



Produzione *Nautica*

DINAMICHE E PROSPETTIVE DI MERCATO DELLA FILIERA NAUTICA DA DIPORTO

QUINTA EDIZIONE

*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 DA DIPORTO

QUINTA EDIZIONE

*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 2017

pag. 5



1

QUADRO COMPLESSIVO DELL'ECONOMIA GLOBALE DEL PAESE

pag. 7



2

ANALISI DEL MERCATO INTERNAZIONALE DELLA NAUTICA

pag. 11



3

FOCUS MERCATI INTERNAZIONALI USA NORD EUROPA

pag. 33



4

LA NAUTICA IN ITALIA

pag. 51

Introduzione
Gli obiettivi dello
studio 2017

Quadro
complessivo
dell'economia
globale del Paese

2.1) Stato del mercato globale
2.2) Composizione globale industria nautica
2.3) Mercato e industria dell'alto di gamma
2.4) Mercato grandi yacht
2.5) Industria e Refit & Repair

3.1) Crescita del mercato USA
3.2) Mercato Europa
3.3) Prospettive mercato Europa vs USA
3.4) Tendenze di mercato: Explorer Yacht e mercato dei grandi yacht a vela

4.1) Stato complessivo mercato Italia e industria nazionale
4.2) Flotta nautica in Italia
4.3) Portualità turistica
4.4) Eccellenze e criticità
4.5) Le Associazioni della Nautica in Italia
4.6) Saloni Nautici e manifestazioni espositive



5
FOCUS
LA PICCOLA
NAUTICA

pag. 83

- 5.1) La definizione della filiera della nautica negli Studi di Settore
- 5.2) La struttura della filiera
- 5.3) Le caratteristiche delle imprese
- 5.4) L'impatto della crisi sulla filiera della "piccola nautica"
- 5.5) La distribuzione territoriale della filiera della "piccola nautica"



6
APPROFONDI-
MENTO
NAUTICA

pag. 97

- 6.1) Bandiere grandi yacht e bandiera italiana
- 6.2) Brexit e il mercato della nautica
- 6.3) Industria 4.0 e l'industria nautica
- 6.4) Economia del mare



7
POLICY

pag. 113

- 7.1) La CNA e la nautica: stato dell'arte della normativa di settore



CITAZIONI
BIBLIOGRAFICHE
E FONTI DI
INFORMAZIONE

pag. 113



Introduzione

Gli obiettivi dello studio 2017

Quest'anno è la quinta edizione del Rapporto di Ricerca sulle dinamiche economiche e prospettive di mercato della filiera della nautica da diporto.

La ricerca si presenta con una veste nuova: oltre all'analisi delle prospettive del mercato internazionale e italiano il Rapporto contiene un focus specifico sulla "piccola nautica". Al fine, infatti, di integrare sempre di più la filiera italiana del diporto abbiamo ampliato il campo di indagine rispetto alle precedenti edizioni. Viene fuori una fotografia di quella parte del settore composta esclusivamente da imprese di dimensioni ridotte (piccole o micro) che hanno un fatturato dichiarato non superiore ai 5,1 milioni di euro. Il mondo dei "piccoli" da noi rappresentato.

Tanti, dunque, i dati, tanti gli approfondimenti sulle aree Paese, molti spunti e riflessioni.

Prima fra tutte un'analisi ragionata del settore nel Paese dopo ormai più di otto anni di crisi che ha investito la nostra economia. Quali sono le nostre eccellenze e quali le nostre criticità? Quale il valore aggiunto che la nautica può generare per sostenere la crescita dell'intero Paese?

Non manca poi uno sguardo ai Saloni Nautici nazionali e internazionali. In parallelo alla ripresa dei mercati, il 2016 ha significato la svolta anche per i Saloni Nautici internazionali che indubbiamente ripartono da uno scenario sensibilmente mutato. La crisi ha, infatti, cambiato sostanzialmente tanto gli equilibri nazionali quanto quelli internazionali nella realtà dei Boat Shows. L'anno appena trascorso verrà ricordato anche per uno degli eventi più significativi della storia dell'Unione europea e che avrà ripercussioni per i diportisti e le imbarcazioni: la Brexit. E ad esprimere preoccupazioni sono proprio gli operatori britannici della grande nautica che riconoscono come parte integrante del successo delle bandiere Red Ensign sia stata la libertà di movimento e commercio all'interno dell'Unione Europea. Infine, nell'era dell'interconnessione la ricerca contiene un approfondimento sulla nautica 4.0.

Un'analisi, dunque, aggiornata, ricca di dati “freschi” con l'auspicio che possa contribuire a valorizzare il lavoro quotidiano delle nostre imprese e a creare le basi di quella “cultura della nautica” nel nostro Paese ancora poco percepita dal mondo politico e sociale.

Buona lettura!!!

Presidenza Nazionale
CNA Produzione



1

*Quadro complessivo dell'economia globale del Paese**

* a cura del Centro Studi CNA

NEL 2016 IL PIL AUMENTA DELLO 0,9% SPINTO SIA DALLA DOMANDA INTERNA CHE DA QUELLA ESTERA. NEL 2017 LE PREVISIONI INDICANO +1,1%

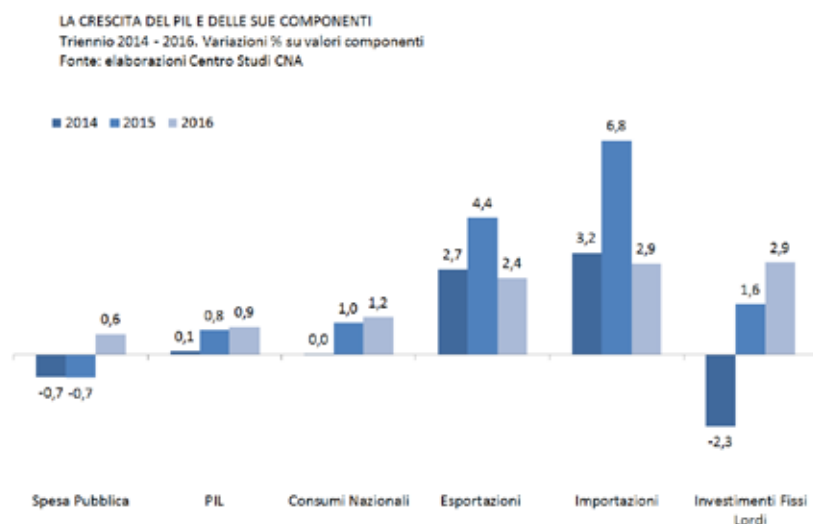
Nel 2016 il PIL dell'Italia è aumentato dello 0,9%, in lieve accelerazione rispetto all'anno precedente.

L'incremento annuo della ricchezza prodotta, il terzo consecutivo, è il più alto dal 2010 e risulta apprezzabile poiché realizzato in un anno in cui si sono succeduti eventi eccezionali potenzialmente dannosi per le sorti della nostra economia. Tra questi è il caso di ricordare, a livello nazionale, l'esito del referendum costituzionale dello scorso dicembre e, a livello internazionale, gli attacchi terroristici in Europa, la Brexit, il protrarsi del conflitto in Siria.



L'espansione dell'Italia risulta però ancora moderata se comparata con quella dei principali competitor occidentali che hanno registrato incrementi superiori al punto percentuale (Germania +1,9%; Regno Unito +1,8%; Stati Uniti +1,6%; Francia +1,1%).

La crescita del prodotto è stata sostenuta da tutte le sue componenti ed appare più equilibrata che in passato: rispetto al 2015 le voci della domanda interna hanno registrato un'accelerazione mentre le esportazioni, che lo scorso anno avevano offerto il maggior traino alla nostra economia, hanno dimezzato il loro ritmo di espansione.

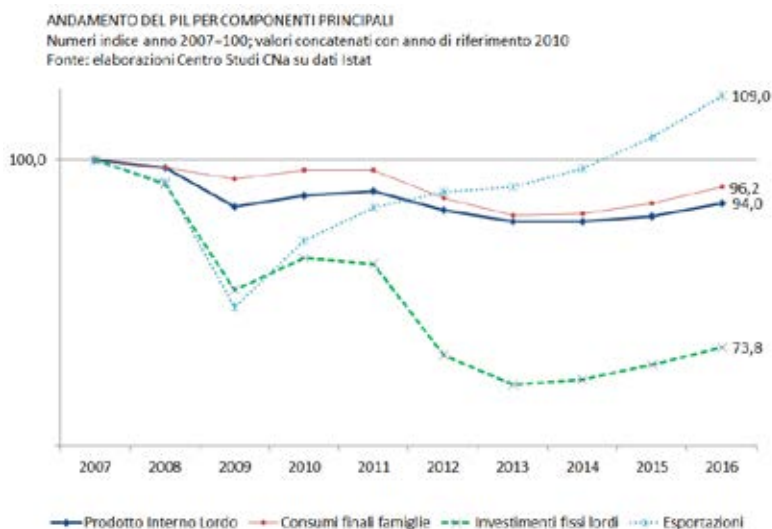


La crescita dei consumi nazionali (+1,2%) segnala un miglioramento delle condizioni economiche delle famiglie sintetizzato anche dall'aumento del reddito pro-capite (+1,1% in termini reali). L'aumento della spesa non risulta infatti limitato ai soli beni e servizi primari (alimentari e bevande +1,1%; vestiario e calzature +0,4%) ma ha riguardato anche i beni durevoli (l'abitare, +1,3%, e i mobili e gli elettrodomestici, +0,5%) e quelli voluttuari (cultura +1,2%, alberghi e ristoranti +2,9%).

