navale e aeronautica, dell'architettura e del disegno industriale. Per quanto nella pratica del progetto vengano utilizzati strumenti e metodi molto simili per ogni genere di yacht, un repertorio così articolato ha fatalmente indotto delle specializzazioni di tipo professionale, ma anche produttivo e commerciale, tanto che è abbastanza raro trovare designer e cantieri impegnati stabilmente in più settori.

Nell'ambito delle imbarcazioni a motore, il design gioca un ruolo strategico soprattutto nella ricerca morfologica e stilistica delle sovrastrutture e degli interni. Ciò è riconducibile a ragioni di tipo commerciale e ad un processo di 'osmosi culturale' con altri comparti industriali. Non è un caso che molti designer e architetti, che abitualmente lavorano nel campo dell'industria automobilistica (Pininfarina), dell'architettura (Norman Foster) o dell'arredo (Philippe Starck), abbiano disegnato le forme esterne e gli allestimenti interni di numerosi motor yacht. Nelle imbarcazioni a vela, invece, specie in quelle sportive, la ricerca progettuale è focalizzata principalmente sulle problematiche fluidodinamiche dovute alle peculiarità dell'apparato propulsivo. La barca a vela è, infatti, un sistema dinamico complesso che interagisce con due fluidi (aria e acqua) in cui le forze sviluppate, che ne determinano il movimento, dipendono in parte dal movimento stesso. Inoltre, la presenza di due fluidi con caratteristiche diverse comporta fenomeni 'non lineari' che rendono difficile una corretta modellazione del problema e la sua relativa soluzione.

Per avere un quadro sintetico dello stato dell'arte e delle tendenze dello yacht design è necessario focalizzare l'attenzione sia sugli aspetti che caratterizzano il disegno sotto il profilo morfologico e spaziale (quali l'exterior design, l'interior design e l'ergonomia applicata), sia sugli strumenti del progetto di area tecnica che attengono alla ricerca fluidodinamica e strutturale con metodi analitici, sperimentali e numerici.

Exterior design: design riguarda il progetto della forma delle sovrastrutture e dell' "opera morta" dello scafo. Di solito questa competenza è associata al concept design (ideazione di base del prodotto) ed allo studio dei piani generali, che delineano l'impianto distributivo spaziale e funzionale complessivo. Vale la pena chiarire che l'insieme delle suddette attività è spesso chiamato architettura, generando qualche confusione con lo stesso termine utilizzato nelle discipline navali, riferito, invece, allo studio del moto della nave.

Le peculiarità dello yacht e dell'ambiente in cui si muove pongono alcune problematiche progettuali assai complesse che non possono essere risolte nella mera soddisfazione di requisiti tecnico-funzionali oppure in proposizioni stilistiche. In questo campo, il design si trova a dover esprimere, in una sintesi formale coerentemente ambientata, prerogative funzionali, esigenze abitative ed ergonomiche e, anche, connotazioni simboliche della relazione tra artefatto e contesto naturale e culturale.

Interior design: l'interno di uno yacht costituisce un microcosmo in cui si creano particolari condizioni prossemiche. Le dimensioni degli ambienti e dei componenti d'arredo sono sensibilmente ridotte rispetto alle misure tipiche di uno spazio architettonico e le relazioni avvengono spesso con distanze intime e personali (non a caso le barche sono di frequente usate per attività di team building aziendali).

Per quanto riguarda gli aspetti stilistici, nel panorama dell'interior design attuale non sono identificabili linee di tendenza omogenee. Ciò è dovuto, oltre che ai fenomeni di delocalizzazione dei mercati e della produzione, anche all'eterogeneità della committenza e delle figure che vi operano progettualmente. Fatta eccezione per una propensione crescente al "minimalismo", specialmente nel campo dei megayacht, il settore manifesta un eclettismo generalizzato in cui si trovano però alcune sperimentazioni interessanti. Tra i lavori più significativi degli ultimi anni vanno segnalati: Wally 80 e Sai Ram di Lazzarini e Pickering; Ghost di Luca Brenta e Piero Lissoni; Esense della francese Odile Decq; Nina J di I. Porfiri e Tommaso Spadolini; Maltese falcon dello statunitense Ken Freivokh.

Sicurezza e comfort: nello yacht design in generale, e in particolare nell'ambito dei piccoli scafi, i cui ambienti interni hanno caratteristiche a metà strada tra uno spazio abitabile minimo e un 'abitacolo', l'ergonomia fornisce un prezioso contributo allo sviluppo progettuale in termini di sicurezza, funzionalità, usabilità e gradevolezza, riferite sia alle attrezzature sia alla vivibilità degli arredi.

Oggi, uno degli ambiti di ricerca progettuale più interessante in questo campo riguarda l'integrazione delle tecnologie di bordo già disponibili con sistemi evoluti di gestione dati e di comunicazione (tra varie unità, tra unità e centri di servizio terra). L'obiettivo è quello di aumentare il comfort, la governabilità e la sicurezza progettando uno yacht 'intelligente', cioè capace di adattarsi in modo dinamico a specifiche situazioni ambientali e operative.

L'analisi a elementi finiti FEM (Finite Element Method) rappresenta uno degli strumenti più efficaci per studiare e dimensionare strutture complesse come quelle di uno yacht e costituisce uno dei metodi più affidabili nel 'calcolo diretto'. FEM è una tecnica di analisi numerica nata per lo studio del campo tensionale nelle strutture aeronautiche, che ha trovato larga applicazione nel campo della meccanica del continuo. Sino ad alcuni anni fa, il calcolo delle deformazioni e delle sollecitazioni interne di strutture a geometria complessa era eseguito con approssimazioni, a volte grossolane. L'evoluzione degli strumenti di calcolo ha permesso di utilizzare modelli numerici che prendono in considerazione un numero elevato di 'nodi' ed 'elementi' con i relativi spostamenti, deformazioni e sollecitazioni interne. Ma la progressiva disponibilità sul mercato di FEM di facile impiego non esime i progettisti dalla comprensione delle basi teoriche del codice, per poter configurare modelli corretti e soprattutto valutare l'affidabilità del risultato.

Ricerca aeroidrodinamica: le metodologie e gli strumenti di ricerca per analizzare e ottimizzare le prestazioni aeroidrodinamiche di uno yacht appartengono a due principali categorie: a) la sperimentazione con modelli fisici in scala, mediante test in vasca navale e in galleria del vento; b) le simulazioni con modelli numerici, mediante programmi CFD (Computational Fluid Dynamics) e VPP (Velocity Prediction Program).

I test in vasca sono finalizzati a delineare le forme e i parametri fondamentali dello scafo, mentre quelli in galleria a studiare le caratteristiche del piano velico e, in alcuni casi, anche il comportamento delle appendici di carena. Queste attività sperimentali servono a rappresentare in forma di coefficienti adimensionali le forze agenti sullo scafo e sulle vele nelle varie condizioni di esercizio ed a valutare così l'efficacia delle diverse ipotesi di progetto.

Le prove in vasca navale trovano applicazione nello studio e nella progettazione delle forme di carena, delle relative appendici (chiglia, timone, pinne stabilizzatrici) e delle eliche. Gli apparati sperimentali sono molto onerosi, in quanto necessitano di bacini di dimensioni adeguate, con

lunghezza nell'ordine di centinaia di metri (in alcuni casi dotati di dispositivi per la generazione del moto ondoso), di un sistema di trascinamento del modello con diverse possibilità di vincolo e di attrezzature per la misurazione della velocità, delle forze e dei momenti agenti sul modello. Nonostante i costi ed i recenti progressi delle tecniche numeriche CFD, rimangono strumento di fondamentale importanza per la previsione della resistenza al moto e più in generale del comportamento idrodinamico. Con le esperienze di vasca, inoltre, vengono elaborate e aggiornate le 'serie sistematiche' di carene che rappresentano un riferimento fondamentale nelle fasi di progetto preliminare e di massima.

Le vasche navali sono controllate a livello mondiale dall'ITTC (International Towing Tank Conference), allo scopo di confrontare e uniformare le procedure di prova. Tra gli istituti più importanti oggi in attività in questo settore sono da ricordare: David Taylor model basin di Bethesda (Maryland, Stati Uniti); SSPA Sweden AB di Göteborg (Svezia); MARIN (Maritime Research Institute Netherlands) di Wageningen (Paesi Bassi); INSEAN (Istituto Nazionale per Studi ed Esperienze di Architettura Navale) di Roma; HSVA (Hamburgische Schiffbauversuchsanstalt) di Amburgo (Germania); Bassin d'essai des carènes di Val de Reuil (Francia); IMD (Institute for Marine Dynamics) di St. Johns (Canada).

L'obiettivo principale delle misurazioni in galleria del vento è quello di prevedere le forze e le coppie sviluppate a determinati angoli di incidenza del vento e di regolazione delle vele. Per l'esecuzione dei test, si realizza un modello in scala dell'opera morta dell'imbarcazione completo di albero, vele e manovre correnti (scotte carrelli, tangone ecc.). Questo viene montato su una bilancia dinamometrica a sei componenti, fissata al centro del tavolo girevole nella camera di prova a strato limite. Il modello, posizionato con un dato angolo di sbandamento, è manovrato da verricelli elettrici comandati in remoto dalla camera di controllo. Fissate le condizioni di prova, vengono misurate le forze e le coppie che il vento trasmette allo yacht attraverso il piano velico.

Uno dei principali problemi da risolvere in questi test riguarda la corretta simulazione del 'vento apparente'. Quest'ultimo è prodotto dalla combinazione vettoriale tra direzione e intensità del vento reale (che normalmente aumenta con l'altezza sopra il livello del mare) e direzione e intensità del vento (relativo) generato dal moto dell'imbarcazione. Il vento apparente ha quindi direzione e intensità variabili lungo l'asse verticale. Tali variazioni della velocità e dell'angolo della vena incidente sulle vele prendono il nome in gergo nautico rispettivamente di: gradiente del vento e di twist del vento. Per simulare il gradiente del vento vengono utilizzati ventilatori, posti in serie a diversa altezza con regimi di velocità differenti. Per riprodurre il twist si utilizzano invece dispositivi formati da una serie di diaframmi opportunamente sagomati che producono uno svergolamento della direzione della vena fluida. Va detto che in questi test è pressoché impossibile raggiungere il numero di Reynolds (proposto nel 1883 dall'ingegnere e matematico inglese Osborne Reynolds, 1842-1912) pertinente alla velatura al vero, poiché il flusso dovrebbe essere portato a velocità non sostenibili dai materiali con cui vengono realizzati i modelli.

Tra gli istituti di ricerca maggiormente impegnati in questo campo si ricordano il Politecnico di Milano e le università di Southampton (Regno Unito), di Auckland (Nuova Zelanda) e del Maryland (Stati Uniti).

Per quanto riguarda i metodi numerici esistono diversi metodi numerici che, in fase di ricerca progettuale, vengono scelti in ragione della loro capacità di approssimazione del fenomeno fisico e della loro facilità d'uso. Uno dei più usati è il BEM (Boundary Element Method), noto più semplicemente come metodo a pannelli. Si basa sulla soluzione di un flusso potenziale, ovvero non viscoso e irrotazionale, in cui la velocità può essere espressa come gradiente di una funzione scalare detta potenziale. Il suo principale vantaggio risiede nella rapidità di calcolo: il dominio computazionale è semplice da discretizzare e rende molto facile il preprocessing (operazione di preparazione per il calcolo numerico). Il suo limite sta nella modellazione dei flussi in cui gli effetti viscosi hanno influenza, come nell'area poppiera dello scafo. Il BEM è utilizzabile con suc-

cesso anche nell'analisi di fenomeni di tenuta al mare (seakeeping), che richiede una notevole attività di calcolo. Lo seakeeping è lo studio del moto ondoso e del comportamento degli scafi che lo subiscono ed è uno dei settori più avanzati dell'architettura navale. Per affrontarlo è necessario partire da criteri probabilistici, non solo deterministici, e occorre ricostruire modelli oscillatori molto complessi.

Gli strumenti di cui si dispone, sia quelli sperimentali sia quelli numerici, forniscono risultati con approssimazioni superiori ai margini di miglioramento necessari. È, quindi, necessario conoscere le ipotesi fisiche che sottendono ogni algoritmo di calcolo, per utilizzare al meglio le indagini come analisi a carattere comparativo. Le ricerche numeriche e i test sui modelli sono spesso utilizzati anche come semplici indicatori di una tendenza che, se bene interpretata, può risultare illuminante per le scelte progettuali.

7.2 *Certificazione di prodotto e di sistema**

**fonte: UNI Ente Italiano di normazione*

Spesso si confonde la normazione di una determinata attività o di un prodotto con la sua certificazione. In realtà la norma definisce i requisiti da rispettare e la certificazione attesta che effettivamente quella determinata attività, o quello specifico prodotto, rispetta i requisiti della norma. La certificazione è una procedura con cui una terza parte indipendente dà assicurazione scritta che un prodotto, un servizio, un processo o una persona è conforme ai requisiti specificati.

La certificazione assume come parametro di riferimento i requisiti stabiliti dalle norme tecniche applicabili: si certifica in base ad una norma tecnica di riferimento o documento normativo. Ciò rappresenta la garanzia che tale valutazione sia il più possibile oggettiva e misurabile.

La certificazione di prodotto/servizio è una forma di "assicurazione diretta", con cui si accerta la rispondenza di un prodotto o servizio ai requisiti applicabili ed ha un duplice scopo: per i produttori ha la funzione di dimostrare che la conformità dei prodotti possa avere maggiore successo sul mercato; per i clienti e gli utilizzatori e/o i consumatori, ha la funzione di scegliere meglio i prodotti e/o servizi sul mercato.

La certificazione di sistema assicura, invece, la capacità di un'organizzazione di strutturarsi e gestire le proprie risorse e processi in modo da riconoscere e soddisfare i bisogni dei clienti e le esigenze della collettività, impegnandosi al miglioramento continuo. È una forma di "assicurazione indiretta" e riguarda in particolare i sistemi di gestione per la qualità (UNI EN ISO 9001); per l'ambiente (UNI EN ISO 14001).

La certificazione del personale assicura che determinate figure professionali possiedano, mantengano e migliorino nel tempo la necessaria competenza, intesa come l'insieme delle conoscenze, delle abilità e delle doti richieste per i compiti assegnati. Ha particolare valore per la corretta realizzazione di attività ad elevata criticità, per le quali la sola disponibilità di risorse strumentali e procedure operative può non essere sufficiente.

La credibilità delle certificazioni dipende dalle organizzazioni che le emettono: la qualificazione degli organismi di certificazione viene indicata con il termine "accreditamento". Si tratta di procedure eseguite da enti di parte terza (l'ente di accreditamento in Italia è ACCREDIA¹) che si assumono l'onere di accertare l'oggettiva aderenza da parte degli organismi di certificazione alle prescrizioni indicate dalle diverse norme che ne regolano l'attività. La definizione dei criteri sulla base dei quali viene condotta questa verifica non poteva essere lasciata alla discrezione dei singoli stati nazionali, proprio per le dimensioni del mercato internazionale e per il rispetto del principio della libera circolazione delle persone e delle merci. In Italia, in Europa e nel mondo la serie di norme UNI CEI EN ISO IEC 17000 rappresenta il quadro di riferimento normativo imprescindibile per gli enti di accreditamento, per gli organismi di certificazione di prodotti, di sistemi di gestione, del personale, di ispezione e per i laboratori di prova e taratura, poiché esplicitano i requisiti di professionalità e di competenza che gli organismi e i laboratori sopra citati devono soddisfare. Queste norme vengono definite dal comitato ISO/CASCO (Committee on Conformity Assessment), che in Italia è interfacciato dall'apposita commissione tecnica mista UNI CEI "Valutazione, attestazione e certificazione della conformità".

Oltre alla certificazione di terza parte esistono altre due tipologie di valutazione della conformità di un prodotto/servizio a una norma: quella di prima e di seconda parte. Una valutazione di prima parte è una valutazione della conformità eseguita dalla stessa persona o organizzazione che fornisce l'oggetto della valutazione, per esempio un prodotto. Si tratta di una autodichiarazione. Una valutazione di seconda parte è invece eseguita da una persona o da un'organizzazione

1 - CNA partecipa come socio promotore al sistema di accreditamento.

che ha un interesse da utilizzatore per l'oggetto della valutazione: è dunque la prassi di un cliente che intende verificare la rispondenza del prodotto del proprio fornitore alle specifiche richieste.

COSA È UNA “NORMA”

Si tratta, nei fatti, di un documento che dice “come fare bene le cose”, garantendo sicurezza, rispetto per l'ambiente e prestazioni certe. Secondo il Regolamento UE 1025 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2012 sulla normazione europea, per “norma” si intende: “una specifica tecnica, adottata da un organismo di normazione riconosciuto, per applicazione ripetuta o continua, alla quale non è obbligatorio conformarsi, e che appartenga a una delle seguenti categorie:

- a) norma internazionale: una norma adottata da un organismo di normazione internazionale (ISO, IEC, ITU);
- b) norma europea: una norma adottata da un'organizzazione europea di normazione (CEN-CE-NELEC, ETSI);
- c) norma armonizzata: una norma europea adottata sulla base di una richiesta della Commissione ai fini dell'applicazione della legislazione dell'Unione sull'armonizzazione (EN);
- d) norma nazionale: una norma adottata da un organismo di normazione nazionale” (In Italia UNI e CEI)².