FUNZIONI DI CONSUMO	2016
Alimentari e bevande non alcoliche	1,1
Bevande alcoliche, tabacchi e narcotici	-0,9
Vestiario e calzature	0,4
Abitazione, acqua, elettricità, gas ed altri combustibili	1,3
Mobili, elettrodomestici e manutenzione della casa	0,5
Servizi sanitari	-0,6
Trasporti	5,3
Comunicazioni	-0,4
Ricreazione e cultura	1,2
Istruzione	0,3
Alberghi e ristoranti	2,9
Beni e servizi vari	-0,9
di cui : Beni	1,8
di cui: Servizi	1,0

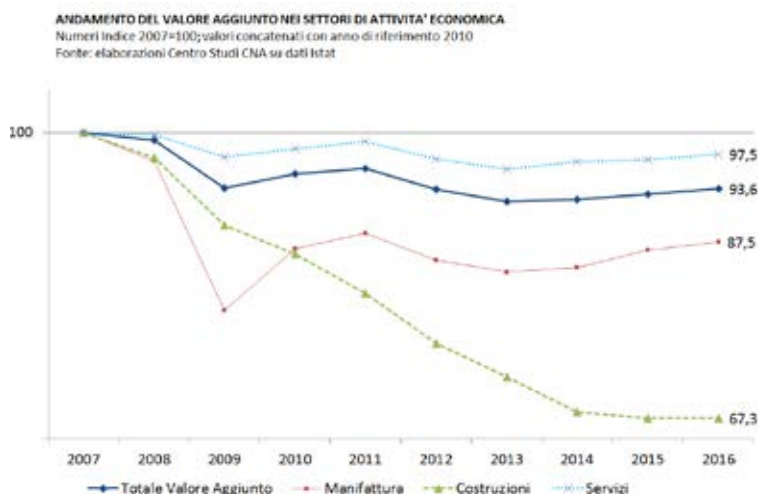
Fonte: Istat

Gli investimenti che, come noto, hanno sofferto in modo particolare l'ondata recessiva che ha investito l'Italia a partire dal 2008, hanno registrato l'incremento più sostenuto tra le diverse componenti del PIL (+2,9%). L'espansione della accumulazione di capitale si confermerebbe nel 2017 anche grazie ad alcune misure governative quali gli incentivi per gli investimenti in tecnologie digitali avanzate (iperammortamento, legge di stabilità 2017) che si aggiunge alla proroga del sostegno agli investimenti in beni strumentali (super ammortamento).



Particolarmente incoraggiante appare anche l'aumento degli investimenti in costruzioni (+1,1%), il primo dal 2007.

Tra i settori, la manifattura registra l'incremento più consistente del valore aggiunto (+1,1% contro il +0,6% dei servizi), che segna però una decelerazione consistente rispetto al 2015. Invece, Le costruzioni archiviano il 2016 con una variazione pressoché nulla che, tuttavia, intervenendo dopo cinque anni di perdite consistenti, potrebbe essere il preludio per un'inversione di tendenza nel 2017.



Un ultimo dato, anch'esso positivo, riguarda la pressione fiscale che, dopo cinque anni torna a posizionarsi al di sotto dei 43 punti percentuali (42,9%).

Per quanto concerne il 2017, le indicazioni emerse finora sono più che incoraggianti. Secondo le previsioni governative formulate nel DEF (Documento di Economia e Finanza), nell'anno in corso il PIL dovrebbe crescere dell'1,1%, due decimi di punto in più rispetto al 2016.

Pur in un quadro di incertezza non del tutto dissipata, la nostra economia sembra potere beneficiare sia della ripresa della domanda interna (in ragione del buon andamento dell'occupazione e quindi dei consumi) sia del traino delle esportazioni manifatturiere che, a gennaio, sono aumentate del 12,3% rispetto allo stesso mese 2016. La crescita dell'export nel primo mese dell'anno in corso è stata sostenuta da tutti i comparti manifatturieri. gli incrementi maggiori sono stati registrati nei settori della Farmaceutica (+25,9%) e dei Mezzi di Trasporto (+20,9%).

Molto rilevante appare la crescita dell'export nei comparti del Made in Italy nei quali è più forte la presenza dell'artigianato e delle micro e piccole imprese. Tra questi, i risultati migliori sono stati colti dal

settore delle Macchine e apparecchi n.c.a (+13,7%) che da solo costituisce il 17,1% delle esportazioni manifatturiere. Molto bene anche gli Alimentari (+9,6%) mentre incrementi più contenuti si sono registrati per il Tessile, abbigliamento, pelli e accessori (+4,6%).



2

Analisi del Mercato Internazionale della Nautica

2.1) Stato del mercato globale

LO SCENARIO DEL MERCATO ATTUALE

Il 2016 ha registrato un'ulteriore crescita dei mercati internazionali, confermando così in modo definitivo per l'industria nautica globale, la svolta dopo la crisi. Senza dubbio l'ultimo quadriennio ha mostrato una fase di ripresa a fasi alterne nei diversi mercati nautici. Il 2013 aveva infatti mostrato indicatori positivi nei principali mercati della nautica, sebbene la domanda risultasse ancora troppo debole a fronte di un eccesso di offerta sui mercati, molti dei quali non vedevano ancora un segno “+” nell'analisi congiunturale. Già il 2014 si era in realtà rivelato un buon anno, grazie ad una ripresa per quasi tutti i Paesi produttori, che ha progressivamente sortito l'effetto positivo di riequilibrare il rapporto domanda/offerta, seppur con rapporti sensibilmente mutati tra produzione per il proprio mercato interno ed export.

I dati forniti da Deloitte per il 2014, potevano sintetizzarsi come segue:

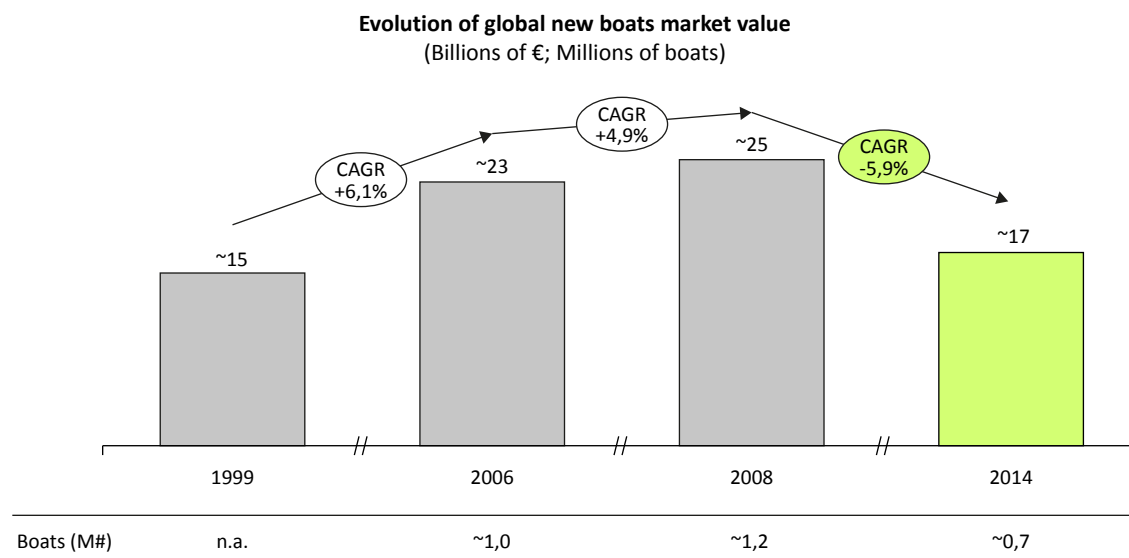
- nel 2014 mercato mondiale della nautica delle nuove imbarcazioni da diporto a valere circa 17 miliardi di Euro, con circa 700 mila unità
- Nord America, principale mercato di sbocco con una quota pari al 48% mentre l'Europa rappresenta il 20%
- comparto delle imbarcazioni a motore a valere l'86% mentre quello della vela incide per il 12% ed i pneumatici il 2%

- mercato degli entrobordo e sterndrive a valere quasi 10 miliardi di Euro, per il 45% in Nord America ed il 21% in Europa
- mercato delle imbarcazioni a vela che raggiunge 2,1 miliardi di Euro, per il 74% nella fascia dai 12-30 metri
- segmento dei superyachts (oltre i 30 metri) pari a circa 2,9 miliardi di Euro, di cui quelli a motore valgono il 95%
- mercato dell'usato che vale 14 miliardi di Euro – in termini di asking price – nel 2014, di cui 2,6 miliardi di Euro sopra i 30 metri, 7,4 miliardi di Euro tra i 12-30 metri e 4,2 miliardi di Euro sotto i 12 metri
- Refit & Repairs e superyachts Charter nel 2014 che valgono almeno 1 miliardo di Euro
- Italia, con un valore della produzione pari a 1,7 miliardi di Euro, che rappresenta il 10% del mercato mondiale delle nuove imbarcazioni da diporto (2014) ed è il secondo Paese produttore al mondo, dopo gli Stati Uniti (43%) e prima di UK (6,9%), Olanda (6,5%), Germania (6,4%), Francia (5,7%) e Cina (4,1%)

Il grafico, pubblicato da Deloitte con il proprio “Market Insight” mostra peraltro l'andamento nel quinquennio.

Global boating market: new boats reatail value

In 2014 the boats market WW has reached a value of 17B€ with 700 k units, decreasing by 5,9% on average yearly from 2008 (peak year ~25B€ in 2008)



Note: The boating market doesn't include the PWC and other small boats less than 2,5 meters
Source: Elaboration on Icomia, NMMA, Amadeus, Onesource, Trademap, Specialized Magazine and Interviews with key operator on world scale

Il 2015 ha visto finalmente una ripresa diffusa a livello globale senza alcun indicatore negativo nei mercati internazionali della nautica. La stima 2015 per il mercato nautico mondiale di nuove imbarcazioni da diporto (consegne) è pari a 19 miliardi di Euro, in crescita del 12% rispetto all'anno 2014, e con un numero di unità da diporto pari a 800 mila, in crescita del 14% rispetto all'anno precedente.

Le stime relative al 2016 hanno visto infine una crescita a livello globale ricompresa tra il 9-11% con picchi variabili tra Paese e Paese: frenano i Paesi del Sud Est Asiatico e dell'Est in genere, cresce ancora il Nord America, ma rallenta il Centro e Sud America; cresce finalmente in modo sensibile l'Europa, con una percentuale di circa il 10%.

Di seguito una sintesi dello stato dei principali mercati internazionali.

REGNO UNITO

Il Regno Unito può ormai vantare una crescita stabile da quattro anni consecutivi, seppur inficiati recentemente dalla sterlina post-Brexit che, se da una parte aiuta l'export, dall'altra sta generando incertezza sul mercato interno. La sintesi espressa dalla BMIF circa la Brexit è “ stiamo osservando ottimismo a breve termine, ma incertezza sul lungo termine”. Tra i settori di picco dell'industria inglese si distingue la componentistica che ha riscosso un successo importante al METS lo scorso novembre. Molto positivi i dati sul turismo nautico, il charter nautico e tutte le attività connesse, aiutate dalla rate molto contenuta della sterlina. Il fatturato totale 2014-2015 era risultato pari a 2.97 miliardi di sterline. La stima per l'anno successivo è di oltre i 3,2 miliardi. Sempre molto forte il mercato interno che rappresenta circa il 70% del fatturato totale. In generale la crescita è avvenuta nelle piccole medie imbarcazioni, essendo la grande cantieristica ormai limitata al cantiere Sunseeker che, comunque, oggi ha finalmente superato il periodo travagliato di natura finanziaria. La forza del mercato interno UK è l'arma vincente, seppur con qualche area grigia. 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. Sulla crescita della fiducia verso l'attività diportistica hanno influito molto positivamente il Southampton Boat Show del settembre 2016 e il più recente London Boat Show di gennaio 2017, entrambi eventi fortemente connotati sul mercato UK.

ITALIA

Le stime per il 2016 sono di una crescita pari al 13% del fatturato totale, con uno stato particolarmente disomogeneo nella percezione degli operatori: oltre il 40% si attende una crescita superiore al 10%, il 20% una crescita tra il 10-15%, il 20% vede tra il 15-20%, con il 15% che prevede una crescita superiore al 20%. Viene confermato il valore record della percentuale di export, superiore al 95% della propria produzione, il Paese rimane tuttora caratterizzato da una cantieristica leader in alcuni segmenti ma da un mercato interno che solo lievemente offre segni di ripresa. La cantieristica italiana dei grandi yacht, dei maxi rib e della vela d'eccellenza, 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 tutt'ora contenuto nell'ordine del punto percentuale.

BRASILE

Perdura lo stato non positivo del mercato nel Paese, dopo anni di un ottimismo forse eccessivo. Rispetto al 2015 si registra un calo ulteriore delle vendite sul mercato interno, pari a circa il 20%, con differenti valori funzione dei diversi segmenti di mercato. La produzione locale è molto ridotta. Acobar, l'Associazione brasiliana della nautica, ha indicato per il 2016 una produzione nazionale inferiore alle 100. Nel segmento delle unità entrofuoribordo si è registrato un numero di imbarcazioni prodotte pari a circa 1300. Crescono le piccole unità fuoribordo con una produzione pari a circa 3000 unità a fronte di un valore pari a 350 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

Similmente all'Italia l'industria nautica olandese vive quasi esclusivamente sull'export, essendo il proprio mercato interno molto contenuto e sofferente ormai da molti anni. Circa il mercato interno il dato positivo è l'incremento del 17,5%, con un totale di 23,500 persone, dei visitatori al Salone di Amsterdam.

HISWA conferma un clima positivo testimoniato anche da un sondaggio effettuato presso le aziende olandesi. Oltre il 25% di queste si esprimono positivamente a fronte delle restanti che prevedono comunque un incremento non sostanziale.

I dati del mercato interno non sono in ogni caso positivi. Il valore delle importazioni è calato del 36,6% in 2015 a 70,2 milioni di dollari. Negative anche le vendite dalla vela con un calo delle barche inferiori ai 12 metri del 29,4% a 3,5 milioni.

Positivi viceversa i dati dell'export, con una crescita del 17,4% (472.4 milioni) per il 2016. I cantieri olandesi godono di forte reputazione a livello internazionale che facilita l'attività export.

NUOVA ZELANDA

L'industria nautica del Paese è fortemente aiutata da un'economia positiva, da una sensibilità marcata del Governo nei confronti del settore e da un livello molto alto di competenza professionale degli operatori del settore.

Sono due i settori che stanno offrendo performances positive: la realtà della piccola nautica carrellabile ed il settore delle piccole barche in alluminio. In pochi anni si è letteralmente ribaltata la ratio 70%-30% in favore delle unità in vetroresina rispetto all'alluminio che oggi rappresenta viceversa la maggioranza delle unità vendute sul mercato interno.

L'industria del Refit & Service ha registrato una crescita del 50% negli ultimi sei anni. Tale realtà consolidata va a compensare l'ammacco dovuto alla Perdita di "Alloy Yachts" nel settore dei grandi yacht. Il tutto grazie ad investimenti infrastrutturali importanti nei siti di Opuia, Whangarei and Tauranga, Silo Marina in Auckland. In particolare il nuovo progetto di Tauranga vedrà un travel lift da 350 tonnellate (il più grande in Nuova Zelanda) insieme ad un nuovo marina per superyacht.

Di rilievo un accordo recente tra Australia, Nuova Zelanda, Fiji e Tahiti che favorisce il traffico dei grandi yacht verso il Paese. L'accordo contempla che gli yacht in visita possano rimanere in Nuova Zelanda fino ai 24 mesi senza applicazione di tassazione su lavori e servizi. Analogamente è stato dato permesso agli yacht di bandiera straniera di fare charter nelle acque territoriali neozelandesi.

MESSICO

Il Paese si conferma forse l'unico a registrare performances positive nell'area del Centro America. L'economia del Paese è cresciuta del 2,1% nel 2014 e del 2% nel 2015. Le valutazioni pre-consuntive del 2016 indicano un ulteriore + 2% del PIL messicano. Sempre praticamente inesistente la produzione locale, a vantaggio dei produttori USA ed europei, rispettivamente per le piccole-medie unità e per le grandi imbarcazioni. Si conferma il dato dichiarato dal Governo messicano circa il naviglio immatricolato nel suo complesso pari a 167.805 unità, con il 26% di queste ad uso diportistico. Il dato più attendibile sul naviglio nautico fornisce 33.000 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 nautico Tedesco nel 2015, con l'esclusione dei superyacht, ha mostrato una crescita del 2,4% per un valore pari a 1,82 miliardi di dollari. L' 83,5% delle aziende registra performances positive o comunque non inferiori allo scorso anno.

Il prodotto interno lordo è cresciuto del 1,4% nel 2015 (la miglior crescita registrata dal 2011). Grazie a tale stato economico il mercato interno della nautica è cresciuto sensibilmente sia nel 2015 che nel 2016.

CROAZIA

La Croazia vanta una linea costiera di oltre 1,700 km oltre a 718 isole maggiori e 467 piccole isolette e scogliere che portano a oltre 6,000 km la costa fruibile. Questo favorisce l'offerta del charter, sebbene manchi la disponibilità di marina di eccellenza a supporto di una nautica più strutturata.

La Croazia offre nel complesso 17,350 posti barca in acqua e circa 5,000 posti di dry storage. Il piano di crescita del Governo prevede uno sviluppo che nel periodo 2009- 2019 prevede la realizzazione di oltre 15,000 posti barca nei marina.

CANADA

Il Paese ha definitivamente superato le conseguenze della crisi internazionale e mostra oggi un mercato interno ancora più stabile e un'attività export in crescita. Le stime del mercato canadese, pubblicate da NMMA, indicano un fatturato di vendita di barche nuove e motori fuoribordo superiore a 2,4 miliardi di dollari.

SCANDINAVIA

La crescita nei Paesi scandinavi si è assestata sebbene il Salone di Dusseldorf abbia affermato definitivamente il ritorno della cantieristica nautica norvegese e finlandese. Il 2016 non ha mostrato crescita particolarmente significativa, attestandosi su circa +1%. Si confermano i dati del settore nautico in Danimarca, nonostante una popolazione complessiva che non supera i 5 milioni di abitanti:

- 57000 unità da diporto, di cui 57% a vela e 43% a motore
- 12500 diportisti in attesa di avere un posto barca
- 320 marina
- 250 yacht club
- 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 197.500 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.

FRANCIA

L'ultimo dato comunicato dalla FIN per l'anno 2014/2015 registra una crescita complessiva del 2,7%. Il fatturato complessivo è pari a 4,41 miliardi di euro (4,92 l'anno precedente). C'è anche cauto ottimismo per il 2017 che si rivelerebbe il quarto anno consecutivo di crescita; ma in generale la Francia sembra seguire le orme degli Stati Uniti quanto a crescita del settore.

Sul totale di 4,41 miliardi, la produzione rappresenta 1,48 miliardi (+4,9%), con la produzione delle barche ed importazioni pari a 955 milioni (+8,4%), ed accessoristica pari a 527 milioni (-0,9%). La parte del leone è giocata dai servizi cresciuti del 0,4%, per un valore pari a 2,30 miliardi di euro.

Del valore di 2,30 miliardi dei servizi: il fatturato relativo al service tecnico vale 1,61 miliardi (-0,1%); quello relativo ai designers, brokers, skippers e consulenti, è risultato pari a 419 milioni (+0,9%), il noleggio pari a 268 milioni (+2,7%). Gli sports nautici e le attività outdoor sul mare sono cresciute del 8,8% per un valore pari a 106 milioni. I marinas e i servizi associati hanno generato un fatturato pari a 516 milioni (+5,7%).