Le norme, quindi, sono documenti che definiscono le caratteristiche (dimensionali, prestazionali, ambientali, di qualità, di sicurezza, di organizzazione ecc.) di un prodotto, processo o servizio, secondo lo stato dell'arte e sono il risultato del lavoro di decine di migliaia di esperti in Italia e nel mondo. Le caratteristiche peculiari delle norme tecniche sono:

- consensualità: deve essere approvata con il consenso di coloro che hanno partecipato ai lavori;
- democraticità: tutte le parti economico/sociali interessate possono partecipare ai lavori e, soprattutto, chiunque è messo in grado di formulare osservazioni nell'iter che precede l'approvazione finale;
- trasparenza: UNI segnala le tappe fondamentali dell'iter di approvazione di un progetto di norma, tenendo il progetto stesso a disposizione degli interessati;
- volontarietà: le norme sono un riferimento che le parti interessate si impongono spontaneamente.

NORME ARMONIZZATE

Il mercato unico delle merci ha rappresentato sempre una delle maggiori priorità dell'Unione Europea e ha lo scopo di creare un ambiente favorevole alle imprese ed ai consumatori, basato su norme trasparenti, semplici e coerenti, che offrono certezza e chiarezza del diritto e consentano alle imprese europee di competere sui mercati mondiali.

L'Unione Europea, a partire della metà degli anni 80, ha fatto un uso sempre maggiore delle norme a sostegno delle proprie politiche e della propria legislazione.

Le norme armonizzate sono strumenti essenziali per garantire i requisiti di sicurezza dei prodotti. La loro applicazione non è obbligatoria. Tuttavia, quando vengono pubblicati sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea i riferimenti delle norme armonizzate, l'applicazione delle loro specifiche conferisce una presunzione di conformità ai requisiti essenziali di sicurezza e di tutela della salute.

² - CNA è socio degli enti nazionali di normazione UNI e CEI.

CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA QUALITÀ

Per comprendere il significato di "Certificazione di Qualità" occorre osservare le norme a fronte delle quali viene rilasciata tale certificazione. L'obiettivo delle norme ISO, dalla 9000 alla 9004 compresa, è, infatti, quello di controllare tutte le fasi del processo che genera il prodotto o il servizio e non, come a volte erroneamente si ritiene, il controllo di qualità del prodotto o del servizio.

La certificazione di qualità non deve essere confusa con la certificazione di conformità di un prodotto che garantisce che detto prodotto sia adatto all'uso previsto e non produca effetti dannosi.

La Certificazione del Sistema qualità aziendale nasce dalla volontà dell'impresa di far "giudicare" da un Ente o Istituto di Certificazione che tutte le azioni di controllo nell'intera filiera produttiva, indicate nei propri documenti della qualità (manuale, procedure, istruzioni ecc.), siano conformi e rispondenti alle norme di riferimento e, soprattutto, recepite, attuate e consolidate all'interno dell'azienda. L'Ente di Certificazione, una volta riscontrata la rispondenza tra quanto descritto nei documenti e la prassi quotidiana, rilascerà la Certificazione e manterrà nel tempo un controllo sull'impresa, avendo il potere di annullare la certificazione stessa nel momento in cui dovesse riscontrare forti anomalie e non conformità tali da compromettere la garanzia della qualità. La certificazione del sistema qualità richiede all'azienda di disporre di un modello di gestione della qualità documentato e sufficientemente consolidato nella sua applicazione. Il modello può riferirsi all'organizzazione aziendale nella sua totalità o unicamente ad una parte dei prodotti o servizi commercializzati. La procedura di valutazione dei sistemi qualità aziendali è regolamentata dalla norma (UNI EN 30011) nelle modalità di conduzione della valutazione. Occorre precisare che questo sistema di certificazione permette l'utilizzazione del certificato e del contrassegno dell'organismo di certificazione solo per cataloghi o per documentazione promozionale, non consente l'apposizione del marchio dell'organismo di certificazione né sul prodotto né sull'imballaggio primario. Dopo la certificazione, l'Azienda è sottoposta a visite di sorveglianza, che vengono generalmente effettuate con frequenza annuale, con procedure analoghe a quelle di valutazione, ma con verifiche circoscritte ad alcune aree o attività aziendali. La norma UNI EN ISO 9001 definisce i requisiti per un sistema di gestione della qualità, aiuta le organizzazioni ad essere più efficaci ed efficienti, assicurando la conformità dei propri prodotti e servizi ai requisiti applicabili.

Per quanto riguarda i sistemi di qualità, le norme ISO 9000 hanno costituito il principale strumento di codificazione che ha consentito di abbattere barriere geografiche e culturali, forzando un processo di convergenza dei diversi standard nazionali verso standard comuni.

LA CERTIFICAZIONE AMBIENTALE*

**fonte: Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare*

Il punto più importante che caratterizza l'attuale strategia europea può essere individuato nella cosiddetta strategia "Europa 2020" che ha individuato tre priorità che devono caratterizzare l'intera azione politica della UE:

- crescita intelligente: sviluppare un'economia basata sulla conoscenza e sull'innovazione;
- crescita sostenibile: promuovere un'economia più efficiente sotto il profilo delle risorse, più verde e più competitiva;
- crescita inclusiva: promuovere un'economia con un alto tasso di occupazione che favorisca la coesione sociale e territoriale.

Le principali linee d'azione che devono caratterizzare le iniziative nel campo del "Consumo e della Produzione Sostenibili" riguardano due terreni:

- quello per migliorare le prestazioni ambientali delle attività produttive;
- quelle del miglioramento dei modelli di consumo.

In questi due ambiti, che comprendono ognuno, in parte, anche il tema della distribuzione delle merci, assume un particolare significato il ruolo degli strumenti necessari alla analisi, valutazione e comunicazione delle prestazioni ambientali dei prodotti e delle organizzazioni.

In questo campo la Commissione europea, gli stati membri e le diverse organizzazioni internazionali, hanno, a partire dagli anni '90, sviluppato strumenti di certificazione ambientale che possono riassumersi nei:

- sistemi di gestione ambientale (come EMAS);
- etichette ambientali (ISO Tipo I, disciplinate dalla Norma ISO 14024, es. EU Eco-label);
- autodichiarazioni ambientali (ISO Tipo II, disciplinate dalla Norma ISO 14021, es. Mobius loop);
- dichiarazioni Ambientali di Prodotto (ISO Tipo III, disciplinate dalla Norma ISO 14025);
- marchi ed etichettature obbligatori (es. etichettature di risparmio energetico)

Tali strumenti, in particolare, i marchi di tipo I e III, hanno come nocciolo l'analisi del ciclo di vita dei prodotti (LCA) che permette di individuare per ogni fase del ciclo (dal reperimento e lavorazione delle materie necessarie alla loro produzione, allo smaltimento finale degli stessi), gli impatti ambientali più significativi, permettendo così di definire obiettivi di miglioramento e standard da raggiungere. Negli ultimi anni, la Commissione europea, ha ritenuto necessario porre in campo delle azioni per cercare di "standardizzare" i vari strumenti riguardanti i prodotti, al fine di renderne più semplice l'utilizzo da parte dei consumatori (sia quelli più esperti che quelli meno), e per rendere il più possibile comparabili i risultati delle analisi (LCA) e i contenuti delle comunicazioni delle prestazioni ambientali dei prodotti e delle organizzazioni.

La certificazione ambientale è un attestato che certifica l'impegno di un'organizzazione per il rispetto dell'ambiente. L'impresa privata o l'ente pubblico che sceglie volontariamente di ottenere la certificazione deve dotarsi di un Sistema di Gestione Ambientale e sottoporlo a verifica da parte di un Ente terzo accreditato.

Il Sistema di Gestione Ambientale è l'insieme dei processi, dei procedimenti, degli strumenti, dei modelli posti in essere da un'organizzazione, formalizzati al fine di rispondere ai requisiti richiesti dalle norme di riferimento (ISO 14001³ ed EMAS). Sono strumenti utili per lo sviluppo sostenibile, in quanto le organizzazioni che si certificano prendono un impegno concreto per limitare gli impatti ambientali diretti (derivanti dalle proprie attività) e indiretti (aspetti ambientali sui quali possono esercitare una certa influenza), migliorare l'abbattimento delle emissioni, incentivare il riciclaggio e le buone pratiche ambientali. Impegno principale dell'organizzazione certificata infatti è la politica del miglioramento continuo delle proprie prestazioni ambientali.

LA CERTIFICAZIONE SULLA RESPONSABILITÀ SOCIALE (SOCIAL ACCOUNTABILITY)

La norma SA (Social Accountability) 8000, standard internazionale elaborato nel 1997 dall'ente americano SAI, contiene nove requisiti sociali orientati all'incremento della capacità competitiva di quelle organizzazioni che volontariamente forniscono garanzia di eticità della propria filiera produttiva e del proprio ciclo produttivo.

Tale garanzia si esplica nella valutazione di conformità del sistema di responsabilità sociale attuato da un'organizzazione ai requisiti della norma SA8000 visibile attraverso la certificazione rilasciata da una terza parte indipendente con un meccanismo analogo a quello utilizzato per i sistemi di gestione per la qualità secondo le norme UNI EN ISO serie 9000 o di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO serie 14000. La norma SA8000 non nasce nello stesso modo

3 - Nel settembre del 2015 è stata pubblicata la nuova versione della norma UNI EN ISO 14001:2015 che ritira e sostituisce la UNI EN ISO 14001:2004 sui requisiti e guida per l'uso in materia di sistemi di gestione ambientale.

in cui si sono sviluppate le certificazioni tecniche (es. ISO 9000), cioè da parametri stabiliti da comitati di esperti nazionali di un settore specialistico che formalizzano tali scelte in norme da far condividere a livello nazionale ed internazionale percorrendo un lungo ciclo che si allarga dall'Europa (EN) fino al mondo (ISO). SA 8000 nasce dal CEPAA (Council of Economical Priorities Accreditation Agency), emanazione del CEP (Council of Economic priorities), istituto statunitense fondato nel 1969 per fornire agli investitori ed ai consumatori, strumenti informativi per analizzare le performance sociali delle aziende. SA 8000 è basato sulle convenzioni dell'ILO (International Labour Organization), sulla Dichiarazione Universale dei Diritti Umani, sulla Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti del Bambino.

Coinvolge direttamente componenti importanti della comunità:

- fornitori
- clienti
- consumatori e loro associazioni
- gruppi ambientalisti ed umanitari
- organizzazioni sindacali
- mass media
- residenti nell'area produttiva

La responsabilità sociale d'impresa costituisce, senza dubbio, una problematica rispetto alla quale si stanno realizzando nuove dinamiche economiche che non possono non interessare la competizione sia su scala globale che su quella locale. Inoltre, è il primo standard internazionale che misura il grado etico e la responsabilità sociale di un'azienda, è applicabile a livello internazionale in qualsiasi settore merceologico. La conformità alle norme dello standard SA8000 è garantita da una certificazione di terza parte, indipendente e richiede, oltre ai comportamenti, di evidenziare pubblicamente la gestione del proprio sistema.

A livello ISO, e dopo un lavoro lungo durato 5 anni, è stata pubblicata nel 2010 la ISO 26000. Si tratta di una guida volontaria che illustra le migliori pratiche in tema di responsabilità sociale sinora sviluppate nel settore sia pubblico che privato. Ciò significa che - a differenza di quanto avviene per la ISO 9001 sui sistemi di gestione per la qualità e la ISO 14001 sui sistemi di gestione ambientale - la ISO 26000 non è un documento di specifiche tecniche in base al quale ottenere una certificazione di conformità.

È il risultato del più ampio consenso internazionale raggiunto tra gli esperti e i principali soggetti interessati ed è stato elaborato con l'intento di incoraggiare l'adozione in tutto il mondo delle migliori pratiche in tema di responsabilità sociale.

La norma raccoglie i frutti di un accordo generale su aspetti rilevanti quali:

- le definizioni ed i principi generali della responsabilità sociale;
- le questioni cruciali che devono essere affrontate in tema di responsabilità sociale;
- l'integrazione della responsabilità sociale nelle attività complessive di un'organizzazione.

L'Italia è stata sempre tra i Paesi più presenti e più attivi in ISO durante l'iter complesso di elaborazione di questa norma, grazie anche al lavoro dell'apposita Commissione UNI "Responsabilità sociale delle organizzazioni"⁴ che ha concluso i propri lavori con una posizione di voto unanime tra tutti i partecipanti.

4 - La CNA ha partecipato con propri esperti ai lavori della Commissione UNI Responsabilità sociale dell'organizzazione.

LA MARCATURA CE NELLA NAUTICA DA DIPORTO

La marcatura CE è la dichiarazione obbligatoria, rilasciata dal fabbricante di un prodotto regolamentato nell'Unione europea, che il prodotto è conforme ai requisiti di sicurezza previsti dalle direttive applicabili. Fu introdotta con la Decisione 93/465/CEE del Consiglio dell'Unione Europea, del 22 luglio 1993 al fine di accelerare la costituzione del Mercato unico Europeo previsto dal Trattato CE, segnatamente dagli Art. 28, 29 e 30.

Nella nautica da diporto, la rilevanza globale del suo mercato, ha indotto la Commissione Europea a dotare il settore, tra i primi, di una propria Direttiva Comunitaria. Il 21 aprile 1992 infatti, la Commissione presentò al Consiglio e al Parlamento dell'Unione Europea, la proposta di direttiva sul ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri riguardanti le imbarcazioni da diporto. Dopo poco più di due anni, il 16 giugno 1994, venne adottata la Direttiva 94/25/CE (RCD - "Recreational Craft Directive"). La direttiva entrò in vigore il 16 giugno 1998, dopo un periodo transitorio di quattro anni.

La "RCD" fu concepita, fin dall'inizio, come una direttiva basata sul "nuovo approccio": essa specifica i requisiti essenziali in termini di sicurezza ai quali i prodotti devono attenersi ed al rispetto dei quali è condizionata la possibilità di apporre la marcatura CE. Sebbene la direttiva sia stata successivamente emendata anche significativamente, rimane inalterata l'impostazione originale fondata sui principi del nuovo approccio.

In accordo alla RCD, tutte le imbarcazioni comprese tra i 2,5 e i 24 metri ed una serie di loro componenti vengono dotati di marcatura CE, grazie alla quale possono essere liberamente collocati nel mercato interno comunitario senza dover sostenere presso i singoli Stati Membri, altre procedure, oltre a quelle previste dalla direttiva stessa.

I requisiti essenziali di sicurezza della direttiva esprimono dettami di carattere generale, lasciando facoltà ai produttori delle imbarcazioni e dei componenti di scelta su come raggiungere tali obiettivi.

Una modalità raccomandata, ma non obbligatoria, è quella di applicare le norme armonizzate. Tale scelta è, oggi, quella adottata nella stragrande maggioranza dei casi. Si tratta di norme definite dagli enti europei di normazione su mandato dell'Unione Europea che descrivono in modo tecnicamente dettagliato come possono essere soddisfatti i requisiti essenziali prescritti dalla Direttiva. I prodotti che sono progettati e costruiti secondo queste norme armonizzate sono considerati a tutti gli effetti conformi ai relativi requisiti essenziali. L'importanza strategica di tale principio consiste nel fatto che le norme armonizzate, considerate come detta condizione sufficiente per il rispetto della Direttiva, scaturiscono da un lavoro di normazione a livello globale tramite l'International Organization for Standardization (ISO) e assumono, pertanto, valenza e mutuo riconoscimento a livello globale.

La RCD utilizza i principi dell'approccio globale per definire le procedure di dimostrazione della rispondenza ai requisiti essenziali. Essa specifica un certo numero di moduli di valutazione della conformità, che vanno dal Modulo A, secondo il quale il fabbricante può fare lui stesso la dichiarazione di conformità dei propri prodotti, fino al Modulo G, che coinvolge un organismo riconosciuto di "terza parte" per la verifica e l'ispezione di ogni singolo prodotto. Tale ente certificatore viene detto "organismo notificato". La scelta dei moduli di conformità da utilizzare è determinata dal rischio e dalla complessità del prodotto in questione. Per una piccola imbarcazione progettata e commercializzata per navigare in acque protette, il produttore può adottare il modulo di valutazione più semplice. Viceversa, per imbarcazioni più grandi, progettate per le navigazioni in alto mare, viene richiesto l'impiego di moduli più restrittivi e l'intervento obbligatorio di un organismo notificato.

La RCD specifica quattro categorie di progettazione, dalla A alla D. Tali categorie spesso influenzano le modalità tecniche dei requisiti essenziali di sicurezza, alcuni dei quali variano sensibilmente a seconda della categoria di progettazione adottata e della lunghezza dell'imbarcazione.