D'altra parte anche la Francia, come 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. 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.

Sempre strategico per il Paese il ruolo degli eventi espositivi e l'accordo con il Monaco Yacht Show. La Francia, con i suoi Cannes Yachting Festival, La Rochelle e Paris Boat Show, ha lanciato un modello vincente in Europa.

SPAGNA

Il Paese esce da una crisi di cinque anni definiti "torridi" dagli osservatori internazionali. Oggi la percezione è senz'altro positiva.

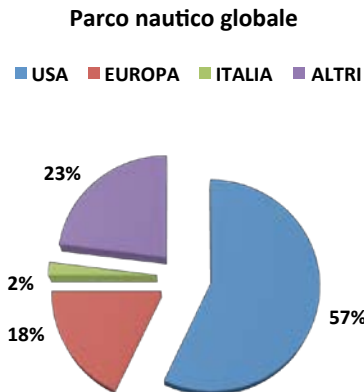
La stima attuale è di un calo di oltre il 85-90% rispetto ai livelli pre-crisi. Solo pochi cantieri si sono salvati: Rodman, Astondoa e pochissimi altri che realizzano imbarcazioni di nicchia in numeri molto contenuti.

A confermare il totale cambiamento del mercato, il Barcelona Boat Show, passato da circa 600 espositori e 150.000 visitatori, con un'esposizione che durava 10 giorni in due sedi espositive, ad un format molto contenuto di cinque giorni e meno della metà di espositori e visitatori.

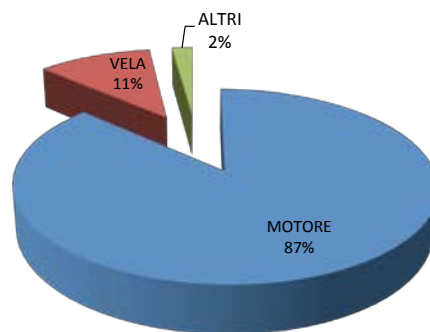
La Fiera de Barcelona, insieme all'Associazione ANEN, hanno tuttavia lavorato duramente per rinnovare il salone e favorire il rilancio del mercato locale. Il Barcelona Boat show del 2016 ha mostrato segni confortanti, grazie anche ad alcune importanti novità legislative (nuova patente nautica) che giovano alla ricrescita. L'aspettativa per il 2017 è particolarmente positiva alla luce anche di un clima economico più favorevole nel Paese.

2.2) *Composizione globale industria nautica*

Le più recenti stime di ICOMIA circa la composizione complessiva del parco nautico, confermano la prevalenza del mercato USA, benché la realtà dei Paesi Emergenti cominci a giocare un ruolo significativo, nel complesso superiore all'Europa.

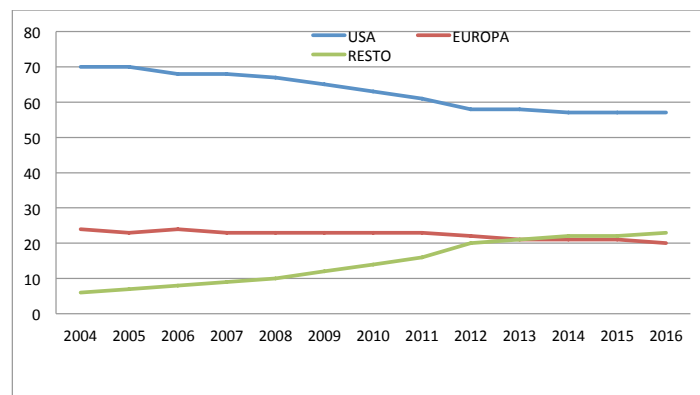


Di interesse anche l'analisi del parco nautico complessivo per tipo di unità. La prevalenza del motore, con una percentuale pari al 87%, appare ormai da molti anni una costante.



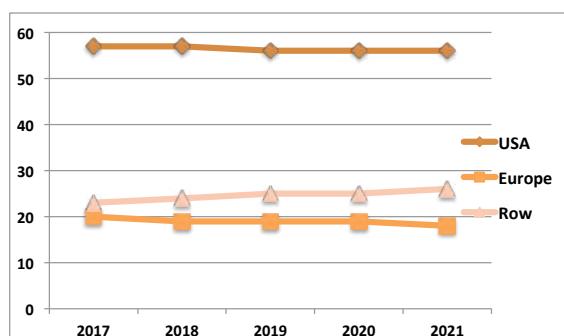
Interessante osservare il trend nei rapporti tra i Paesi per la consistenza della flotta globale. L'andamento nell'ultimo decennio mostra una certa costante tra Europa e Nord America, con un picco nell'ultimo biennio a favore dei "Paesi terzi".

Trend percentuali della flotta globale



Sulla base di tali mutati rapporti nel biennio ed osservando il fenomeno dei Paesi emergenti a livello globale nella nautica (Brasile e Sud America in genere, Cina e Sud Est Asiatico), si può pertanto giungere a formulare una previsione per il prossimo quinquennio.

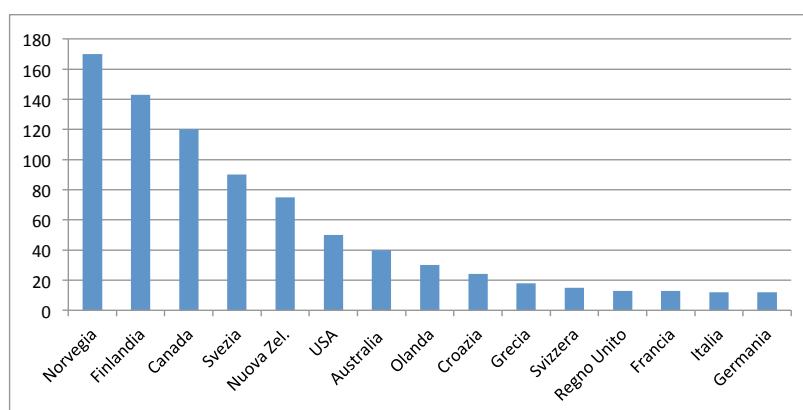
Previsioni trend percentuali flotta globale



Un ulteriore dato di interesse fornito da ICOMIA riguarda, nello scenario globale, la densità del parco nautico in proporzione agli abitanti dei diversi Paesi. Come facilmente intuibile, tale dato fornisce anche la misura della sensibilità diportistica e della cultura nautica dei singoli Paesi.

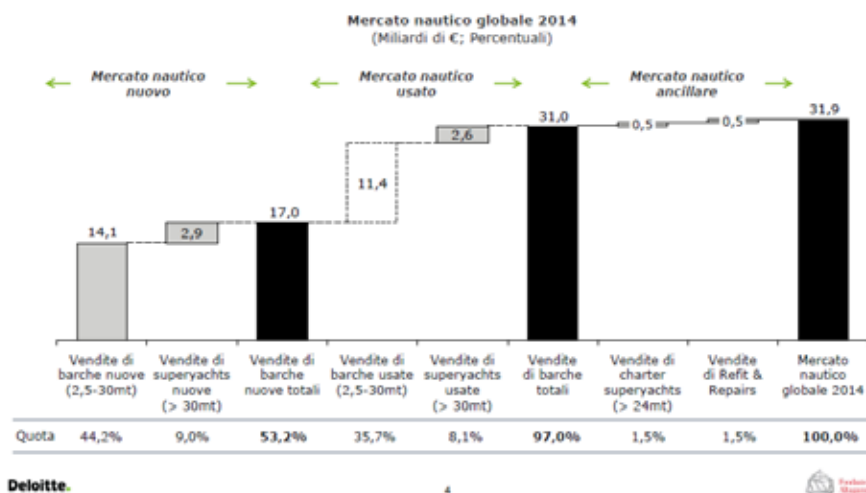
Il grafico indica il numero di unità del parco nautico, per mille abitanti. Per trovare il nostro Paese dobbiamo identificare prima altre quindici realtà nazionali nel mondo.

Parco nautico/1000 abitanti



Osservando invece le performances produttive, il recente Studio di Market Insight elaborato da Deloitte-Altagamma per Nautica Italiana, fornisce un interessante spaccato sui segmenti produttivi e la loro rappresentatività a livello globale.

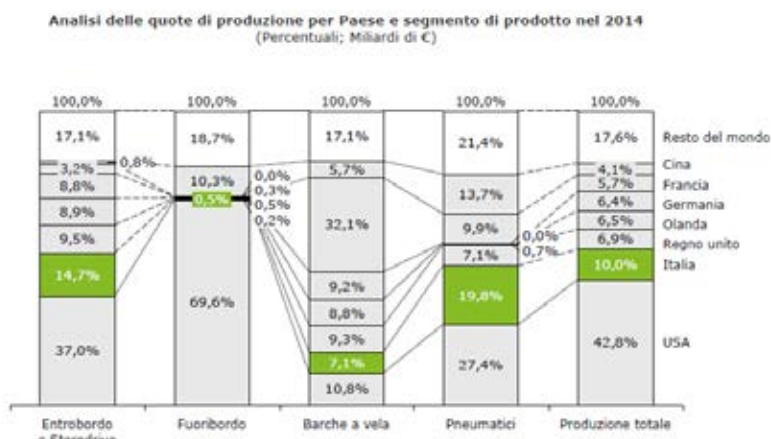
Mercato nautico globale: valore complessivo



Si può osservare facilmente come l'incidenza nella produzione e vendita delle unità di dimensioni minori (inferiori ai 30 metri di lunghezza) sia più significativa a livello globale rispetto a quella delle grandi unità da diporto. Particolarmente interessante anche il fatturato generato dalla vendita di unità usate che interpreta oltre il 35% del fatturato globale.