La RCD si applica a tutte le imbarcazioni da diporto fra i 2,5 e i 24 metri di lunghezza, ma stabilisce un certo numero di esenzioni come, ad esempio, per le imbarcazioni realizzate per uso personale, imbarcazioni da regata, originali e riproduzioni di navi d'epoca. I requisiti essenziali coprono aspetti relativi a resistenza strutturale, stabilità e bordo libero, caratteristiche di manovra, motori e compartimenti motore, sistemi di alimentazione del carburante, impianti elettrici, sistemi di governo, protezione antincendio e prevenzione degli scarichi. In aggiunta a questi requisiti tecnici, la direttiva impone al fabbricante di tenere una documentazione tecnica in merito a tutti i dati pertinenti; dichiarare ufficialmente la conformità del suo prodotto in una dichiarazione di conformità; apporre la marcatura CE sul prodotto; informare gli utilizzatori su un uso/manutenzione sicuri attraverso una targhetta del fabbricante e un manuale del proprietario.

La prima versione della Direttiva, la 94/25/CE, regolava quasi unicamente gli aspetti di sicurezza delle imbarcazioni e dei componenti. Tuttavia sulla scia di una sempre maggior attenzione dell'Unione Europea alla protezione dell'ambiente e dell'ecosistema marino, la Commissione, già nel 2000, presentò proposte di modifica al testo della Direttiva. Con tali proposte, alle caratteristiche di progettazione e costruzione delle imbarcazioni da diporto, venivano aggiunti severi requisiti sulle emissioni dei gas di scarico e sulle emissioni acustiche dei motori marini; veniva anche esteso il campo di applicazione della stessa Direttiva, per ricomprendere anche le moto d'acqua.

Ecco perché la Direttiva, modificata nella 2003/44/CE ha, successivamente, subito un'ulteriore revisione diventando la 2013/53/EU, abrogando definitivamente la precedente 94/25/EC. La modifica operata dalla Commissione Europea è avvenuta per tre principali ragioni strategiche:

- per assicurare un'ulteriore riduzione delle emissioni gassose dei motori di propulsione;
- per allinearla alle nuove regole previste dal "New legal Framework", cioè dalla nuova Direttiva Europea generale che governa le responsabilità e i diritti nella costruzione e commercializzazione nello spazio economico europeo;
- per aggiornarla sulla base di specifiche richieste (la cosiddetta "wish list") dei cantieri e delle aziende produttrici, con particolare attenzione alle esigenze delle Small Medium Enterprises.

Gli Organismi Notificati in Italia sono i seguenti:

- ANCCP S.r.l.;
- ANS - Agenzia nazionale per la Sicurezza S.r.l.;
- ENAVE - Ente Navale Europeo S.r.l.;
- ISTITUTO GIORDANO S.p.A.;
- QUALITY & SECURITY S.r.l.;
- RINA SERVICES S.p.A.;
- UDICER NAUTITEST S.r.l.

Tali Organismi sono interessati da un continuo processo di revisione delle loro autorizzazioni in relazione all'evoluzione della Direttiva ed a severi controlli da parte dell'Amministrazione che, di fronte alla Commissione Europea, ha la responsabilità della corretta applicazione della Direttiva all'interno dello Stato Membro.

Nel complesso sistema creato dalla Commissione Europea, sono stati tra l'altro creati due importanti Gruppi di coordinamento tra Stati Membri, rispettivamente:

- RSG, Recreational Sectoral Group, che riunisce tutti gli Organismi Notificati europei per la RCD
- ADCO, Administrative Cooperation Group, che riunisce tutte le Amministrazioni degli Stati Membri, competenti sulla materia della RCD

In modo analogo la stessa Commissione Europea ha anche promosso la nascita di un Gruppo

ancor più ampio, “Group of Expert under the RCD” che mette insieme Commissione EU, Stati Membri, Organismi Notificati, Associazioni dell’Industria Nautica, con l’obiettivo di discutere tutte le problematiche connesse all’applicazione della RCD e le sue successive revisioni.

NORMATIVA TECNICA, CERTIFICAZIONE E PMI

La CNA nel 2013 ha contribuito all’elaborazione di un’indagine sulla percezione della certificazione nelle PMI: l’Osservatorio ACCREDIA - CENSIS 2013 ha fornito alcuni elementi interessanti sull’atteggiamento e le aspettative delle piccole imprese e delle imprese artigiane in merito alla certificazione.

Rispetto ai propri obiettivi di crescita la maggior parte delle imprese intervistate avevano in programma investimenti nel breve periodo su:

- il rafforzamento del controllo sulla qualità del prodotto e del processo produttivo,
- il potenziamento del controllo della qualità sui principali fornitori.

Per quanto riguarda le motivazioni principali che spingono un’impresa alla certificazione:

- la forza attrattiva del «marchio» ISO 9001,
- la richiesta dei principali clienti dell’impresa affinché questa operi secondo precisi standard di qualità,
- la possibilità di partecipare a gare d’appalto,
- l’identificazione della certificazione come uno strumento di razionalizzazione dell’organizzazione aziendale.

Un aspetto importante emerso dall’indagine riguarda la percezione sul valore della certificazione.

Il 73% delle strutture certificate ritiene che l’ISO 9001 contribuisca a migliorare le prestazioni dell’azienda ed a risparmiare sui costi.

Il 14% considera questo tipo di certificazione come una scelta strategica che ha permesso di compiere un vero salto di qualità.

Solo l’8% non attribuisce nessuna utilità alla certificazione e appena il 5% la considera un appesantimento burocratico.

La grande maggioranza delle imprese dello studio (l’88%) ritiene che il mercato riconosce alla certificazione ISO 9001 un valore aggiunto, rendendo l’azienda più credibile agli occhi dei clienti.

Quasi il 60% ha iniziato a certificarsi per l’ISO 9001 e successivamente ha proseguito con altre tipologie di certificazione. L’ISO 9001 si conferma, quindi, come una importante apripista che consente agli organismi di certificazione pratiche di cross selling (ovvero la vendita di più servizi) e capace soprattutto di diffondere una maggiore «cultura della qualità» nel sistema produttivo.

Gli aspetti che possono rendere più attraente la certificazione di qualità agli occhi delle imprese sono: la possibilità che all’ISO 9001 siano connesse automaticamente consistenti semplificazioni di tipo amministrativo, il contenimento dei costi della certificazione, l’obbligatorietà della certificazione per la partecipazione ai bandi di gara, l’alleggerimento degli obblighi burocratici richiesti per ottenere la certificazione. Nonostante questi dati positivi sono emerse anche alcune criticità perché, per quasi l’80% delle aziende certificate analizzate, oggi ottenere un certificato ISO 9001 è relativamente facile e sarebbero, pertanto, necessari criteri selettivi più stringenti. E il 70% dei capi azienda intervistati ritiene che con il tempo subentra una relativa disillusione nei confronti dell’efficacia della certificazione.

7.3 La Classificazione

Una larga parte dei grandi yacht che compongono la flotta mondiale risultano “Classificati” da uno degli Istituti di Classificazione membri del IACS, International Association of Class Societies. Il documento che attesta tale severa procedura certificativa viene definito “Certificato di Classe”.

La Classificazione di uno yacht è forse la procedura che più assimila l’unità da diporto al naviglio mercantile. Per uno yacht, così come per una nave mercantile, la classe assegnata rappresenta “l’opinione discrezionale della Società di classificazione che la nave, per condizioni dichiarate d’uso ed entro i relativi termini di tempo, è conforme ai Regolamenti applicabili al momento in cui il servizio viene reso”.

La classificazione consiste nelle seguenti attività condotte da un Istituto di Classificazione:

- lo sviluppo di Regolamenti, guide ed altri documenti relativi alla nave, alle strutture, ai materiali, alle dotazioni, ai macchinari ed ogni altro elemento coperto da tali documenti;
- l’esame dei piani e dei calcoli e le visite, i controlli e le prove intesi ad assicurare che la nave sia conforme ai Regolamenti;
- l’assegnazione della classe ed il rilascio del Certificato di Classe, quando i suddetti Regolamenti siano rispettati;
- l’esecuzione delle visite periodiche, occasionali e di rinnovo della classe al fine di verificare che la nave in esercizio rispetti le condizioni per il mantenimento della classe.

Sempre più frequentemente il Certificato di Classe di un Yacht reca anche le cosiddette “notazioni aggiuntive”. Si tratta di standard di avanguardia, sviluppati in collaborazione con il settore dei trasporti marittimi, che possono essere assegnati ad imbarcazioni con caratteristiche avanzate in termini di sicurezza, ambiente o qualità della navigazione. Prendendo l’esempio del RINA Services, per gli yacht impegnati in attività commerciali o per l’uso privato, l’Istituto ha sviluppato alcuni significativi standard che accrescono il valore dell’imbarcazione e dimostrano l’impegno per l’eccellenza:

- **Class Comfort:** viene assegnata alle navi che raggiungono un alto livello di comfort in termini di rumore e vibrazioni, sia per l’equipaggio che per i passeggeri;
- **Green Plus:** Si basa sulla valutazione di un indice di prestazioni ambientali che copre in tutti i suoi aspetti l’impatto esercitato dallo yacht sull’ambiente, comprese le emissioni di CO₂;
- **Rig:** Studiata per soddisfare i requisiti MCA LY3 per la certificazione dell’alberatura e del sartiame. Certifica la buona progettazione e costruzione di queste parti critiche attraverso l’analisi computazionale e attività di prova presso i fabbricanti degli alberi;
- **Hybrid Propulsion:** Si prefigge di regolamentare l’installazione e il controllo della propulsione termica ed elettrica combinata, un sistema in grado di migliorare le prestazioni, sia energetiche che ambientali, dell’imbarcazione.

Ogni Istituto di Classificazione pubblica periodicamente un Libro Registro. Questa pubblicazione, che viene aggiornata regolarmente dall’Istituto, contiene i nomi delle navi che sono munite del Certificato di Classe, così come particolari relativi alla classe assegnata ed informazioni riguardanti ogni nave.

STORIA DEGLI ISTITUTI DI CLASSIFICAZIONE

È davvero interessante osservare come è nata la Classificazione Navale che affonda le sue radici nel XVII secolo. All'epoca erano molto diffuse, soprattutto in Inghilterra, le assicurazioni marittime. In questo secolo, nella zona portuale di Londra, alcuni caffè erano divenuti luoghi di ritrovo dove finanziari, imprenditori e mercanti potevano trattare i loro affari. In questi caffè alcuni proprietari di navi o commercianti trovavano finanziari disposti ad assicurare navi o carichi. Edward Lloyd aveva un caffè prima nella Tower Street, poi nella Lime Street. Il caffè di Lloyd divenne quello più frequentato da persone interessate alle assicurazioni marittime. Nel 1696 vide la luce il Lloyd's News, printed for Edward Lloyd, coffee Man che fu pubblicato per poco tempo. Nel 1712, morto Edward Lloyd, il gruppo di assicuratori che si riuniva in quei locali acquistò il caffè conservandone il nome. Nel 1734 iniziò la pubblicazione del Lloyd's List & Shipping Gazette. Nel 1760 si decise di compilare a mano una lista di navi con accanto una serie di dati utili per gli assicuratori. Tale lista veniva aggiornata periodicamente. Nel 1764 comparve la prima lista stampata che, oltre al nome, riportava le sue caratteristiche tecniche e le condizioni della nave ed una lettera che ne riassumeva il giudizio tecnico [da A (condizioni perfette) ad U (condizioni non accettabili)] ed un'altra riguardante l'equipaggiamento [G (good), M (mediocre) o B (bad)]. Nasceva così il Register Book, pubblicato annualmente. Nel 1854 il controllo del Register fu affidato ad un ente autonomo che approntò un regolamento per la costruzione, l'allestimento ed i mezzi di sicurezza delle navi. L'osservanza di tale regolamento divenne condizione indispensabile per poter assicurare una nave con i Lloyd's. Altri Registri di classificazione nacquero in altri paesi (1760 Lloyd's Register of Shipping, 1823 Bureau Veritas, 1861 Registro Italiano Navale, 1862 American Bureau of Shipping, 1864 Det Norske Veritas, 1867 Germanischer Lloyd, 1899 Nippon Kaiji Kyokai, ecc.). I principali enti di classificazione navale, attualmente operanti, sono riportati di seguito:

- RINA - (Registro Italiano Navale)
- BV - (Bureau Veritas)
- ABS - (American Bureau of Shipping)
- CCS - (China Classification of Shipping)
- DNV - (Det Norske Veritas)-GL - (Germanischer Lloyd)
- LR - (Lloyd's Register of shipping)
- KR - (Korean Register of shipping)
- NK - (Nippon Kaiji Kyokai)
- RS - (Russian maritime register of shipping)
- BKI - (Biro Klasifikasi Indonesia)
- BKR - (Bulgarian Register of Shipping)
- CRS - (Croatian Register of Shipping)
- HR - (Hellenic Register of Shipping)
- IRS - (Indian Register of Shipping)
- PR - (Polski Rejestr Statków)
- RNR - (Registrul Naval Roman)

I registri, attraverso propri tecnici, seguono la costruzione delle navi, controllandone, nelle diverse fasi, la qualità e la lavorazione dei materiali impiegati. Seguono l'allestimento e l'equipaggiamento che viene fatto con beni omologati o collaudati dal registro. Assistono agli accertamenti tecnici ed alle prove di collaudo a terra ed in mare. Sulle navi in esercizio esercitano un controllo continuo attraverso visite a carattere ordinario e straordinario, a scadenze periodiche, ed in caso di avarie o di importanti lavori di trasformazione. I registri pubblicano propri regolamenti che riguardano tutti gli aspetti tecnici in generale e per particolari tipologie di navi.

Alcuni registri di classificazione navale sono inseriti nell'amministrazione statale attraverso il riconoscimento della personalità giuridica pubblica; altri registri di classificazione navale sono soggetti di diritto privato, incaricati di pubbliche funzioni o di pubblici servizi.

In base al R.D.L. n° 1.513 del 9 luglio 1936 al Registro Italiano Navale venivano affidate le attribuzioni relative alla navigazione marittima ed interna. Pertanto, il Registro Italiano Navale (R.I.Na.) risultava di fatto essere un ente pubblico che provvedeva, in regime di monopolio, alla classificazione delle navi ed ad altre funzioni che, in precedenza, erano svolte esclusivamente o parallelamente da organi diretti dell'amministrazione dello Stato. Con il decreto legislativo n° 314 del 3 agosto 1998 - in attuazione della direttiva della Comunità Europea (94/57/CE), relativa alle disposizioni ed alle norme comuni per gli organi che effettuano le ispezioni e le visite di controllo delle navi e per le pertinenti attività delle amministrazioni marittime e della direttiva 97/58/CE che modifica la direttiva 94/57/CE - la materia è stata profondamente innovata. Il detto decreto si propone i seguenti fini:

- a) stabilisce le misure da adottare ai fini dell'ispezione, controllo e certificazione delle navi di bandiera italiana in navigazione internazionale, con riferimento alla convenzione internazionale del 1974 sulla salvaguardia della vita umana in mare (SOLAS), alla convenzione internazionale del 1966 sulla linea di carico (Bordo Libero), ed alla convenzione internazionale del 1973/1978 sulla prevenzione dell'inquinamento del mare da parte delle navi (MARPOL) con i relativi protocolli e codici aventi valore vincolante;
- b) fissa le condizioni in base alle quali l'amministrazione autorizza un organismo riconosciuto al rilascio dei certificati per proprio conto nel rispetto dei principi della non discriminazione e dell'efficacia dell'azione amministrativa;
- c) fissa le condizioni in base alle quali l'amministrazione affida in tutto o in parte ad un organismo riconosciuto le ispezioni ed i controlli di cui alla lettera a) mantenendo il potere di rilascio dei relativi certificati;
- d) provvede al riordino del Registro Italiano Navale (R.I.Na.) nel rispetto della normativa comunitaria."

Ciascun registro di classifica pubblica annualmente l'elenco delle navi da esso classificate. La tradizionale attività di classificazione di un Ente, quale il RINA, è costituita la verifica della rispondenza di una nave ai requisiti contenuti nei regolamenti di classificazione, principalmente relativi a scafo e macchina, tra cui:

- visite iniziali di prima classificazione (di sorveglianza costruzione oppure di valutazione ai fini della prima classificazione di una nave in esercizio);
- visite periodiche di mantenimento della classe (annuali e di rinnovo del certificato di classe, ogni 5 anni).

Queste attività non sono sostanzialmente cambiate nei loro principi, ad esempio dai tempi della sorveglianza costruzione della Rex. La classe è rimasta una verifica della conformità di una nave ai regolamenti, non è cambiato lo schema delle visite periodiche ed i regolamenti di classe si sono sempre più avvicinati alle norme statuali nelle convenzioni internazionali (macchine, stabilità, fire protection oggi fanno parte della SOLAS e le strutture sta entrando nella SOLAS attraverso i Goal Based Standard). Tuttavia, i regolamenti di classificazione hanno seguito le attività di ricerca e sviluppo, su cui le società di classificazione investono una quota rilevante dei loro ricavi e si avvalgono del contributo di esperti nei diversi settori, dai materiali alle saldature, strutture, macchine, impianti, ecc.

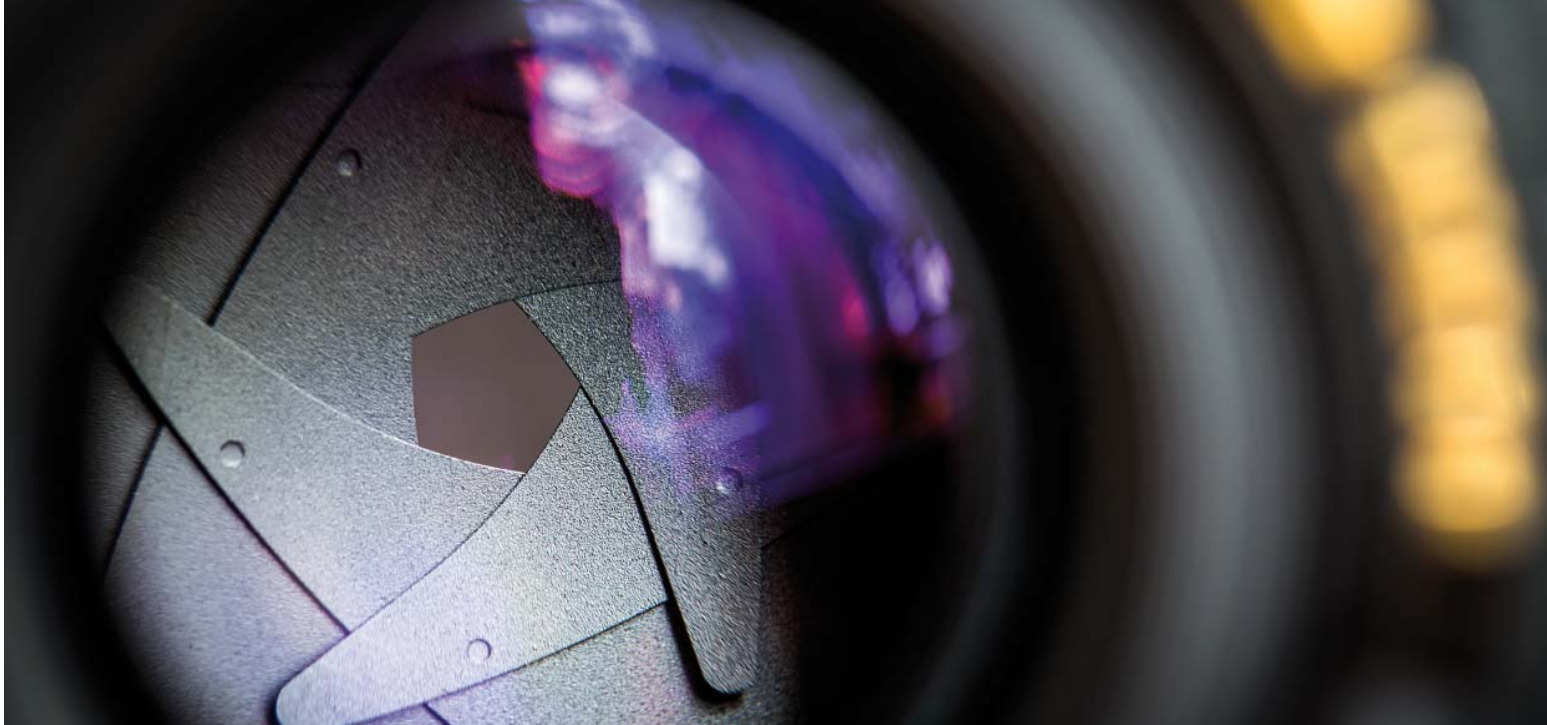
Oggi, in generale, gli armatori si affidano alle società di classificazione per servizi legati alla ge-

stione tecnica della nave, che vanno al di là dei puri compiti di classificazione, ad esempio attraverso:

- l'esecuzione di studi legati all'applicazione ed interpretazione degli aggiornamenti normativi (sempre più frequenti e difficili da seguire);
- analisi su progetti o soluzioni innovative al di là della stretta conformità alle norme prescrittive (alternative design);
- sviluppi di piani di manutenzione programmata e condition monitoring;
- analisi strutturali, calcoli ed ispezioni richieste dai noleggiatori, al di là della stessa classificazione della nave.

Tuttavia, la richiesta del mercato alle società di classificazione è quella di andare oltre al concetto tradizionale della classe, offrendo servizi multidisciplinari, con competenze specialistiche che vanno ben al di là delle strutture e delle macchine, tradizionalmente di competenza delle società di classificazione. Esempi di questa integrazione e multidisciplinarietà riguardano:

- l'integrazione delle macchine ed impianti con l'automazione;
- l'integrazione del software e della raccolta dati con i sistemi di comunicazione;
- l'ergonomia degli impianti;
- aspetti relativi alla sicurezza e comfort a bordo;
- aspetti relativi alla gestione dei fattori umani, tra cui l'addestramento e la qualificazione degli equipaggi.



8

Osservatori Regionali

8.1 La nautica da diporto nelle Marche*

**fonte: Centro Studi SISTEMA - CNA Marche*

Per analizzare la nautica da diporto nella Regione delle Marche, il Centro Studi SISTEMA di CNA Marche ha realizzato, con il coordinamento del Prof. Giovanni Dini, un'interessante analisi "Il punto sulla nautica da diporto delle Marche. Le imprese di produzione e di servizio, le infrastrutture, il parco regionale delle imbarcazioni" che qui viene interamente riportata. La ricerca sviluppa in modo molto approfondito i seguenti aspetti:

1. la demografia delle imprese
2. le infrastrutture
3. i servizi
4. il parco regionale delle imbarcazioni da diporto
5. le piccole imprese innovative della nautica. Due casi di evoluzione in atto della filiera

INTRODUZIONE

“Un fattore chiave nell’attrarre l’attenzione dei produttori di imbarcazioni da diporto di lusso sul territorio delle Marche è probabilmente consistito nella larga disponibilità, in ambito regionale, di un tessuto di imprese specializzate legate alle filiere del mobile e arredamento, della moda e della meccanica, dell’elettronica e dell’impiantistica: tra le attività più frequenti e importanti nella costruzione di imbarcazioni da diporto di lusso vi sono l’allestimento, la falegnameria, gli arredi.

Sono attività quasi sempre realizzate da imprese specializzate il cui ruolo risulta fondamentale nella realizzazione degli obiettivi di qualità e immagine. Le brochure e i siti web dei produttori di imbarcazioni di lusso danno conto apertamente dell’importanza che compete agli arredamenti

e alle soluzioni architettoniche degli interni. La caratterizzazione delle imbarcazioni realizzate nel comparto, infatti, è tale da conferire particolare rilevanza agli allestimenti, alle rifiniture, agli arredi: aspetti che contano, nel settore, quanto e forse più delle capacità propriamente nautiche dell'imbarcazione, legate cioè alle caratteristiche dello scafo, della motorizzazione, dei sistemi di guida e controllo. Questo significa che lo sviluppo delle produzioni di superyacht ha conferito una nuova rilevanza a competenze e professionalità sviluppate e affinate in altri settori: quello tessile, dell'arredamento, delle costruzioni, ma anche dell'impiantistica, quest'ultima articolata nei rami dell'elettricità, dell'elettronica, del condizionamento e dell'idraulica, tutte attività che implicano conoscenze avanzate e elevate professionalità.

Si può presumere che lo sviluppo della nautica da diporto di lusso nelle Marche sia stato stimolato dall'intuizione di alcuni protagonisti che hanno saputo valorizzare la compresenza di tante esperienze imprenditoriali e conoscenze professionali facendosi strada in un segmento produttivo ad alto valore aggiunto, al riparo della concorrenza a basso costo delle economie emergenti. Si è contemporaneamente ottenuta, in tal modo, una risposta efficace al problema della eccessiva frammentazione e specializzazione produttiva che assilla il sistema manifatturiero regionale, dove le elevate capacità specialistiche mancano spesso di strategie di composizione orientate al prodotto e non consentono di trattenere che una bassa quota parte del valore aggiunto del prodotto finito cui contribuiscono”.

Così si argomentava non molti anni addietro in un articolo della rivista Prisma (Giovanni Dini, 2011, “Il punto sul comparto delle imbarcazioni di lusso nelle Marche”, in Prisma, n.3 del 2011). La situazione attuale delle imprese della filiera marchigiana del settore delle imbarcazioni da diporto è riassumibile nei termini seguenti:

- si è tornati ai livelli “pre-boom” per quanto riguarda il numero delle imprese coinvolte nella filiera stessa;
- ha “tenuto” solo quella parte della filiera che era preesistente al boom della nautica di lusso, come il refitting e altre attività legate alla manutenzione del parco dei mezzi nautici;
- sono sparite decine di attività sorte in seguito al boom della nautica di lusso e sono rimaste in attività solo le imprese più strutturate.

La situazione del settore nautico da diporto nelle Marche è stata considerata, nell'analisi che segue, sia per la parte manifatturiera sia per quella di servizio, con riferimento anche ad alcune delle attività terziarie attribuibili al settore. Si è, altresì, cercato di tratteggiare alcuni aspetti di contesto nel quale opera il settore: quello delle infrastrutture, dei servizi, del parco imbarcazioni, dei mutamenti in atto nella filiera della nautica da diporto di lusso.

1. LA DEMOGRAFIA DELLE IMPRESE

Negli anni che vanno dal 2009 al 2014, nelle Marche il settore ha continuato a perdere imprese di produzione (quasi il 23% in meno), ma ha visto crescere di quasi il 25 % le imprese dei settori direttamente collegati alle attività nautiche. La compensazione è stata parziale, considerato il più fitto tessuto di imprese manifatturiere rispetto a quelle di servizio. Il manifatturiero ha perso 81 unità e il terziario ne ha contate 28 in più.

La crisi si è riflessa, dunque, soprattutto sulle attività di produzione delle imbarcazioni: molto meno su quelle di servizio che, nel caso della manutenzione e riparazione, evidenziano anzi una crescita del numero di imprese che configura un'attività in sviluppo, espressione dell'esistenza di un parco notevole di imbarcazioni per le quali la domanda di tali attività non è in calo. Tra le imprese del terziario, la crescita in assoluto più marcata è stata quella delle riparazioni e dell'assistenza (+34,7%) e l'unico settore che ha perso imprese è stato quello del noleggio (-1 unità).

È interessante notare che, tra le imprese manifatturiere, sono aumentate quelle orientate alla “co-

struzione di imbarcazioni da diporto e sportive”(+6,3%) mentre sono diminuite pesantemente quelle per la costruzione di navi e strutture galleggianti. Il settore nautico della regione, dunque, si è orientato decisamente - sotto il profilo del numero di imprese attive - in direzione delle imbarcazioni da diporto e sportive piuttosto che di imbarcazioni e strutture galleggianti per altri impieghi.

Il settore industriale della nautica da diporto versa in notevoli difficoltà: CRN e ISA Group, che lavorano per grandi commesse, hanno registrato nel 2014 perdite d’esercizio rilevanti; la ISA Group ha chiesto nel maggio 2015 l’ammissione alla procedura di concordato preventivo; la marchigiana PERSHING SPA (produttrice di yacht “open” dai 15 ai 35 metri) è stata incorporata nel 2013 nel gruppo Ferretti (sede principale in Emilia Romagna) che ha assorbito anche la marchi-giana CRN, specializzata nella progettazione, costruzione e commercializzazione di megayacht custom in acciaio ed alluminio da 40 a 90 metri.

Marche - imprese attive nella nautica e nei principali servizi

	2009	2014	Var.	Var.%
30.11 Costruzione di navi e di strutture galleggianti	3,4	3,1	3,4	3,6
30.11 Costruzione di navi e di strutture galleggianti	245	157	-88	-35,9
30.12 Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	111	118	7	6,3
30.1 Costruzione di Navi e Imbarcazioni	356	275	-81	-22,8
33.15 Riparazione e manutenzione navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i loro motori)	72	97	25	34,7
46.69.11 Commercio all’ingrosso di imbarcazioni da diporto	2	4	2	100,0
47.64.20 Commercio al dettaglio di natanti e accessori	15	17	2	13,3
77.21.02 Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	24	23	-1	-4,2
Principali servizi connessi	113	141	28	24,8

Fonte: ns. elab. su dati Ufficio Statistica Camera di Commercio di Ancona - Infocamere - Stockview

I dati in nostro possesso disaggregati per territorio provinciale sono aggiornati al 2013, ma è probabile che la loro composizione non risulti significativamente mutata al 2015. Il settore risulta diffuso in tutta la regione, anche se con alcuni tratti di forte concentrazione. La più forte concentrazione territoriale del settore è quella pesarese, con il 56,4% delle imprese manifatturiere e il 49,6% dei servizi qui considerati.

Marche - numero imprese attive - composizione per province al 2013 - valori assoluti

	AN	AP	FM	MC	PU	Marche
30.11 Costruzione di navi e di strutture galleggianti	64	14	2	9	85	174
30.12 Costr. di imbarcazioni da diporto e sportive	21	6	5	9	83	124
30.1 Costruzione di Navi e Imbarcazioni	85	20	7	18	168	298
33.15 Riparaz. e manutenzione navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i motori)	27	7	1	11	50	96
46.69.11 Commercio all’ingrosso di imb. da diporto	2	1	0	0	2	5
47.64.20 Commercio al dettaglio natanti e accessori	7	1	1	0	8	17
77.21.02 Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	3	2	3	4	9	21
Servizi connessi	39	11	5	15	69	139

Fonte: ns. elab. su dati Ufficio Statistica Camera di Commercio di Ancona - Infocamere - Stockview

Marche - numero imprese attive - composizione per province al 2013- quote %

	AN	AP	FM	MC	PU	Marche
30.11 Costruzione di navi e di strutture galleggianti	36,8	8,0	1,1	5,2	48,9	100,0
30.12 Costr. di imbarcazioni da diporto e sportive	16,9	4,8	4,0	7,3	66,9	100,0
30.1 Costruzione di Navi e Imbarcazioni	28,5	6,7	2,3	6,0	56,4	100,0
33.15 Riparaz. e manutenzione navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i motori)	28,1	7,3	1,0	11,5	52,1	100,0
46.69.11 Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto	40,0	20,0	0,0	0,0	40,0	100,0
47.64.20 Commercio dettaglio natanti e accessori	41,2	5,9	5,9	0,0	47,1	100,0
77.21.02 Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	14,3	9,5	14,3	19,0	42,9	100,0
Servizi connessi	28,1	7,9	3,6	10,8	49,6	100,0

Fonte: ns. elab. su dati Ufficio Statistica Camera di Commercio di Ancona - Infocamere - Stockview

La struttura del settore manifatturiero risulta notevolmente differenziata tra le province della regione: particolarmente orientate alla costruzione di navi e strutture galleggianti le province di Ancona e Ascoli Piceno, di imbarcazioni da diporto e sportive la provincia di Fermo; in equilibrio tra le due tipologie le province di Macerata e Pesaro.

Le differenze tra le due maggiori province produttrici di nautica, Pesaro e Ancona, configura una marcata specializzazione del settore nautico marchigiano, pur in un ambito territoriale ridotto come quello che insiste sui due capoluoghi. Il settore nautico marchigiano si delinea completo ed esteso, oltre che sul piano delle attività produttive, anche su quello della diffusione territoriale e delle specializzazioni produttive. Lo conferma la presenza dei servizi direttamente collegati al settore, anch'essa diffusa su tutto il territorio e meno concentrata territorialmente rispetto alle attività produttive.

Marche - numero imprese attive - composizione provinciale per attività al 2013 - quote %

	AN	AP	FM	MC	PU	Marche
30.11 Costruzione di navi e di strutture galleggianti	75,3	70,0	28,6	50,0	50,6	58,4
30.12 Costruzione imbarcazioni diporto e sportive	24,7	30,0	71,4	50,0	49,4	41,6
30.1 Costruzione di Navi e Imbarcazioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
33.15 Riparaz. e manutenzione navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i motori)	69,2	63,6	20,0	73,3	72,5	69,1
46.69.11 Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto	5,1	9,1	0,0	0,0	2,9	3,6
47.64.20 Commercio al dettaglio natanti e accessori	17,9	9,1	20,0	0,0	11,6	12,2
77.21.02 Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	7,7	18,2	60,0	26,7	13,0	15,1
Servizi connessi	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ns. elab. su dati ufficio Statistica Camera di Commercio di Ancona - Infocamere Stockview

LE INFRASTRUTTURE

Le Marche pesano per il 3,6% sul totale dei posti barca nelle strutture italiane. Tale quota risulta, però, assai differente se si considerano le tipologie di struttura che ospitano posti barca e le classi di lunghezza dei posti barca stessi. In particolare, nella regione i posti barca negli approdi turistici e soprattutto nei punti di ormeggio risultano assai meno fitti rispetto a quelli disponibili nei porti turistici. Sotto il profilo della qualità della struttura che ospita posti barca, dunque, il dato delle Marche risulta comparativamente assai positivo, ben più orientato rispetto al resto delle regioni interessate a strutture complesse e organizzate (i porti turistici), piuttosto che a strutture semplificate, spesso prive di servizi (approdi turistici e punti di ormeggio).