Ulteriormente interessante l'analisi dello spaccato a livello globale, tanto della tipologia di unità prodotte, quanto dei macro mercati che lo interpretano.

Produzione nautica globale: analisi quote principali Paesi



Deloitte

5



2.3) Mercato e industria dell'alto di gamma

L'Osservatorio Altagama 2016, annuale appuntamento di ottobre che fotografa l'andamento del segmento più alto del mercato, ha fatto il punto sullo stato di salute del comparto. A livello di estrema sintesi: stabili i consumi di prodotti per la persona, crescono auto e lusso esperienziale. Ripresa della crescita in vista per il 2017.

In un anno di incertezze congiunturali e crisi geopolitiche, il mercato totale dei beni di lusso è previsto assestarsi intorno ai 1.081 miliardi di Euro, con una crescita del 4% a cambi costanti. La crescita dei consumi del comparto Personal Luxury registra una lieve flessione, del 1%, per un valore complessivo di 249 Miliardi di Euro. Le previsioni per il 2017 parlano di una crescita dei consumi dei beni di lusso per la persona, con una media di incremento stimata intorno al 3% a tassi costanti.

L'Industria dell'alto di gamma è stata chiamata a fare i conti in particolare con il calo degli acquisti da parte dei cittadini cinesi, che rappresentano da diversi anni la prima nazionalità di consumatori del lusso. A ciò si aggiungono, come altri fattori critici, gli attacchi terroristici, che hanno portato ad un decremento dei flussi turistici in Europa, ed un tasso di cambio meno favorevole all'euro.

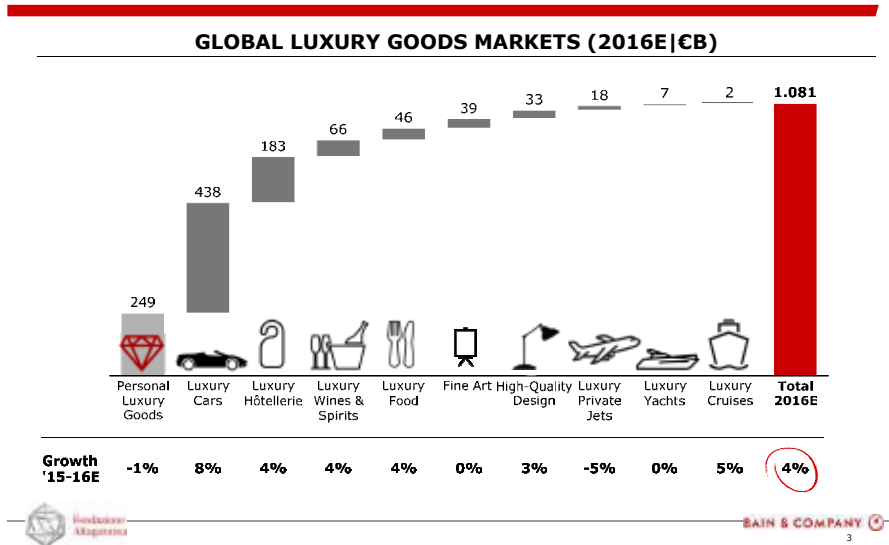
In un contesto complesso di consolidamento di mercato e di cambiamento dei fattori critici di successo, il mercato di alta gamma dimostra la sua capacità di tenuta grazie al valore intrinseco di bellezza, qualità e cultura. Si conferma anche il potenziale di crescita, accompagnato da un rinnovamento dei modelli di business.

Nel contesto dell'Osservatorio Altagama, Bain & Company ha presentato il Rapporto "Altagama Worldwide Luxury Market Monitor".



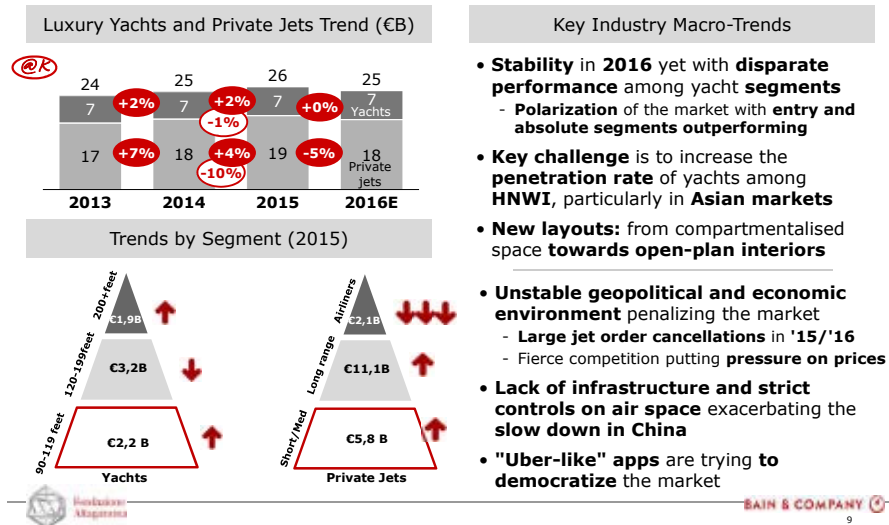
Il totale mercato di beni di lusso cresce del 4% attestandosi 1.081 miliardi di Euro nel 2016. Giocano ancora una volta il ruolo principale in valori assoluti i segmenti del "luxury cars" con 438 miliardi di euro, della gioielleria con 249, dell'hotellerie di lusso con 193 e del luxury food con 66 miliardi di euro.

Global luxury consumptions growing 4% in 2016



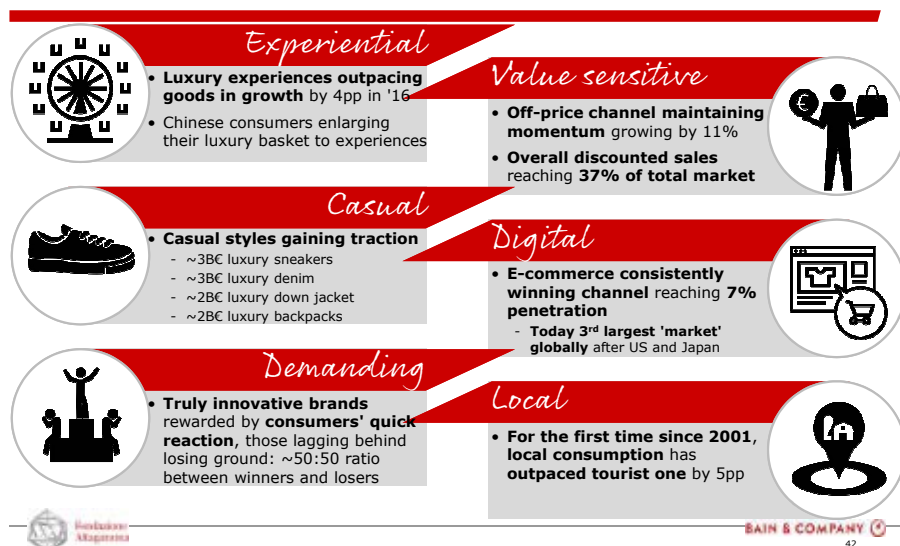
Il rapporto di Bain & Co. definisce stabile il comparto dei luxury yachts che viene studiato in parallelo con i private jets invece in sofferenza nel 2016.

Stable **yachts** with underlying polarization; shrinking **private jets** due to order cancellations



In seno al mercato dell'alto di gamma esiste una chiara tendenza a favore del lusso esperienziale, in un contesto di maggiore sofisticazione del consumatore e di nuovi 'status symbol' nell'era dei social media. Non a caso il mercato mondiale dei beni di lusso personale nel 2016 decresce di un punto percentuale al valore di 249 mld di Euro, penalizzato da un effetto cambio negativo, stabile invece a cambi costanti nonostante il grande clima di incertezza geo-politica.

Luxury consumption is increasingly...



L'analisi globale dei mercati, nonostante il rallentamento degli ultimi anni, per il 2016 registra una tendenza fortemente influenzata dall'andamento dei consumatori cinesi, per la prima volta in contrazione a causa dei ridotti acquisti in Europa non compensati dal consumo domestico, in ripresa (+4% a tassi costanti) dopo 3 anni di stagnazione. Positivo il trend dei consumatori europei, la cui ripresa dei consumi ha controbilanciato la sostanziale riduzione degli acquisti turistici a causa del timore di attentati terroristici.

Circa, invece, gli strumenti commerciali, complessivamente la crescita del mercato è guidata dal canale online (7% del mercato totale), mentre il retail fisico registra una contrazione della performance organica e un forte rallentamento dell'espansione di perimetro. Come prima categoria per crescita si afferma il beauty (+4% a tassi correnti), punto di ingresso in questo mercato in termini di prezzo. Seguono calzature, gioielleria e pelletteria (+2% a tassi correnti). Questo 'appiattimento' dei trend è il risultato di una sempre maggiore polarizzazione delle performance dei brand attraverso categorie e segmenti. In un contesto di stabilità di mercato si possono, infatti, evidenziare ottime e pessime prestazioni di brand, non c'è più un chiaro e ovvio macro-trend, c'è chi riesce innovando a stimolare l'interesse e il consumo e chi, incapace di adeguarsi al nuovo contesto di mercato rimane indietro e perde quota.

Le aspettative per il mercato sono comunque positive con una prima ripresa al 2017 (+1/+2% a tassi costanti) e un'accelerazione a seguire (+3/+4% a tassi costanti) così da raggiungere i 280-285M€ al 2020. L'espansione della base consumatori cinese, soprattutto nella fascia della classe media, è tra i primi motori di crescita futura.

Più nel dettaglio Fondazione Altagamma grazie anche al contributo dei maggiori analisti internazionali specializzati offre con "Altagamma Consensus 2017" un'analisi prospettica per il 2017 con le seguenti previsioni: abbigliamento (+3%) e accessori (3%) in solida crescita dopo due anni di stagnazione, come anche profumi e cosmetici (+4%). Leggermente negativo il trend dell'Hard Luxury (-1%) in particolare gli orologi. Stabile l'Art de la Table.

PRODUCTS	2017
Apparel	3,0%
Art de la Table	0,0%
Jewelry, Watches, Pens and Lighters	-1,0%
Leather, shoes and accessories	3,0%
Fragrances and cosmetics	4,0%

Tutti i mercati sono previsti in crescita, con l'eccezione del Giappone (-1%), dove il New Abenomics relativo allo yen spinge i giapponesi ad acquistare all'estero e scoraggia gli acquisti dei turisti. Europa e Americhe previste in crescita del +3%, Medio Oriente del 2%, Asia del 4%, trainato dalla ripresa dei consumi interni cinesi.

MARKETS	2017
Europe	3,0%
North America	3,0%
Latin America	3,0%
Japan	-1,0%
Asia	4,0%
Middle East	2,0%
Rest of the World	3,0%

L'Ebitda a livello globale è previsto crescere del 5%.

L'analisi infine della domanda potenziale, nell'ottica dei mercati nautici è stata effettuata da Deloitte nel suo Studio di Market Insight realizzato con Altagamma e presentato a Cannes nel settembre 2016.

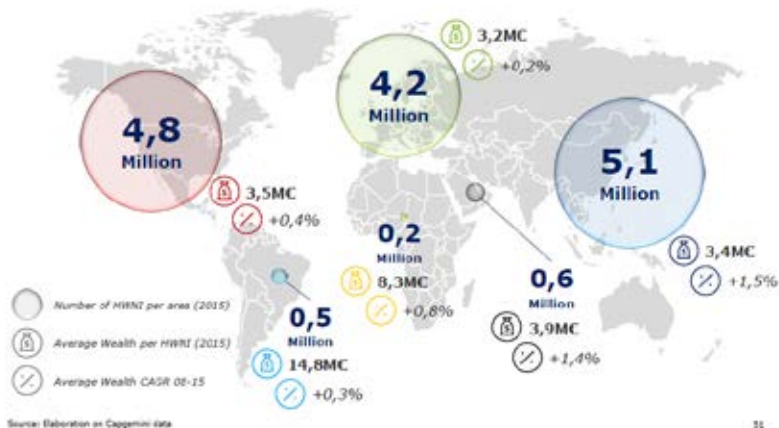
E' interessante osservare lo scenario della popolazione milionaria a livello globale e il suo stato di crescita, dove si può facilmente notare la crescita della fascia alta della ricchezza.

Potential demand: High Net Worth Individuals (HNWI)



Le tre macro aree di posizionamento della ricchezza sono rispettivamente, il Sud Est Asiatico, il Continente Americano, l'Europa.

Potential demand: geographical footprint of HNWI's



L'analisi del potenziale mostra interessanti prospettive, particolarmente se si osserva che la "market penetration", cioè la percentuale della popolazione abbiente che risulta anche proprietaria di yacht non supera il 2,3%.

Potential demand: superyacht market penetration

Superyachts segment	Price / Mgmt cost (Millions €)	Fleet 2014 (Boats #)	Deliveries 2015 (Boats #)	Main target Net Wealth (€)	Target potential People (K)	Market penetration (Percentage)
100mt+	-150 / -10	63	5	Billionaires (1B+)	1,8	3,4%
66-100mt	-100 / -7	167	7	Ultra-HNWI (500M+)	5,2	3,2%
51-65mt	-50 / -5	420	16	Ultra-HNWI (250M+)	11,7	3,6%
41-50mt	-25 / -3	1.055	35	Ultra-HNWI (100M+)	39,2	2,7%
30-40mt	-10 / -1	3.261	84	Ultra-HNWI (30M+)	145,2	2,3%
		4.996	147		145,2	2,3%

Source: Deloitte analysis and estimations based on countries boating association, specialized media providers, Capgemini-RBC, Forbes and company data & interviews with key global operators

Deloitte

2.4) Mercato grandi yacht

LA CANTIERISTICA DEI GRANDI YACHT

Lo scenario del mercato della cantieristica delle nuove costruzioni di grandi yacht mostra ottime performances di crescita dopo un periodo di forte contrazione. Sembra confermata la tradizionale leadership del vecchio continente, sebbene i Paesi emergenti mostrino anch'essi trend di crescita interessanti.

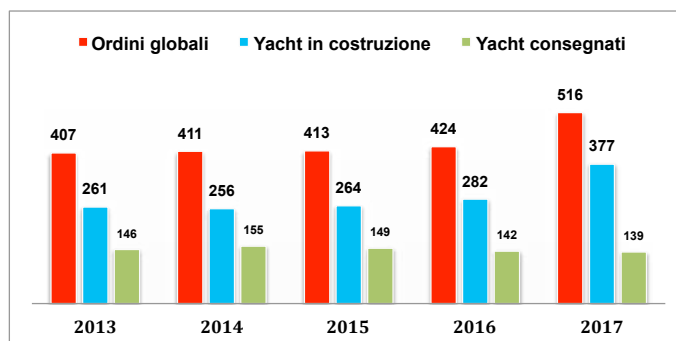
Come per le edizioni precedenti il rapporto attinge ai dati comunicati più recentemente dal gruppo inglese Superyacht Report attraverso Superyachtintelligence.com. I dati riguardano la produzione di yacht di lunghezza superiore ai 30 metri di lunghezza. Occorre ricordare che si tratta di informazioni raccolte dalle dichiarazioni fornite dai singoli cantieri.

L'Italia rafforza ulteriormente il suo primato con una percentuale mondiale pari al 39% di unità consegnate nella storia. Si tratta di ben 1540 yacht prodotti e consegnati nel nostro Paese, per una lunghezza totale pari a 59,210 metri a fronte di una lunghezza media di 38,4 metri.

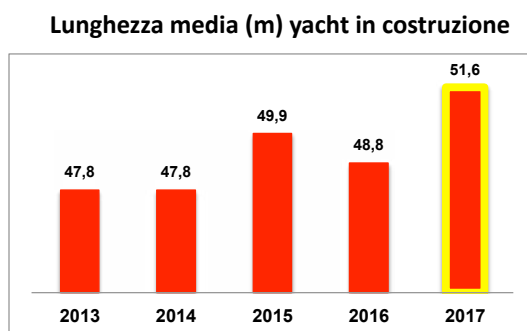
Il portafoglio ordini italiani è pari a 172 unità per una lunghezza totale pari a 7,845 metri, con una lunghezza media pari a 45,6 metri. Il nostro Paese è ancora una volta leader, in termini di numero di unità nel portafoglio ordini con una percentuale pari al 45% del numero totale di ordini globali. Va ricordato che lo stesso report indicava il nostro share mondiale del 38% nel 2015, e del 42,7% nel 2016.

Il grafico sotto offre una visione completa a livello globale, rispettivamente degli ordini globali, degli yacht in costruzione e delle unità consegnate nel quinquennio 2013-2017.

Si può notare come Superyachtintelligence.com indichi dati particolarmente importanti nel nuovo anno, con performances molto significative nei nuovi ordini.



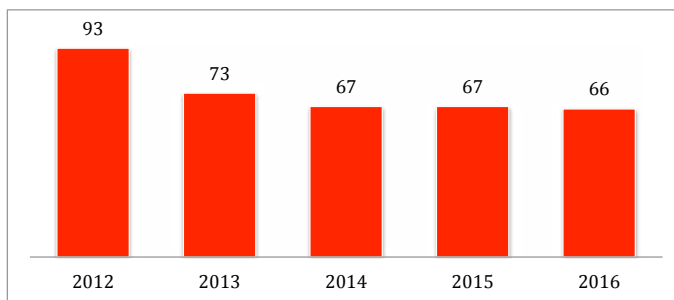
Nell'arco del quinquennio risulta anche cresciuta sensibilmente la lunghezza media degli yacht in costruzione, che è passata da 47,8 metri nel 2013 a ben 51,6 metri nel corrente anno 2017.



Interessante anche osservare quanti siano i cantieri che a livello globale risultino attivi nella costruzione di grandi yacht. Il grafico mostra il numero dei cantieri che hanno consegnato yachts di lunghezza superiore

ai 30 metri tra il 2012 e il 2016.

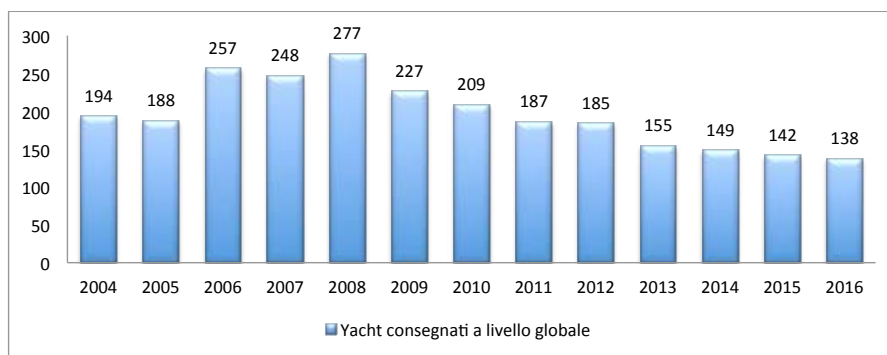
Indubbiamente il numero risulta in sensibile diminuzione, essendo passato da 93 cantieri nel 2012 ad appena 66 nel 2016.