Confrontando il peso percentuale dei posti barca in porti turistici (6,4%) con quello dei posti barca nel complesso delle strutture (3,6%) si comprende che nella regione le infrastrutture per il diporto sono orientate soprattutto in direzione dei porti turistici, in concomitanza con lo sviluppo turistico di non poche, piccole ma note e vivaci, località balneari della costa.

Posti barca per Regione, tipologia di struttura e classi di lunghezza al 2013

Regione	Tipologia di struttura(*)			Classi lungh. posti barca			Posti barca totali
	Porto turistico	Approdo turistico	Punto di ormeggio	Fino 10 m o non specificati	Da 10,01 a 24 m	Oltre 24 m	
Marche	3.702	1.153	538	3.446	1.901	46	5.393
Totale Italia	58.149	42.895	46.760	98.090	46.289	3.425	147.804
% Marche su Tot.	6,4	2,7	1,2	3,5	4,1	1,3	3,6

(*) Le strutture destinate alla nautica da diporto sono classificabili, in base all'art. 2 del D.P.R. 2 dicembre 1997 n. 509, in tre tipologie: porto turistico, approdo turistico e punto di ormeggio

Fonte: ns. elab. su dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto.

L'orientamento alla nautica da diporto è prevalente in quattro su otto degli accosti disponibili nelle Marche: nei restanti, solo in un caso (il porto di Ancona), sono assenti accosti che effettuano servizio di diporto, ma ciò si deve alla compresenza, nel capoluogo, di un porto commerciale merci e passeggeri e di un porto turistico.

Opere ed infrastrutture portuali per Porto - Numero e caratteristiche degli accosti al 2014

	Numero	Lunghezza tot (m)	Superficie tot. banchine (m ²)	Accosti che effettuano servizio di diporto	% accosti con servizio diporto sul totale	Capitaneria di Porto
San B. del Tronto	19	2.662	27.116	14	73,7	S.B. d T.
Porto San Giorgio	17	2.245	16.427	16	94,1	S.B. d T.
Ancona	25	3.987	178.942	-	0,0	Ancona
Civitanova Marche	7	959	6.999	1	14,3	Ancona
Numana	1	n.d.	n.d.	1	100,0	Ancona
Senigallia	13	1.715	n.d.	7	53,8	Ancona
Pesaro	5	1.509	15.060	2	40,0	Pesaro
Fano	15	2.352	29.675	2	13,3	Pesaro
Totale Marche	102	15.429	274.219	43	42,2	

Fonte: ns. elab. su dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

I SERVIZI

Il prospetto che segue mostra i dati riepilogativi relativi alle patenti nautiche rilasciate per la prima volta, rinnovate e sostituite dagli Uffici Marittimi periferici e dagli Uffici della Motorizzazione Civile (UMC) nel corso del 2014. Le patenti rilasciate nelle Marche costituiscono il 2% del totale e questa incidenza risulta assai più ridotta di quella dei posti barca della regione sul totale nazionale (3,6%). La differenza tra le due grandezze trova motivazione, almeno in parte, nella parziale disponibilità di posti barca sul territorio nazionale (ne sono fuori Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino A.A., Umbria, Basilicata). Poiché le patenti rilasciate costituiscono non solo una componente dei servizi offerti nel territorio regionale legati direttamente alla nautica da diporto, ma anche un indicatore della domanda di servizi espressa dai residenti, si può pensare che la componente della domanda interna (marchigiana) sia decisamente inferiore all'offerta complessiva di servizi per la nautica espressa dalla regione, la quale "serve" un mercato decisamente più ampio.

Patenti nautiche rilasciate per la prima volta, rinnovate e sostituite dagli Uffici Marittimi periferici e dagli UMC per Regione - Anno 2014

	Numero di patenti nautiche rilasciate per la prima volta	Numero di patenti nautiche rinnovate e sostituite	Totale
Marche	418	783	1.201
Totale Italia	22.866	35.978	58.844
% Marche su Tot. Italia	1,8	2,2	2,0

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Sul territorio regionale, il rilascio di patenti nautiche si concentra nel territorio del capoluogo ma riguarda anche il resto della regione, nessun'area esclusa, a indicare che la domanda di servizi del settore è diffusa e trova espressione oltre che in un'ampia articolazione per tipologie (entro le 12 miglia dalla costa e "senza alcun limite", per la prima volta e rinnovate o sostituite, per unità a motore o per tutte le unità) anche nell'articolazione per territori.

In particolare, si nota che:

- le patenti rilasciate per la prima volta nel corso del 2014 sono abbastanza equilibrate tra quelle entro le 12 miglia dalla costa (53,5%) e quelle senza limite (43,6%);
- lo stesso equilibrio si trova tra le patenti limitate alle unità a motore (51,2%) e quelle con abilitazione completa (45,9%);
- i rinnovi e le sostituzioni approssimano la composizione dello stock delle patenti nautiche già in essere nella regione: mostrano una netta prevalenza delle patenti senza alcun limite di distanza dalla costa (81,4% del totale rinnovi/sostituzioni) e una prevalenza (54,5%) delle patenti per sole unità a motore;
- rispetto a tali caratteristiche di stock, dunque, le nuove patenti del 2014 segnalano una tendenza nuova, assai più equilibrata sia tra 12 miglia dalla costa/senza alcun limite, meno squilibrata a favore delle sole unità a motore.

In altri termini, la domanda di nuove patenti nautiche indica non solo una diffusa e articolata cultura del diporto, ma anche una sua evoluzione in atto: in direzione di una nautica da diporto meno motorizzata ma anche più equilibrata tra navigazione entro le 12 miglia e oltre tale soglia.

Patenti nautiche rilasciate per la prima volta, rinnovate e sostituite
dagli uffici marittimi periferici - anno 2014

Capitanerie di Porto ed Uffici Dipendenti	Patenti rilasciate per la prima volta						Patenti rinnovate e sostituite					
	Entro le 12 Mg dalla costa		Senza alcun limite		Nave da diporto	Totale	Entro le 12 Mg dalla costa		Senza alcun limite		Nave da diporto	totale
	Ab. Solo motore	Com-pleta	Ab. Solo motore	Com-pleta			Ab. Solo motore	Com-pleta	Ab. Solo motore	Com-pleta		
San B. del Tronto	72	5	6	21	1	105	8	-	4	1	-	13
Porto S. Giorgio	5	1	1	10	-	17	-	-	-	-	-	-
Ancona	48	20	6	73	5	152	80	4	138	217	11	450
Civitanova Marche	38	9	13	5	-	65	10	6	16	25	-	57
Pesaro	16	4	4	16	6	46	35	1	81	57	3	177
Fano	3	3	2	25	-	33	6	2	14	57	-	79
Totale	182	42	32	150	12	418	139	13	253	332	39	719
% su tot. per "prima volta" e rinnovi/sostituzioni	43,5	10,0	7,7	35,9	2,9	100,0	19,3	1,8	35,2	46,2	5,4	100,0

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

In termini territoriali, le patenti rilasciate in totale nel corso del 2014 risultano concentrarsi in primo luogo nell'area centrale della costa marchigiana, in prossimità del capoluogo (Ancona: 50,4% delle patenti 2014); al secondo posto per numero patenti rilasciate viene la parte a nord della regione (Pesaro e Fano: 28,1%), seguita a poca distanza dall'area a sud della regione (Civitanova Marche, Porto San Giorgio, San Benedetto del Tronto: 21,5%). Se si considera che la richiesta di patenti nautiche può essere posta in relazione anche alla rilevanza degli addensamenti urbani, si deve tener presente il fatto che mentre i più importanti centri urbani della parte nord e centrale della regione giacciono sulla costa (Pesaro, Fano, Senigallia, Ancona), invece tutti e tre i capoluoghi della parte a sud della regione (Macerata, Fermo e Ascoli Piceno) risultano posti in aree interne distanti dalla costa.

Patenti nautiche in totale rilasciate nel 2014

Capitanerie di Porto ed Uffici Dipendenti	Totale	Quote %
Ancona	602	50,4
Pesaro	223	18,7
Civitanova Marche	122	10,2
S. Benedetto del Tronto	118	9,9
Fano	112	9,4
Porto S. Giorgio	17	1,4
Totale Marche	1.194	100,0
Servizi connessi	100,0	100,0

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

IL PARCO REGIONALE DELLE IMBARCAZIONI DA DIPORTO

Nel corso del 2014 il numero delle imbarcazioni da diporto iscritte negli Uffici Marittimi della regione cala di numero (1.407 unità in meno, pari al -1,8%) ma ciò non provoca una diminuzione dell'incidenza delle Marche sul totale nazionale, che resta pari al 4,1%.

Le imbarcazioni da diporto iscritte nelle Marche presentano alcune caratterizzazioni rispetto alla composizione per classi di lunghezza e alla propulsione:

- tra le barche a vela nelle Marche è netta la maggior presenza di imbarcazioni più piccole (non oltre 12 metri) rispetto al dato nazionale ;
- tra le barche a motore, invece, nelle Marche vi è una quota maggiore rispetto al dato nazionale di imbarcazioni oltre i 12 metri;
- le barche a motore si concentrano in modo evidente nel compartimento di Pesaro dove, tra l'altro, una fetta importante del parco è rappresentata da unità oltre i 12 metri (per la precisione, l'85% delle imbarcazioni a motore da 12 metri e oltre della regione si concentra nel compartimento di Pesaro).

Numero di unità da diporto iscritte negli Uffici Marittimi per tipologia, classi di lunghezza e Regione al 2013

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
Marche	118	321	203	14	656	1.187	601	719	108	2.615	4	3.275
Totale Italia	2.574	8.962	6.952	1.184	19.672	30.152	13.995	13.642	2.339	60.128	246	80.046
% Marche/Tot.	4,6	3,6	2,9	1,2	3,3	3,9	4,3	5,3	4,6	4,3	1,6	4,1

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto.

Numero di unità da diporto iscritte negli Uffici Marittimi per tipologia, classi di lunghezza e Regione al 2014

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
Marche	112	323	205	14	654	1.138	597	712	102	2.549	4	3.207
Totale Italia	2.467	8.915	6.925	1.186	19.493	29.345	13.845	13.455	2.265	58.910	236	78.639
% Marche/Tot.	4,5	3,6	3,0	1,2	3,4	3,9	4,3	5,3	4,5	4,3	1,7	4,1

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Composizione unità da diporto per tipologia e classi di lunghezza al 2014

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore				
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale
Marche	17,1	49,4	31,3	2,1	100,0	44,6	23,4	27,9	4,0	100,0
Totale Italia	12,7	45,7	35,5	6,1	100,0	49,8	23,5	22,8	3,8	100,0

Fonte: ns. elab. su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per classi di lunghezza
e per compartimento marittimo nelle Marche - situazione al 2014

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
San B. del Tronto	20	55	29	-	104	185	47	31	-	263	1	368
Ancona	44	137	87	7	275	451	104	73	11	639	1	915
Pesaro	48	131	89	7	275	502	446	608	91	1.647	2	1.924
Totale Marche	112	323	205	14	654	1.138	597	712	102	2.549	4	3.207

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

La tenuta numerica nel tempo del parco di imbarcazioni da diporto iscritte negli uffici marittimi della regione, rispecchia quella nazionale rispetto alla quale, però, si distacca negli ultimi anni, durante la crisi: così, rispetto al 2008 le unità da diporto delle Marche si ridimensionano per numero in termini più decisi (95,2 nel 2014 fatto 100 il dato del 2008) che per il complesso del paese (97,9).

Ponendo a confronto le dinamiche dello stock marchigiano con quelli degli altri uffici marittimi dell'Adriatico, si vede, tuttavia, come il ridimensionamento del parco marchigiano sia stato meno deciso di quello subito dagli uffici marittimi del Veneto e dell'Emilia Romagna, due regioni molto più simili alle Marche per struttura economica e sociale rispetto al Friuli e alla Puglia, dove il numero delle imbarcazioni da diporto è, invece, cresciuto nel corso dell'intero periodo (la crisi del 2012-2014 non è bastata a riportare il parco di tali due regioni al di sotto di quello del 2008).

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione -1

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Marche	3.011	2.262	2.259	2.881	2.874	2.897	2.980	3.064	3.137	3.207	3.314
Totale Italia	72.831	70.531	69.166	69.596	69.246	69.995	70.791	71.440	73.415	75.366	77.405

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione -2

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Marche	3.367	3.406	3.399	3.380	3.344	3.275	3.207
Totale	80.286	81.430	82.870	82.953	81.369	80.046	78.639

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione -2
NUMERI INDICE (2008=100)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Marche	100,0	101,2	101,0	100,4	99,3	97,3	95,2
Totale	100,0	101,4	103,2	103,3	101,3	99,7	97,9

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Ulteriori caratterizzazioni del parco imbarcazioni marchigiano possono essere desunte utilizzando gli indicatori adottati nel Rapporto "Il Diporto Nautico in Italia. Anno 2014" realizzato dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti - Dipartimento per le Infrastrutture. Si vede come il ruolo delle Marche per unità da diporto iscritte e per posti barca, sia limitato se riferito all'intero territorio nazionale, ma tra i più equilibrati se confrontato alle altre regioni: 3,2% sul totale imbarcazioni, 3,6% sul totale posti barca. Di conseguenza è relativamente basso nelle Marche l'indice di affollamento dato dal rapporto tra unità iscritte e posti barca.

Il valore di 61,5% registrato da tale indicatore mostra che vi è ampio margine per ospitare un maggior numero di imbarcazioni.

Tra l'altro, se tale equilibrio mostra di poter sostenere uno sviluppo dello stock di barche da diporto, ciò si deve anche alla capacità dei marchigiani di superare le limitazioni geografiche nella dotazione di posti barca per km di litorale che provengono dalla conformazione collinare prospiciente non pochi chilometri della costa regionale (è il caso della costa nel tratto Gabicce-Pesaro e in prossimità del Parco del Conero).

Unità da diporto nautico iscritte nei registri degli Uffici Marittimi periferici e in quelli degli UMC al 31/12/2014 - Dati e indicatori per Regione

Regione Rip. Geografica	Unità iscritte (*)	% di unità iscritte sul totale nazionale	Posti barca	% di posti barca sul totale nazionale	Unità iscritte ogni 100 posti barca (indice affollamento)	km di litorale	Posti barca per km di litorale
Piemonte e Valle d'aosta	3.773	3,64	-	-	-	-	-
Lombardia	7.012	6,77	-	-	-	-	-
Trentino A.A.	63	0,06	-	-	-	-	-
Veneto	6.703	6,47	6.720	4,5	99,7	140	48,0
Friuli V.G.	4.431	4,28	16.436	11,0	27,0	94	174,9
Liguria	19.414	18,74	24.327	16,3	79,8	389	62,5
Emilia R.	5.081	4,91	5.302	3,6	95,8	122	43,5
Toscana	11.150	10,76	15.608	10,5	71,4	561	27,8
Umbria	237	0,23	-	-	-	-	-
Marche	3.325	3,21	5.405	3,6	61,5	188	28,8
Lazio	12.145	11,72	7.514	5,0	161,6	363	20,7
Abruzzo	897	0,87	2.719	1,8	33,0	138	19,7
Molise	58	0,06	588	0,4	9,9	36	16,3
Campania	15.163	14,64	14.525	9,8	104,4	522	27,8
Puglia e Basilicata Ionica	3.234	3,12	13.994	9,4	23,1	1.015	13,8
Calabria e Basilicata Tirrenica	1.079	1,04	5.422	3,6	43,5	796	6,8
Sardegna	4.843	4,68	17.105	11,5	28,3	1.851	9,2
Sicilia	4.976	4,80	13.164	8,8	37,8	1.473	8,9
Italia	103.584	100,00	148.829	100,0	69,6	7.688	19,4

(*) delle quali 78.639 iscritte nei registri degli Uffici Marittimi periferici e 24.945 iscritte negli UMC.

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali, UMC.

LE PICCOLE IMPRESE INNOVATIVE DELLA NAUTICA DA DIPORTO. DUE CASI DI EVOLUZIONE IN ATTO DELLA FILIERA

Nel repertorio “Marche Eccellenti 2015” con cui la CNA delle Marche seleziona alcune imprese di micro e piccola dimensione del territorio marchigiano si da conto di alcune imprese attive nella nautica da diporto. Un caso di eccellenza è costituito da una impresa della filiera della nautica di lusso, in pratica una start-up innovativa che, pur se di giovane costituzione, è “espressione di anni d’esperienza dei soci nel settore navale” e fa della sua qualificazione produttiva e dell’affidabilità dei processi il punto di forza per operare in un settore dove, qualità e affidabilità di accessori e componenti, sono aspetti strategici del prodotto. In questo caso, R&S, innovazione di processo e di prodotto, hanno funzionato come agenti di crescita aziendale perché vi era un contesto favorevole in termini di presenze professionali e imprenditoriali, un contesto formatosi in un territorio costiero di tradizioni nautiche e con una forte esperienza nel settore delle imbarcazioni da diporto di lusso. Così, è nata una impresa di progettazione e realizzazione accessori per la nautica che da lavoro a venti addetti di elevata qualificazione, impegnati nella progettazione, produzione ed installazione di accessori e componenti per yachts.

Un altro caso aziendale considerato da “Marche Eccellenti” è quello di un’impresa che vanta tre generazioni di storia familiare e da più di 40 anni si dedica alla progettazione e realizzazione di impianti elettrici navali. “I prodotti vanno dalla realizzazione di impianti elettrici navali, alla costruzione di quadri elettrici così come l’installazione di sistemi di controllo (monitoraggio) e automazione, etc. L’azienda svolge la propria attività quasi esclusivamente nel comparto navale, avendo realizzato lavori su imbarcazioni della Marina Militare, della Guardia di Finanza, della Marina Mercantile nel settore della pesca, M/N trasporto e passeggeri. Con gli anni si è specializzata nell’impiantistica di Motor Yachts e Motor Sailer in acciaio, alluminio, vetroresina e carbonio di medie e grandi dimensioni” (Repertorio Marche Eccellenti 2015). Nel repertorio si legge che poiché “la nautica di eccellenza richiede prodotti e servizi di altissima qualità che soltanto aziende specializzate e professionisti, in relazione anche alla loro grande esperienza nel settore, possono soddisfare pienamente”, l’azienda si è data come metodo “seguire ogni fase della progettazione, che si svolge in partnership con il committente. Partendo dalle specifiche tecniche contenute nel contratto, alle norme applicabili indicate dagli Enti di Classifica richiesti, si giunge così alla fase di realizzazione che viene eseguita presso il committente (cantiere navale), salvo l’esecuzione di lavori di officina per la realizzazione di quadri elettrici principali, cruscotti, sottoquadri, sinottici allarmi”. Così, la realizzazione degli impianti elettrici avviene in modo strettamente integrato con gli altri operatori della filiera. Una filiera che si estende con decisione anche al versante dell’assistenza e della manutenzione, poiché l’impresa provvede a garantire ad ogni cliente “assistenza diretta con squadre specializzate sia a terra che in mare, per i sistemi di monitoraggio e controllo” anche tramite assistenza remota via web.

APPENDICE STATISTICA

Patenti nautiche rilasciate per la prima volta, rinnovate e sostituite dagli Uffici Marittimi periferici e dagli UMC per Regione - Anno 2014

	Numero di patenti nautiche rilasciate per la prima volta	Numero di patenti nautiche rinnovate e sostituite	Totale
Piemonte e Val d’Aosta	524	372	896
Lombardia	1.948	3.527	5.475
Trentino AA	94	111	205
Veneto	1.907	2.435	4.342
Friuli VG	632	1.979	2.611
Liguria	3.079	6.420	9.499
Emilia R.	1.604	3.080	4.684
Toscana	1.265	2.902	4.167
Umbria	28	39	67
Marche	418	783	1.201
Lazio	2.294	4.431	6.725
Abruzzo	279	410	689
Molise	59	17	76
Campania	3.956	3.934	7.890
Puglia	1.101	649	1.750
Basilicata	59	1	60
Calabria	607	738	1.345
Sicilia	2.165	2.754	4.919
Sardegna	847	1.396	2.243
Totale	22.866	35.978	58.844

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Posti barca per Regione, tipologia di struttura e classi di lunghezza al 2013

Regione	Porto turistico	Approdo turistico	Punto di ormeggio	Fino a 10,00 metri o non specificati	Da 10,01 a 24 metri	Oltre 24 metri	Posti barca totali
Liguria	10.169	5.677	8.331	15.832	6.988	1.357	24.177
Toscana	5.763	3.510	10.109	14.087	4.947	348	19.382
Lazio	1.535	3.260	2.696	4.346	2.930	215	7.491
Campania	4.603	2.609	4.715	7.078	4.489	360	11.927
Calabria	3.560	1.521	906	4.780	1.138	69	5.987
Puglia	2.939	3.882	6.535	10.330	2.906	120	13.356
Molise	435	153	-	344	239	5	588
Abruzzo	1.402	1.647	-	2.348	683	18	3.049
Marche	3.702	1.153	538	3.446	1.901	46	5.393
E. Romagna	2.212	1.611	802	1.882	2.649	94	4.625
Veneto	2.220	3.459	379	2.215	3.731	112	6.058
Friuli V.G.	5.762	5.344	4.798	11.423	4.390	91	15.904
Sardegna	11.935	3.605	1.600	11.152	5.625	363	17.140
Sicilia	1.912	5.464	5.351	8.827	3.673	227	12.727
Totale	58.149	42.895	46.760	98.090	46.289	3.425	147.804

(*) Le strutture destinate alla nautica da diporto sono classificabili, in base all'art. 2 del D.P.R. 2 dicembre 1997 n. 509, in tre tipologie: porto turistico, approdo turistico e punto di ormeggio

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto.

Opere ed infrastrutture portuali per Porto - Numero e caratteristiche degli accosti al 2014

	Numero	Lunghezza tot (m)	Superficie tot. banchine (m ²)	Accosti che effettuano servizio di diporto	Capitaneria di Porto
San Benedetto del Tronto	19	2.662	27.116	14	S.B. d T.
Porto San Giorgio	17	2.245	16.427	16	S.B. d T.
Ancona	25	3.987	178.942	-	Ancona
Civitanova Marche	7	959	6.999	1	Ancona
Numana	1	n.d.	n.d.	1	Ancona
Senigallia	13	1.715	n.d.	7	Ancona
Pesaro	5	1.509	15.060	2	Pesaro
Fano	15	2.352	29.675	2	Pesaro

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Numero di unità da diporto iscritte negli Uffici Marittimi per tipologia, classi di lunghezza e Regione al 2013

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
Liguria	624	2.281	1.799	911	5.615	5.768	3.628	3.883	681	13.960	72	19.647
Toscana	302	1.177	1.017	69	2.565	3.446	1.885	2.162	480	7.973	91	10.629
Lazio	431	951	743	31	2.156	3.508	1.575	1.564	381	7.028	42	9.226
Campania	81	306	288	17	692	4.665	2.120	1.656	162	8.603	15	9.310
Calabria	16	40	55	-	111	709	124	72	9	914	1	1.026
Puglia	80	188	146	9	423	1.933	355	212	14	2.514	-	2.937
Molise	1	-	3	-	4	20	10	13	3	46	-	50
Abruzzo	34	80	64	6	184	317	93	45	10	465	2	651
Marche	118	321	203	14	656	1.187	601	719	108	2.615	4	3.275
Emilia R.	223	1.108	779	28	2.138	1.031	701	594	77	2.403	1	4.542
Veneto	204	786	509	15	1.514	1.625	812	697	59	3.193	8	4.715
Friuli V.G.	214	1.030	683	35	1.962	990	669	760	127	2.546	2	4.510
Sardegna	105	385	342	27	859	1.669	917	932	150	3.668	5	4.532
Sicilia	141	309	321	22	793	3.284	505	333	78	4.200	3	4.996
Totale	2.574	8.962	6.952	1.184	19.672	30.152	13.995	13.642	2.339	60.128	246	80.046

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Numero di unità da diporto iscritte negli Uffici Marittimi per tipologia, classi di lunghezza e Regione al 2014

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
Liguria	605	2.256	1.781	908	5.550	5.636	3.578	3.838	668	13.720	69	19.339
Toscana	284	1.158	1.009	72	2.523	3.276	1.857	2.115	466	7.714	87	10.324
Lazio	421	958	738	36	2.153	3.430	1.577	1.563	367	6.937	41	9.131
Campania	74	302	289	17	682	4.548	2.072	1.604	148	8.372	15	9.069
Calabria	14	42	62	-	118	664	123	73	9	869	1	988
Puglia	78	189	143	9	419	1.910	356	219	14	2.499	-	2.918
Molise	1	-	3	-	4	20	11	13	3	47	-	51
Abruzzo	34	81	67	6	188	310	93	44	9	456	2	646
Marche	112	323	205	14	654	1.138	597	712	102	2.549	4	3.207
Emilia R.	208	1.097	773	28	2.106	985	690	584	72	2.331	1	4.438
Veneto	202	786	517	15	1.520	1.583	808	707	60	3.158	8	4.686
Friuli	196	1.030	677	34	1.937	962	653	726	119	2.460	2	4.399
Sardegna	100	388	341	27	856	1.634	918	924	149	3.625	4	4.485
Sicilia	138	305	320	20	783	3.249	512	333	79	4.173	2	4.958
Totale	2.467	8.915	6.925	1.186	19.493	29.345	13.845	13.455	2.265	58.910	236	78.639

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per classi di lunghezza e per compartimento marittimo nelle Marche - situazione al 2014

	A vela (con o senza motore ausiliario)					A motore					Navi oltre 24 m	Totale
	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale	Fino a 10,00 m	da 10,01 a 12,00 m	da 12,01 a 18,00 m	da 18,01 a 24,00 m	Totale		
S. B. del Tronto	20	55	29	-	104	185	47	31	-	263	1	368
Ancona	44	137	87	7	275	451	104	73	11	639	1	915
Pesaro	48	131	89	7	275	502	446	608	91	1.647	2	1.924

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione -1

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Liguria	18.339	18.270	17.998	18.023	18.044	18.467	18.572	19.037	19.306	19.632	19.984
Toscana	8.334	8.202	8.191	8.104	7.885	8.094	8.287	8.670	9.383	10.132	10.737
Lazio	8.389	8.093	7.486	7.626	7.635	7.683	7.798	7.787	8.010	8.420	8.827
Campania	9.159	9.280	9.059	9.196	8.990	9.089	9.112	8.875	8.961	8.562	8.922
Calabria	1.065	1.011	1.145	1.158	1.159	1.164	1.170	1.130	1.122	953	992
Puglia	2.906	2.715	2.737	2.628	2.622	2.599	2.601	2.596	2.609	2.654	2.792
Molise	37	37	28	28	26	26	29	29	33	33	3
Abruzzo	680	661	598	648	633	630	645	662	650	683	707
Marche	3.011	2.262	2.259	2.881	2.874	2.897	2.980	3.064	3.137	3.207	3.314
Emilia R.	4.029	4.082	4.127	4.123	4.122	4.163	4.256	4.299	4.457	4.618	4.744
Veneto	4.255	4.199	4.167	4.153	4.227	4.259	4.354	4.413	4.593	4.753	4.886
Friuli V.G.	3.601	3.389	3.264	3.165	3.142	3.061	3.120	3.108	3.292	3.609	3.901
Sardegna	4.334	3.232	3.147	3.084	3.157	3.113	3.165	3.163	3.284	3.469	3.646
Sicilia	4.692	5.098	4.960	4.779	4.730	4.750	4.702	4.607	4.578	4.641	3.950
Totale	72.831	70.531	69.166	69.596	69.246	69.995	70.791	71.440	73.415	75.366	77.405

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione -2

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liguria	19.971	20.081	20.850	20.414	20.028	19.647	19.339
Toscana	11.188	11.359	11.304	11.226	10.948	10.629	10.324
Lazio	9.117	9.368	9.377	9.441	9.360	9.226	9.131
Campania	9.260	9.464	9.601	9.459	9.293	9.310	9.069
Calabria	1.085	1.120	1.053	1.053	1.029	1.026	988
Puglia	2.862	2.656	2.953	3.011	3.001	2.937	2.918
Molise	9	47	52	53	54	50	51
Abruzzo	678	680	687	688	674	651	646
Marche	3.367	3.406	3.399	3.380	3.344	3.275	3.207
Emilia R.	4.852	4.904	4.915	4.717	4.628	4.542	4.438
Veneto	4.977	4.969	4.957	4.909	4.801	4.715	4.686
Friuli V.G.	4.186	4.395	4.573	4.676	4.606	4.510	4.399
Sardegna	3.830	3.980	4.081	4.888	4.590	4.532	4.485
Sicilia	4.904	5.001	5.068	5.038	5.013	4.996	4.958
Totale	80.286	81.430	82.870	82.953	81.369	80.046	78.639

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

Serie storica 1997- 2014 delle unità da diporto iscritte negli uffici marittimi per regione
2 NUMERI INDICE (2008=100)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liguria	100,0	100,6	104,4	102,2	100,3	98,4	96,8
Toscana	100,0	101,5	101,0	100,3	97,9	95,0	92,3
Lazio	100,0	102,8	102,9	103,6	102,7	101,2	100,2
Campania	100,0	102,2	103,7	102,1	100,4	100,5	97,9
Calabria	100,0	103,2	97,1	97,1	94,8	94,6	91,1
Puglia	100,0	92,8	103,2	105,2	104,9	102,6	102,0
Molise	100,0	522,2	577,8	588,9	600,0	555,6	566,7
Abruzzo	100,0	100,3	101,3	101,5	99,4	96,0	95,3
Marche	100,0	101,2	101,0	100,4	99,3	97,3	95,2
Emilia R.	100,0	101,1	101,3	97,2	95,4	93,6	91,5
Veneto	100,0	99,8	99,6	98,6	96,5	94,7	94,2
Friuli V.G.	100,0	105,0	109,2	111,7	110,0	107,7	105,1
Sardegna	100,0	103,9	106,6	127,6	119,8	118,3	117,1
Sicilia	100,0	102,0	103,3	102,7	102,2	101,9	101,1
Totale	100,0	101,4	103,2	103,3	101,3	99,7	97,9

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

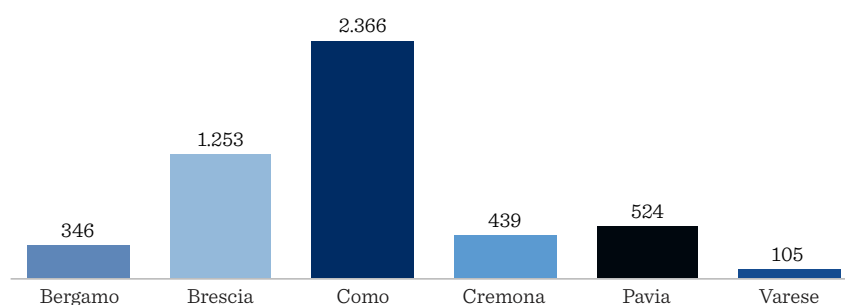
**Unità da diporto nautico iscritte nei registri degli Uffici Marittimi periferici
e in quelli degli UMC al 31/12/2014 - Dati e indicatori per Regione**

Regione Rip. Geografica	Unità iscritte (*)	% di unità iscritte sul totale nazionale	Posti barca	% di posti barca sul totale nazionale	Unità iscritte ogni 100 posti barca (in- dice affollamento)	km di litorale	Posti barca per km di litorale
Piemonte e Valle d'aosta	3.773	3,64	-	-	-	-	-
Lombardia	7.012	6,77	-	-	-	-	-
Trentino	63	0,06	-	-	-	-	-
Veneto	6.703	6,47	6.720	4,5	99,7	140	48,0
Friuli VG	4.431	4,28	16.436	11,0	27,0	94	174,9
Liguria	19.414	18,74	24.327	16,3	79,8	389	62,5
Emilia R.	5.081	4,91	5.302	3,6	95,8	122	43,5
Toscana	11.150	10,76	15.608	10,5	71,4	561	27,8
Umbria	237	0,23	-	-	-	-	-
Marche	3.325	3,21	5.405	3,6	61,5	188	28,8
Lazio	12.145	11,72	7.514	5,0	161,6	363	20,7
Abruzzo	897	0,87	2.719	1,8	33,0	138	19,7
Molise	58	0,06	588	0,4	9,9	36	16,3
Campania	15.163	14,64	14.525	9,8	104,4	522	27,8
Puglia e Basilicata Ionica	3.234	3,12	13.994	9,4	23,1	1.015	13,8
Calabria e Basilicata Tirrenica	1.079	1,04	5.422	3,6	43,5	796	6,8
Sardegna	4.843	4,68	17.105	11,5	28,3	1.851	9,2
Sicilia	4.976	4,80	13.164	8,8	37,8	1.473	8,9
Italia	103.584	100,00	148.829	100,0	69,6	7.688	19,4

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Capitanerie di Porto, Autorità Portuali

8.2 Il Distretto lombardo della nautica

Con una percentuale che sfiora il 30% la Regione Lombardia è quella a maggior densità di aziende nautiche del Paese. Tale primato trova riflesso anche nel personale occupato che supera il 18% dell'occupazione totale italiana nella nautica. Come emerge anche dallo studio "Filiera Nautica - Analisi dell'indotto economico e occupazionale attivato dall'industria nautica in Italia" realizzato da Symbola su incarico di Mare Nostrum, le imprese della produzione cantieristica nautica sono maggiormente concentrate nelle regione del Nord Ovest. La Lombardia, in tale ambito, si pone al terzo posto nazionale, con 320 imprese, significative tuttavia dello 0,03% delle aziende complessivamente presenti nella Regione stessa. Osservando il complesso del Sistema della Nautica del Paese, le aziende operanti nel settore in Lombardia sono stimate pari a quasi 2.700 per oltre 38.000 addetti. Dall'ultima edizione della pubblicazione "Il Diporto Nautico in Italia - Anno 2014" realizzata dall'Ufficio di Statistica del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, la Lombardia vanta 7.020 unità iscritte rappresentative del 6,77% del totale iscritto in Italia. Con 1.948 patenti nautiche rilasciate per la prima volta e 3.527 rinnovate nel 2014, la Regione si pone, in tale ambito, al quinto posto in Italia, dopo Campania, Liguria, Lazio e Sicilia. La suddivisione per provincie delle immatricolazioni delle unità da diporto in Lombardia ad opera degli Uffici della Motorizzazione Civile (quindi di lunghezza inferiore ai 10 metri) è la seguente:



Nonostante la Regione vanti una percentuale così significativa di aziende della nautica, non si è ancora sviluppata in Lombardia un'aggregazione o per lo meno un coordinamento a livello dell'intero territorio.