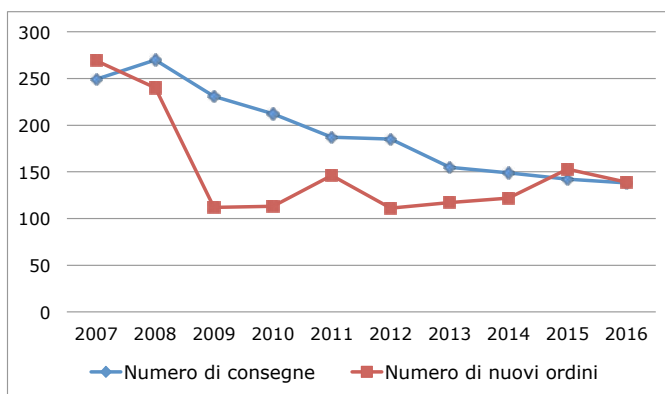
La tabella sottostante offre una visione complessiva di confronto tra i principali dati della cantieristica nel triennio.

Yacht in costruzione	2013	2014	2015	2016	2017
Portafoglio ordini globali	407	411	413	424	516
Numero yacht consegnati	146	155	149	142	139
Yacht in costruzione	261	256	264	282	377
Lungh. ft media (metri) yacht consegnati	44,5	43,9	44,3	45	44,1
Lungh. ft media (metri) yacht in costruzione	47,8	47,8	49,9	48,8	51,9

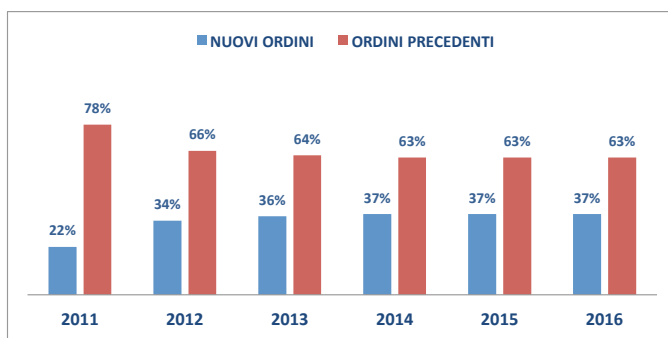
Diminuiscono leggermente le consegne 2016 certamente in seguito all'aumento delle dimensioni delle unità in costruzione.



Il dato positivo registrato l'anno scorso che mostrava, per la prima volta, dal 2007 il numero dei nuovi ordini superiore al numero degli yacht consegnati, è stato di massima confermato anche per il 2016.



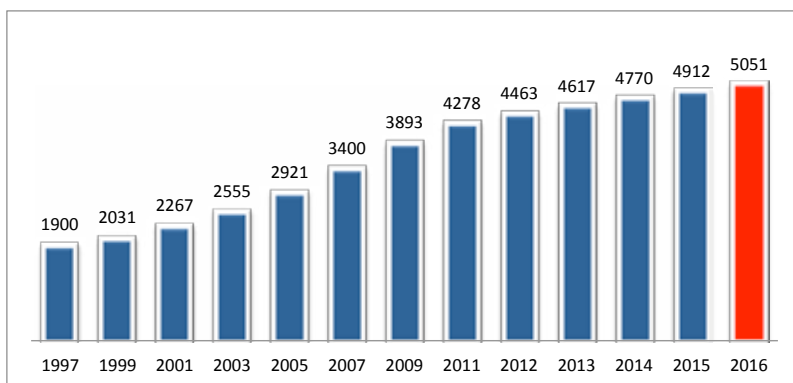
Utile osservare l'andamento del rapporto tra nuovi ordini e ordini complessivi nel quinquennio, che sembra finalmente assestarsi sul valore del 37%.



FLOTTA MONDIALE DEI GRANDI YACHT

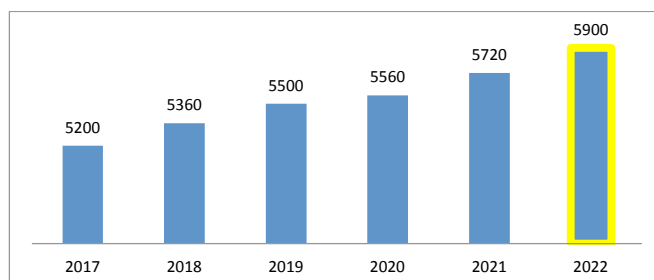
Al Dicembre 2016 la flotta dei grandi yacht risulta pari a 5051 unità.

Crescita della flotta dei grandi yacht

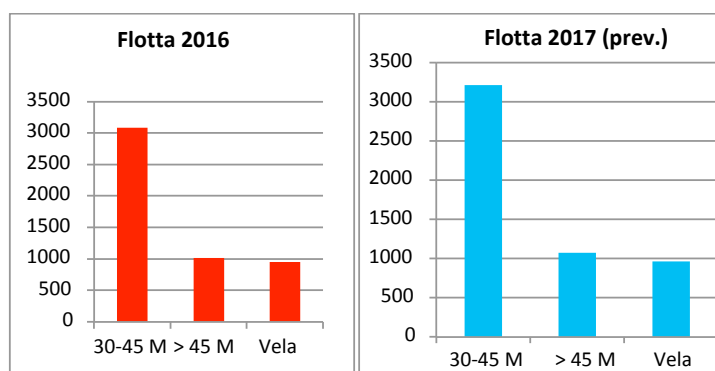


Sulla base, quindi, delle consegne effettuate dai cantieri nel corso del 2016, nonché, dell'attuale Portafoglio Ordini Globali, si possono tracciare le previsioni di crescita della flotta dei grandi yacht nel prossimo quinquennio.

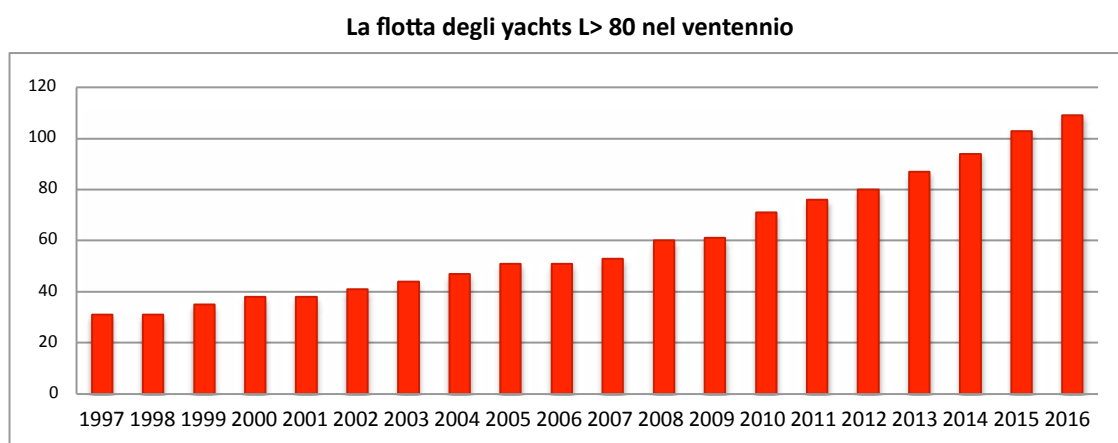
Previsioni crescita flotta globale superyacht



Nel diagramma che segue, viene computata la suddivisione della flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri, per fasce dimensionali. È interessante confrontare la suddivisione attuale in confronto alla previsionale 2017.



Interessante osservare come sia cresciuta negli anni la flotta dei grandi yacht di lunghezza superiore agli 80 metri.

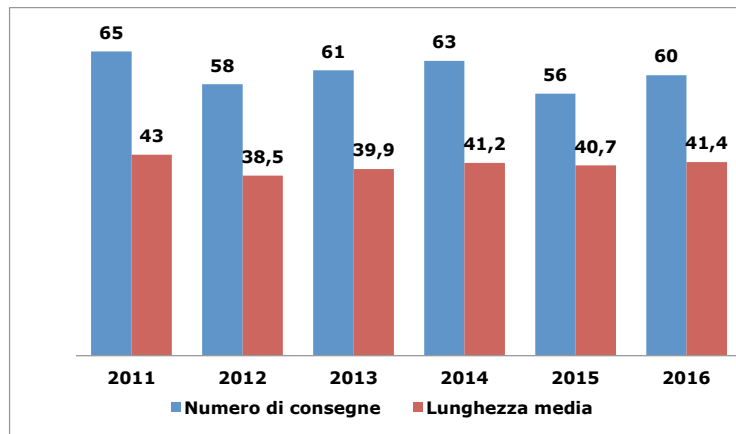


LA REALTÀ ITALIANA DEI GRANDI YACHT

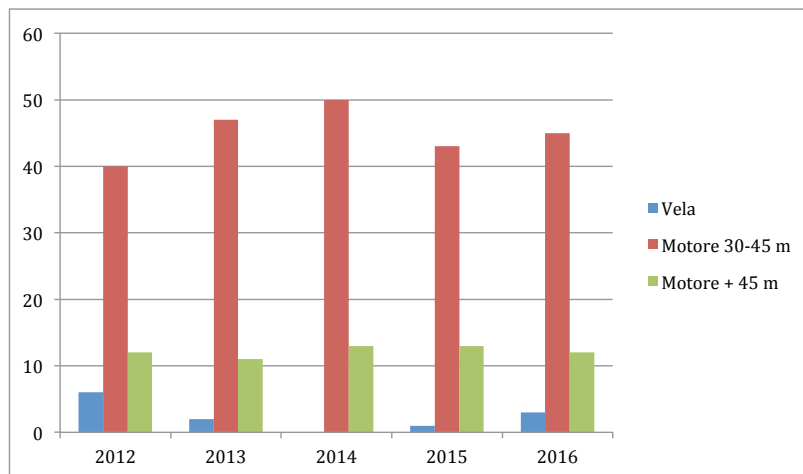
La scheda che segue offre una sintesi della realtà produttiva dei grandi yacht del nostro Paese.