Nei primi anni 2000 il Programma Regionale "DRIADE" si poneva l'obiettivo di "contribuire al processo di manutenzione evolutiva del modello lombardo (meta-)distrettuale per sostenere l'emergere di diverse nuove forme di aggregazione di sistemi produttivi locali, di filiere o piattaforme tecnologiche, etc. come fattori rilevanti nella dinamica realtà economica lombarda".

DRIADE veniva annoverato tra i programmi innovativi promossi da Regione Lombardia, su impulso del Ministero per lo Sviluppo Economico (DM 28 dicembre 2007 "Progetti a favore dei Distretti Industriali"). L'attività di networking prevista dal Programma DRIADE aveva fatto emergere una forte esigenza di emersione e riconoscimento da parte del sistema produttivo lombardo. A fronte di oltre 30 domande pervenute da parte di sistemi produttivi che richiedevano il finanziamento (e quindi il riconoscimento) della Regione, solo sette erano stati effettivamente riconosciuti:

- Metadistretto della termoelettromeccanica e energia (Energy Cluster);
- Filiera della nautica lombarda (Nautica Lombarda);
- Network aerospaziale lombardo (Aerospace Lombardia);
- Sistemi per un abitare sicuro, accessibile e sostenibile (Abitare);
- Poli Auto - Polo industriale lombardo automotive;
- Metadistretto della filiera cosmetica in Lombardia (Cosmetica);
- Filiera integrata armi sportive (Armi sportive);

DRIADE prevedeva l'istituzione di un Comitato promotore composto da aziende, soggetti istituzionali, enti di servizio con un soggetto individuato come capofila con il ruolo di referente nei confronti di Regione Lombardia e di coordinamento dei soggetti che componevano il Comitato. Per la Nautica Lombarda, il capofila era Micromega Network - Moda e Industria Srl, il numero di imprese del Comitato Promotore erano 40, il numero dei soggetti istituzionali coinvolti 10. Il progetto, in termini generali, si proponeva di mettere a sistema le potenzialità delle aziende appartenenti alla filiera nautica nel territorio lombardo, con gli obiettivi specifici:

il coinvolgimento di tutte le province lombarde nel Network;

- la promozione del territorio;
- la crescita e lo sviluppo del Network (attraverso azioni di networking);
- l'ottimizzazione e il rafforzamento delle sinergie tra imprese, enti di ricerca ed istituzioni.

Il territorio di riferimento del Network comprendeva le province di Milano, Lecco, Como, Varese, Bergamo, Brescia, "un territorio molto vasto caratterizzato dalla presenza di importanti bacini lacustri e fluviali".

Il progetto della Filiera della Nautica Lombarda, che avrebbe dovuto sortire quale effetto, il "Patto della Nautica Lombarda", in realtà non ha avuto esito positivo a livello regionale.

Al contrario, le province di Como e Lecco, hanno proseguito nel percorso di networking e aggregazione delle aziende nautiche del proprio territorio, costituendo il "Patto della Nautica Lariana".

L'iniziativa nei fatti nasce nell'ambito del Tavolo per la competitività e lo sviluppo della provincia di Como, che ha costituito uno specifico gruppo di lavoro con l'obiettivo di analizzare le potenzialità di sviluppo e identificare gli strumenti di sostegno della Filiera Nautica Lariana, nella convinzione che iniziative in tal senso possano costituire un volano importante di rilancio del territorio e del sistema economico nel suo complesso. Il gruppo è composto da rappresentanti delle Istituzioni locali, delle Camere di Commercio di Como e Lecco, delle Associazioni di categoria, dei sindacati e delle Università. In data 21 marzo 2011 i suddetti Organismi hanno quindi sottoscritto il "Patto per lo sviluppo della Nautica Lariana" quale cornice unitaria e strategica entro cui inserire tutte le azioni ed iniziative di sostegno della Filiera Nautica Lariana.

Più recentemente, anche in considerazione dell'aggravarsi della crisi economica, nel corso del 2013 si è deciso di rilanciare il Patto con i seguenti aggiornamenti:

- riconoscimento della rilevanza del turismo quale volano per il rilancio dell'intera filiera nautica;
- sostegno alle operazioni di co-marketing tra aziende della filiera nautica ed aziende che operano in altri settori, impostando azioni integrate di comunicazione e di promozione;
- individuazione nell'Università degli Studi dell'Insubria di Como di un secondo partner del sistema universitario e di ricerca, a sostegno del processo di innovazione della filiera nautica e della sinergica azione di valorizzazione del territorio quale destinazione turistica;
- coinvolgimento dell'Autorità di Bacino del Lario e dei Laghi Minori, quale soggetto rilevante per la gestione, la regolamentazione, la salvaguardia e la valorizzazione del demanio lacuale e della navigazione interna, nonché per la promozione e la realizzazione di interventi infrastrutturali sul demanio delle acque interne ed in ambiti territoriali limitrofi o comunque funzionali al demanio stesso;
- collaborazione con Navigli Lombardi S.c.a.r.l., soggetto deputato alla promozione e valorizzazione culturale e turistica del Sistema Navigli del territorio lombardo, soprattutto in prospettiva di EXPO 2015.

L'aggiornamento del "Patto per lo sviluppo della nautica lariana" è stato sottoscritto in data 29 gennaio 2014 alla presenza della Regione Lombardia, Assessorato Regionale alle Attività Produttive, Ricerca ed Innovazione. Il rinnovato accordo coinvolge, oltre alla Regione Lombardia e alle provincie di Como e Lecco, le rispettive Camere di Commercio, Confartigianato, CNA, Unindustria, API, Compagnia delle Opere, Confcommercio, Politecnico di Milano, Università dell'Insubria, le Autorità di Bacino, Navigli Lombardi, le Sigle Sindacali.

Tra gli obiettivi rinnovati viene data particolare attenzione a:

- sostenere le imprese a transitare ad un sistema produttivo avanzato, flessibile, tecnologicamente all'avanguardia;
- incentivare lo sviluppo di sinergie di progettazione, produzione, ricerca ed innovazione, internazionalizzazione tra le imprese della nautica e quelle degli altri settori manifatturieri;
- potenziare e sviluppare le interrelazioni positive e sinergiche tra turismo e nautica.

Tra le iniziative portate avanti nell'ambito del Patto per lo sviluppo della Nautica ricordiamo la presentazione, a giugno del 2014, della nuova barca lariana finanziata grazie al contributo congiunto della Camera di Commercio di Como e di Lecco. In seguito ad un concorso di idee per la produzione del primo esemplare di prototipo di barca, in prospettiva Expo 2015 è stato realizzato e progettato un moderno taxi boat che sapesse interpretare la tradizione artigiana e la creatività della nautica lariana. Il progetto vincitore, di seguito riportato in foto, è stato presentato dalla rete di imprese composta dal cantiere Comitti di Como, da Tessilmare di Bevera di Sirtoti (azienda specializzata in tendalini, teli archi e profilature inox), da Imbottiture Mare di Cantù e da Virginio Brambilla di Oggiono che ha realizzato i rivestimenti in radica. L'imbarcazione di 8,70 metri di lunghezza e larga 2,50 metri è motorizzata con due entrofuoribordo con piede poppiero Duoprop Volvo Penta diesel e si presta al servizio pubblico, al diporto o come tender di grandi yacht. La portata massima è di 12 persone. Il progetto nasce prioritariamente per accompagnare turisti e viaggiatori sulle acque del Lario, ma ambisce a diventare una testimonianza di eccellenze locali nel mondo.



Infine, tra le attività realizzate in seno al Patto è stata anche condotta un'analisi delle aziende nautiche che insistono nelle provincie di Como, Lecco, Varese).

Como (imprese e addetti della filiera nautica anni 2009-2012-2015)

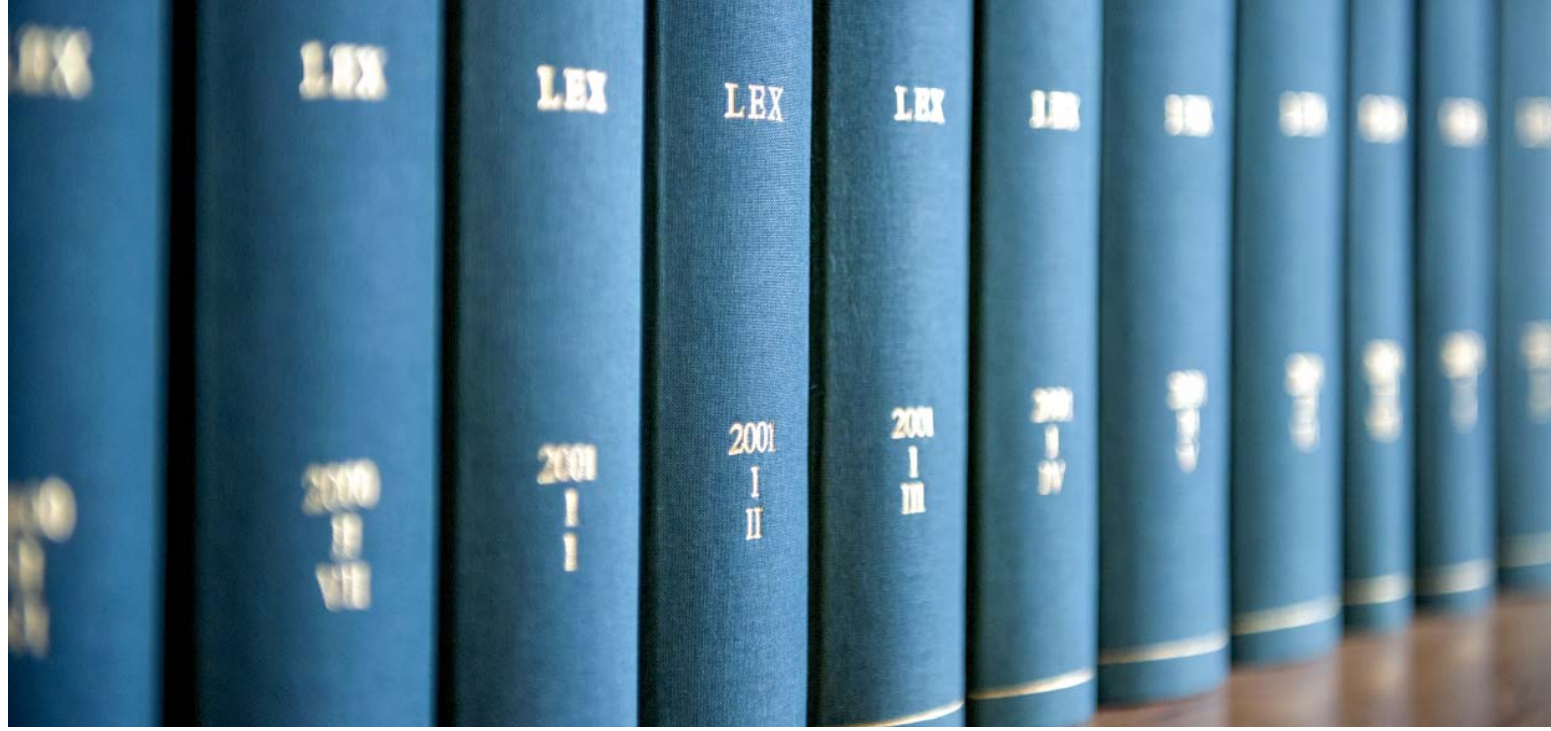
Attività	Imprese Attive 2009	Addetti 2009	Imprese Attive 2012	Addetti 2012	Imprese Attive 2015	Addetti 2015	Note
Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	62	321	55	309	39	256	costruzione di barche o gommoni gonfiabili, costruzione di imbarcazioni a vela con o senza motore ausiliario, costruzione di imbarcazioni a motore, costruzione di natanti a cuscino d'aria (hovercraft) da diporto, costruzione di altre imbarcazioni da diporto e sportive: canoe, kayak, barche a remi, skiff (barche per canottaggio), costruzione di remi per imbarcazioni di ogni tipo
Trasporto di passeggeri per vie d'acqua interne	11	20	11	20	16	31	trasporto di passeggeri lungo fiumi, canali, laghi ed altre vie d'acqua interne, inclusi bacini portuali e moli interni, servizi di trasporto per vie d'acqua interne su motonavi da escursione o natanti panoramici, noleggio di natanti da diporto con equipaggio per trasporto per vie d'acqua interne
Altre attività dei servizi connessi al trasporto marittimo e per vie d'acqua (rimessaggio imbarcazioni)	12	6	13	18	18	22	attività connesse al trasporto per via d'acqua di passeggeri, animali o merci: gestione di porti e banchine, gestione di chiuse eccetera, attività di navigazione, pilotaggio e ancoraggio, servizi su chiatta, attività di recupero in acqua, attività di segnalazione marittima (fari), rimessaggio imbarcazioni, servizi privati di lotta contro gli incendi e di prevenzione degli incendi nei porti e a bordo di navi
Riparazione e manutenzione di navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i loro motori)	4	4	6	10	9	22	riparazione e manutenzione di imbarcazioni da diporto
Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	20	30	17	45	14	37	noleggio di imbarcazioni da diporto senza equipaggio, canoe, barche a vela, gommoni, motoscafi, pedalò, windsurf, acquascooter
Commercio al dettaglio di natanti e accessori	6	14	6	14	5	11	commercio al dettaglio di imbarcazioni da diporto in esercizi specializzati
Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto	0	0	2	1	1	2	commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto (esclusi piccoli natanti per lo sport: surf, canotti eccetera)
Totali	115	395	110	417	102	381	

Lecco (imprese e addetti della filiera nautica anni 2009-2012-2015)

Attività	Imprese Attive 2009	Addetti 2009	Imprese Attive 2012	Addetti 2012	Imprese Attive 2015	Addetti 2015	Note
Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	24	187	19	129	11	82	costruzione di barche o gommoni gonfiabili, costruzione di imbarcazioni a vela con o senza motore ausiliario, costruzione di imbarcazioni a motore, costruzione di natanti a cuscino d'aria (hovercraft) da diporto, costruzione di altre imbarcazioni da diporto e sportive: canoe, kayak, barche a remi, skiff (barche per canottaggio), costruzione di remi per imbarcazioni di ogni tipo
Trasporto di passeggeri per vie d'acqua interne	2	1	2	4	3	6	trasporto di passeggeri lungo fiumi, canali, laghi ed altre vie d'acqua interne, inclusi bacini portuali e moli interni, servizi di trasporto per vie d'acqua interne su motonavi da escursione o natanti panoramici, noleggio di natanti da diporto con equipaggio per trasporto per vie d'acqua interne
Altre attività dei servizi connessi al trasporto marittimo e per vie d'acqua (rimessaggio imbarcazioni)	4	1	8	6	10	9	attività connesse al trasporto per via d'acqua di passeggeri, animali o merci: gestione di porti e banchine, gestione di chiuse eccetera, attività di navigazione, pilotaggio e ancoraggio, servizi su chiatta, attività di recupero in acqua, attività di segnalazione marittima (fari), rimessaggio imbarcazioni, servizi privati di lotta contro gli incendi e di prevenzione degli incendi nei porti e a bordo di navi
Riparazione e manutenzione di navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i loro motori)	3	2	5	8	5	7	riparazione e manutenzione di imbarcazioni da diporto
Noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto (inclusi i pedalò)	1	2	1	2	4	6	noleggio di imbarcazioni da diporto senza equipaggio, canoe, barche a vela, gommoni, motoscafi, pedalò, windsurf, acquascooter
Commercio al dettaglio di natanti e accessori	4	4	2	3	3	4	commercio al dettaglio di imbarcazioni da diporto in esercizi specializzati
Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto	2	1	2	2	2	3	commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto (esclusi piccoli natanti per lo sport: surf, canotti eccetera)
Totali	40	198	39	154	38	117	

Varese (aziende censite)

- 19 cantieri di costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive
- 11 aziende di riparazione e manutenzione di unità commerciali e imbarcazioni da diporto
- 1 impresa del commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto
- 2 imprese del commercio al dettaglio di natanti e accessori
- 9 attività dei servizi connessi al trasporto marittimo e per vie d'acqua
- 5 imprese del noleggio senza equipaggio di imbarcazioni da diporto



9

Sintesi dei provvedimenti legislativi del 2015 per la nautica

In questo breve capitolo vengono riepilogati i principali provvedimenti legislativi adottati nel corso del 2015/2016 relativi alla nautica.

Il più rilevante intervento avvenuto nel corso del 2015 in materia di nautica da diporto è, senza dubbio, costituito dalla Legge 7 ottobre 2015 n. 167, pubblicata in Gazzetta Ufficiale il 21 ottobre 2015, n. 245.

Il provvedimento contiene la delega al Governo ad adottare, entro ventiquattro mesi dalla data di entrata in vigore della legge, uno o più decreti legislativi di revisione ed integrazione del Decreto Legislativo 18 luglio 2005, n. 171 (Codice della nautica da diporto).

Si tratta di una attualizzazione delle disposizioni contenute nel Codice, che, emanato nel 2005 come *corpus* autonomo dedicato alla nautica da diporto, ha visto la propria attuazione attraverso il Decreto ministeriale n. 146/2008, attualmente oggetto di revisione da parte del Ministero dei Trasporti.

I principi contenuti nella legge delega (i quali tengono conto di quanto auspicato e programmato dalla Commissione europea nella sua Comunicazione n. 86/2014 - Strategia europea per una maggiore crescita e occupazione nel turismo costiero e marittimo), che interessano, nello specifico, il settore della nautica da diporto sono i seguenti:

- a) coordinamento e armonizzazione della normativa in materia di nautica da diporto e di iscrizione delle unità da diporto;
- b) semplificazione del regime amministrativo e degli adempimenti relativi alla navigazione da diporto, anche ai fini commerciali;
- c) revisione, secondo criteri di semplificazione, della disciplina in materia di navigazione temporanea di imbarcazioni e navi da diporto non abilitate e non munite dei prescritti documen-

ti ovvero abilitate e provviste di documenti di bordo ma affidate in conto vendita o in riparazione e assistenza ai cantieri navali;

- d) semplificazione della procedura amministrativa per la dismissione di bandiera;
- e) regolamentazione dell'attività di locazione dei natanti, secondo criteri di semplificazione nel rispetto dei requisiti generali di sicurezza anche ai fini della salvaguardia delle persone trasportate;
- f) previsione, nell'ambito delle strutture ricettive della nautica, di un numero congruo di accosti riservati alle unità in transito, con particolare attenzione ai posti di ormeggio per i portatori di handicap;
- g) regolamentazione puntuale, allo scopo di tutelare l'ecosistema e di vietare l'ancoraggio al fondale nelle aree marine protette all'interno del campo boa, dei campi di ormeggio attrezzati, anche con l'impiego di tecnologie informatiche e telematiche, nelle zone di riserva generale (zone B) o di riserva parziale (zone C), per le unità da diporto autorizzate alla navigazione, prevedendo una riserva di ormeggi alle imbarcazioni a vela;
- h) destinazione d'uso per la nautica minore delle strutture demaniali, pontili, arenili e piazzali, che presentino caratteristiche particolarmente idonee per essere utilizzati quali ricovero a secco (dry storage) di piccole imbarcazioni, garantendo comunque la fruizione pubblica delle medesime aree;
- i) revisione della disciplina della mediazione nei contratti di costruzione, di compravendita, di locazione, di noleggio di navi e nei contratti di trasporto marittimo al fine di adattarla alle specifiche esigenze e caratteristiche del settore della nautica da diporto;
- j) rivalutazione e semplificazione dei requisiti psicofisici, con particolare riferimento a quelli visivi e uditivi, per il conseguimento e il rinnovo delle patenti nautiche e revisione delle procedure di accertamento e certificazione degli stessi;
- k) introduzione di una normativa semplificata della mediazione nel diporto;
- l) revisione dei titoli professionali del diporto in relazione all'introduzione di un titolo semplificato per lo svolgimento dei servizi di coperta per unità da diporto;
- m) equiparazione, a tutti gli effetti, alle strutture ricettive all'aria aperta, delle strutture organizzate per la sosta ed il pernottamento di turisti all'interno delle proprie imbarcazioni ormeggiate nello specchio acqueo appositamente attrezzato, secondo i requisiti stabiliti dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, sentiti i Ministeri dei beni e delle attività culturali e del turismo e dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare;
- n) istituzione della figura professionale dell'istruttore di vela nel rispetto dei principi generali della sicurezza nautica e della salvaguardia della vita umana in mare, fatte salve le prerogative costituzionali delle regioni;

Si tratta, come ben si può evincere, di un provvedimento di ampio respiro, non solo di revisione ma anche di ampliamento della materia originariamente normata dal Codice, tenendo conto, soprattutto, dell'intervento sempre più penetrante, anche nella materia del diporto nautico, della normativa di derivazione comunitaria e di quella internazionale.

Accanto, dunque, al completamento della semplificazione e organizzazione del regime amministrativo delle unità da diporto, si tiene in maggior conto l'esigenza anche della cantieristica con riferimento alle procedure amministrative, nonché la necessità di imporre più elevati standard di professionalizzazione del settore e adeguamento alle norme in materia di tutela ambientale e di sicurezza.

La legge delega recepisce diverse indicazioni e proposte che anche CNA Produzione aveva avanzato in occasione dell'Audizione presso la Commissione 8° Lavori Pubblici del Senato. In particolare, in quella sede, si era evidenziata l'esigenza che il progetto di riforma fosse in grado di temperare in modo efficace provvedimenti finalizzati alla sicurezza della navigazione con la

necessità inderogabile di una forte razionalizzazione ed esemplificazione del regime amministrativo e degli adempimenti formali.

Il secondo provvedimento, in ordine di importanza, emanato nel corso 2015, è il Decreto Legislativo n. 71/2015 (pubblicato in Gazzetta Ufficiale l'11 giugno 2015, n. 133), che reca "Attuazione della Direttiva 35/2012/UE che modifica la Direttiva 2008/106/CE concernente i requisiti minimi di formazione della gente di mare".

Tale decreto, in attuazione del disposto della direttiva, detta i requisiti cui gli Stati membri si devono attenere per garantire che i lavoratori marittimi abbiano adeguata formazione.

Il decreto si applica ai lavoratori marittimi italiani, ai lavoratori marittimi di Stati membri dell'Unione europea ed a quelli di Paesi terzi titolari di un certificato rilasciato da uno Stato membro dell'Unione europea, che prestano servizio a bordo di navi battenti bandiera italiana adibite alla navigazione marittima ad eccezione, tra le altre, delle unità da diporto che non effettuano alcun traffico commerciale.

Il decreto è, dunque, volto ad adeguare la normativa italiana a quella comunitaria in materia di formazione della gente di mare e ad intensificare i controlli sugli enti erogatori dei corsi e sul possesso della corretta formazione da parte dei marittimi.

Sempre in materia di adeguamento delle normative italiana a quella europea, ricordiamo l'approvazione del decreto legislativo n. 5/2016 finalizzato all'attuazione della Direttiva 2013/53/UE relativo alle imbarcazioni da diporto ed alle moto d'acqua. Il decreto contiene modifiche importanti rispetto alla precedente disciplina (contenuta nella Direttiva 94/25/CE) in materia di emissioni gassose per i motori a gasolio e benzina, i cui requisiti diventano molto più restrittivi. Dopo una lunga e controversa fase istruttoria la Commissione Europea ha preso in debita considerazione alcune peculiarità delle aziende costruttrici di minor dimensioni. Ad esempio, per i piccoli e medi produttori di motori fuoribordo con potenza uguale o inferiore a 15 Kw (20cv) la Direttiva concede una proroga alla commercializzazione sui mercati comunitari fino al 2020.

In relazione alle infrastrutture legate alla nautica da diporto deve darsi conto della approvazione da parte del Consiglio dei Ministri del Decreto di "Riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione delle autorità portuali", che modifica la Legge n. 84/94.

Il provvedimento riguarda la creazione delle cd. Autorità di sistema portuale che accorpano e sostituiscono le autorità portuali.

Le nuove ADSP avranno un ruolo strategico di indirizzo, programmazione e coordinamento del sistema dei porti della propria area e funzioni di attrazione degli investimenti sui diversi scali e di raccordo delle amministrazioni pubbliche.

Il sistema strutturale interno delle ADSP costituisce una consistente semplificazione del precedente sistema ed è accompagnata da misure relative ai procedimenti amministrativi connessi.

Sempre con riferimento al settore delle infrastrutture, ricordiamo i rinvii pregiudiziali alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea operati dal Tar Lombardia, Tar Sardegna e dal Consiglio di Stato della normativa in materia di concessioni demaniali marittime.

Il contenuto dei rinvii riguarda, come è noto, l'incompatibilità delle norme italiane in materia di rinnovo delle concessioni con il diritto comunitario, in particolare con il principio di libertà di stabilimento e di libera concorrenza, che impone per le concessioni demaniali il ricorso a procedure d'evidenza pubblica.

Il tema, di specifico interesse per il settore qui analizzato, in quanto sul suolo demaniale insistono molte attività legate alla nautica da diporto, ha visto un intervento della Corte di Giustizia, che pare paventare (secondo le Conclusioni presentate dall'Avvocato Generale Maciej Szpunar, il 25 febbraio 2016), una contrarietà delle disposizioni italiane a quelle comunitarie,

con la conseguenza di un vuoto normativo da colmarsi con l'emanazione di una legge destinata a regolamentare i meccanismi di instaurazione della concessione.

In materia di concessioni demaniali marittime per la cantieristica nautica, CNA Produzione ha promosso e sostenuto nel corso del 2016 una proposta di legge in materia, al fine di cercare di imprimere un'accelerazione e una svolta verso la risoluzione delle varie problematiche sorte a livello territoriale in materia di concessioni. La proposta di legge n. 3.615, "Disposizioni concernenti il rilascio ed il rinnovo delle concessioni demaniali marittime per i cantieri di costruzione e manutenzione di unità da diporto" presentata il 17 febbraio 2016, introduce una normativa ad hoc per l'attività imprenditoriale cantieristica, ovvero per i cantieri di refitting, i cantieri di produzione e tutte quelle attività insite nei porti turistici riferite al servizio della produzione presenti sia nelle acque marittime che in quelle interne. In particolare, il progetto di legge ispirandosi ai principi comunitari di trasparenza, non discriminazione, libertà di stabilimento e libera prestazione di servizi, definisce un quadro di regole chiare ed omogenee in materia di concessioni per la cantieristica. La proposta normativa definisce, infatti, una serie di principi direttivi in materia di rilascio e rinnovo delle concessioni che l'autorità competente dovrà contemperare: esigenze imprenditoriali e investimento effettuato e ragioni di interesse pubblico, tutela dell'ambiente e valore sociale del piano industriale.

La proposta di legge affronta anche l'annosa questione dell'occupazione del bene demaniale nelle more del rinnovo o di nuova concessione. La problematica è sorta in alcune Regioni a causa di posizioni molto rigide assunte dalla giurisprudenza. Diverse pronunce hanno, infatti, qualificato come "occupazione abusiva" la posizione del concessionario alla scadenza della concessione ed in pendenza della domanda di rinnovo. Auspichiamo, dunque, che alla luce di un futuro riordino della normativa sulle concessioni demaniali marittime, vengano riconosciute le specificità del comparto della cantieristica nautica da diporto, rispetto alle altre attività "turistico ricreative", ai fini del rilascio, del rinnovo e della durata della concessione, in modo da garantire certezza ai migliaia di operatori economici, i cui investimenti rischiano di essere irrimediabilmente compromessi.

Infine, ricordiamo che la Legge di Stabilità per il 2016 (Legge n. 208/2015) introduce due importanti provvedimenti in materia di nautica da diporto. Il primo riguarda l'abolizione della tassa di possesso sulle imbarcazioni da diporto. Si tratta, come è noto, di un provvedimento molto penalizzante introdotto dal Governo Monti che, a causa degli importi molto pesanti ed ingiustificati, ha contribuito, nel corso della grave crisi economica, ad allontanare dagli approdi italiani un gran numero di diportisti dirottandoli verso i porti turistici dei Paesi limitrofi dove non è presente questa forte imposizione fiscale. Il secondo provvedimento riguarda la conferma dell'IVA agevolata per i "Marina Resort" (aliquota del 10% anziché del 22%). Come CNA Produzione abbiamo, infatti, accolto con soddisfazione che la Legge di Stabilità abbia reso strutturale, a partire dal 1 gennaio 2016, l'equiparazione delle strutture per la sosta ed il pernottamento dei turisti all'interno delle proprie unità da diporto (Marina Resort) alle strutture ricettive all'aria aperta.

Su tale aspetto è opportuno evidenziare che con la sentenza n. 21 dell'11 febbraio 2016 la Corte costituzionale si è pronunciata sul tema dell'IVA per i Marina Resort.

Come noto, con diverse disposizioni a partire dal 2013, è stata prevista l'applicazione dell'aliquota del 10% per le strutture ricettive rientranti nella nozione di Marina Resort, i cui requisiti minimi sono stati definiti con provvedimenti del Ministero, ma anche da alcune norme regionali.

Con la predetta sentenza la Corte Costituzionale ha dichiarato l'illegittimità della disposizione che equipara le strutture per la sosta ed il pernottamento dei turisti all'interno delle proprie unità da diporto (Marina Resort) alle strutture ricettive all'aria aperta, affermando che i parametri per la definizione di Marina Resort devono essere individuati previa intesa in Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano.

La sentenza, dunque, afferma che, trattandosi di materia di turismo e industria alberghiera, che appartiene alla competenza legislativa residuale delle Regioni, il mancato coinvolgimento di queste ultime nella determinazione dei requisiti costitutivi dei Marina Resort viola i principi costituzionali di riparto delle competenze tra Stato e Regioni. A fronte di tale pronuncia, l'applicazione dell'IVA al 10%, introdotta per rilanciare la nautica e confermata nell'ultima Legge di Stabilità, potrebbe trovare applicazione solo nelle Regioni che hanno adottato una propria legislazione, quali Liguria, Friuli, ed Emilia Romagna. Pertanto, diventa urgente che le sedi istituzionali competenti si attivino per garantire certezza giuridica a tutti gli operatori del settore.

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, 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 10 marzo 2016.

Centro Studi CNA Nazionale	IFBSO	Federchimica
Eurostat	IBI	Codice della Navigazione
Istat	NMMA	Dipartimento Politiche Industriali CNA Nazionale
Fondo Monetario Internazionale	Monaco Yacht Show S.A.M.	Dipartimento Politiche Ambientali CNA Nazionale
ECCIA-European Cultural Creative Industry Association	Reed Expositions France	CNA Marche
Fondazione Altagamma	RAI Amsterdam del METS	Centro Studi SISTEMA
Bain	Messe Dusseldorf	CNA Como
Boston Consulting Group	Nautica Italiana	Nautica Lariana
ICOMIA	Fondazione Altagamma	Ministero dello Sviluppo Economico D.G. per la Lotta alla Contraffazione
Sybass	Fortis Corradini	Codice della Proprietà Industriale (CPI)
IBI	Fondazione Edison	Lo Sviluppo Economico della Nautica da Diporto - Fabrizio Palombo
BMF	Il Diporto Nautico in Italia	Atena - Gianfranco Damilano
ACOBAR	Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti - Ufficio di Statistica	Design, architettura, ingegneria e Normativa - Treccani, Andrea Vallicelli
NMMA	Creazione di strutture ricettive per i natanti - Roberto Franzoni	UNI - Ente Italiano di normazione
FIN	Nautical Tourism and Its Function - Tihomir Luković	Accredia
Commissione Europea DG Enterprise and Industry	Vela & Motore	Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare
Consorzio ECSIP	Manifesto Europeo della Vela Solidale	IACS, International Association of Class Societies
EBI-European Boating Industry	Società Italiana di Psicologia	RINA
Superyachtintelligence.com	UVS - Unione Vela Solidale	Regione Lombardia
The Superyacht Report	Fondazione Symbola	Studio Legale Pozzi
Showboat International	Mare Nostrum Network	
Future Markets Insights	Camera di Commercio di Lucca	
Camper & Nicholson's	Università degli Studi di Ferrara	
Federagenti	Regione Liguria	
MYBA	Laboratorio delle Professioni	

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:

- a 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;
- b 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.);
- c 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;
- d 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.

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 - Aprile 2016