Numero yacht consegnati nella storia	1,540
Percentuale flotta totale	39%
Lunghezza totale yacht consegnati (m)	59,210
Lunghezza media (m)	38
Yacht consegnati (2012-2016)	298
Lunghezza media (2012-2016) (m)	40.4
Cantieri "attivi"	45
Cantieri con 1 ordine/anno dal 2012	20
Yacht consegnati nel 2016	60
Numero cantieri con almeno un ordine	26
Yacht in costruzione	172
Lunghezza media yacht in costruzione	45,6
Percentuale portafoglio ordini globali	45%

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, illustra lo spaccato dei grandi yacht consegnati nel quinquennio 2012-2016.



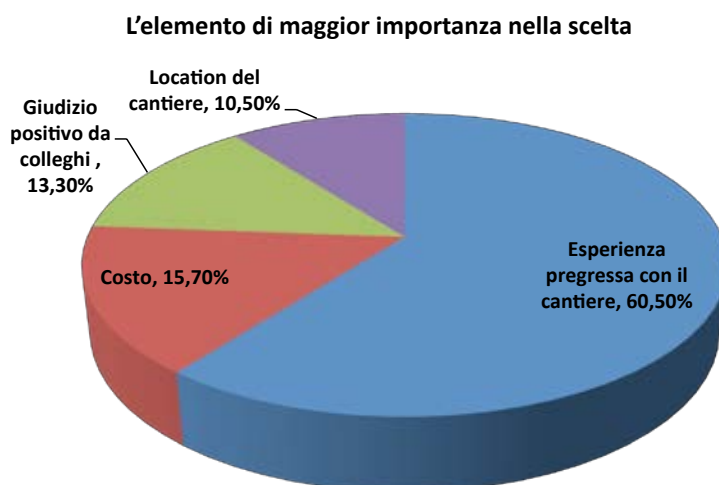
2.5) *Industria e Refit & Repair*

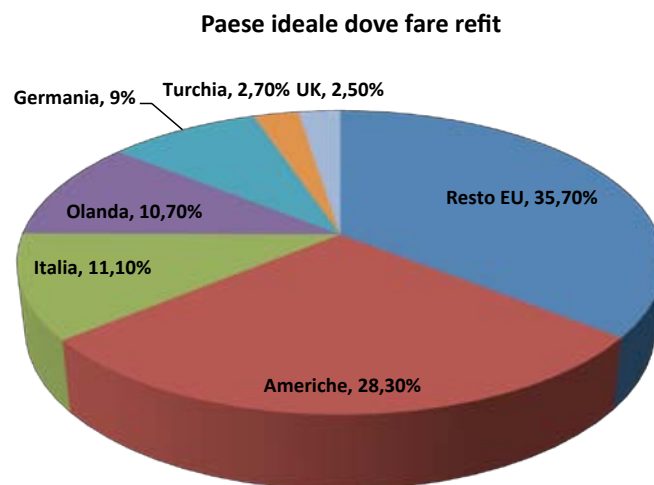
L'industria del Refit & Repair si è ormai consolidata come una realtà molto significativa dell'industria nautica globale ed in particolare in Europa. I principali cantieri del Refit dichiarano di essere "sold out" con commesse fino al 2020.

Di particolare interesse una ricerca condotta da Superyachtintelligence.com circa i cosiddetti fattori chiave che rendono di successo una commessa del Refit. I parametri oggetto della ricerca sono sinteticamente elencati come segue:

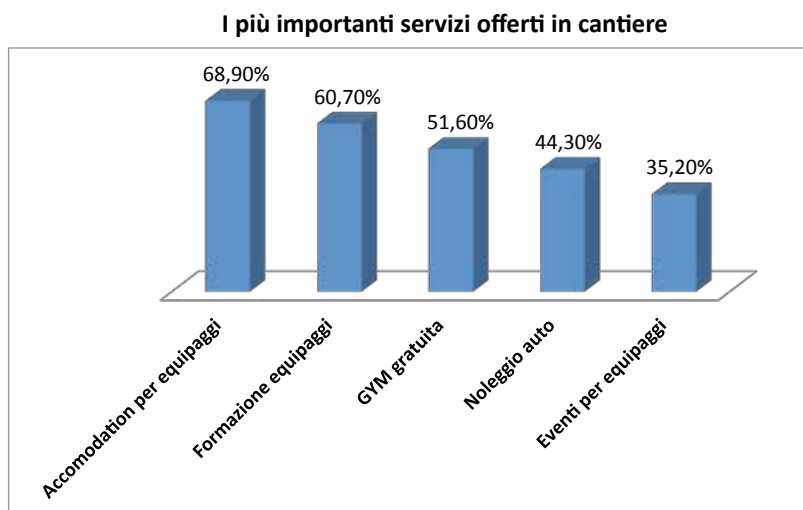
- Costo del lavoro
- Vicinanza del cantiere
- Know how e esperienza del cantiere e delle maestranze
- Tempo di lavorazione
- Richieste dell'armatore
- Strutture e facility del cantiere
- Disponibilità del cantiere
- Regolamenti di "bandiera" e di Classificazione

Il sondaggio è stato effettuato tra oltre 1.000 operatori di cui circa 300 comandanti. Queste alcune delle risposte più interessanti.





Non marginali gli elementi di utilità offerti dal cantiere, come si può facilmente evincere dal grafico sottostante.



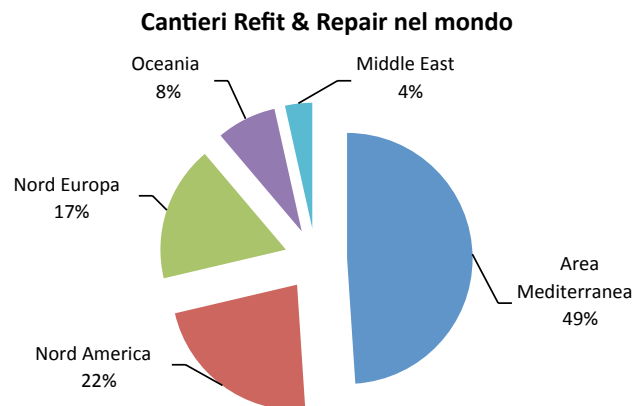
Dal punto di vista del cantiere sono di fatto 4 le principali attività offerte:

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

Rimangono senza dubbio confermati i fattori che determinano il business crescente delle attività di Refit.

- La crescita della flotta navigante, associata all'età degli stessi che "avanza", costituisce indubbiamente il primo elemento di sostegno allo sviluppo del Refit. La tabella indica i valori crescenti della flotta nel ventennio trascorso, insieme alle previsioni per il successivo.

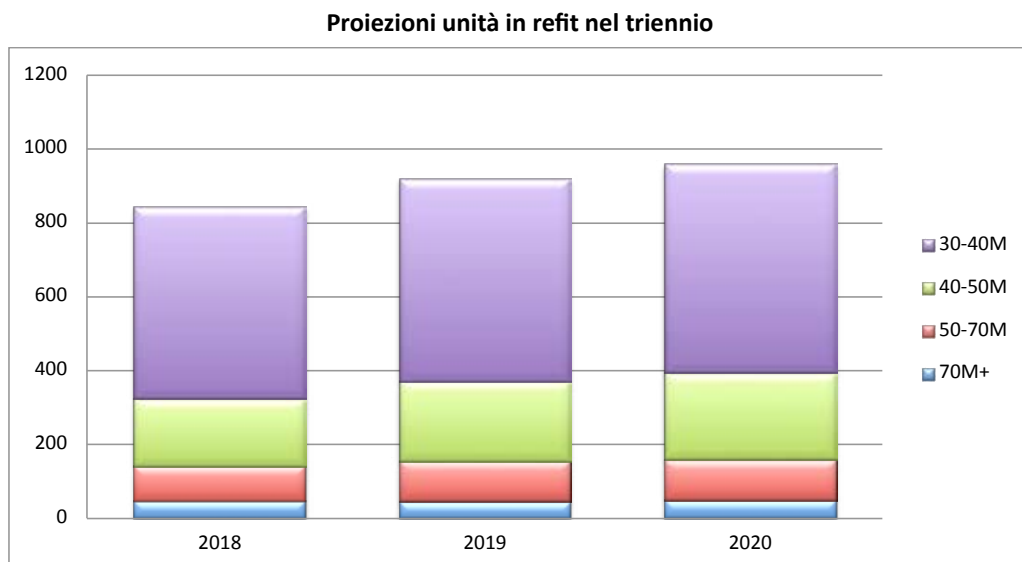
- La significativa percentuale delle unità che stazionano quasi esclusivamente nelle acque del Mediterraneo, eleggendo qui il proprio “Home Port” e fruendo di conseguenza dell’offerta di assistenza locale.
- Il terzo elemento riguarda ovviamente l’offerta cantieristica del Refit & Repair che non a caso, in virtù della maggior concentrazione della flotta nell’area Mediterranea, trova in Europa i principali attori.



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

- la straordinaria crescita dimensionale delle unità che vanno a comporre la flotta, con un congruo aumento del valore delle commesse di intervento, ma anche una maggior qualità e attenzione richiesta dal cliente;
- i requisiti degli Istituti di Classificazione, ulteriormente restrittivi alla luce della crescita dimensionale e delle normative relative al charter, che impongono periodicamente visite alla carena e smontaggi di macchinari e installazioni;
- una sempre maggior pianificazione delle attività di ordinaria manutenzione, dettata dalle società di yacht management che in percentuale crescente si occupano della gestione dello yacht a fianco del comandante;
- un’attività di brokeraggio sempre crescente, con oltre 2.000 yacht oltre i 24 metri di lunghezza, formalmente in vendita e quasi 300 di questi oggetto di acquisto nell’ultimo anno;
- il perdurare del principio che vede molti armatori preferire investire anche con lavori molto costosi, in modifiche sostanziali del proprio yacht, piuttosto che acquistarne uno nuovo.

Ai fini delle considerazioni del business potenziale si può operare una previsione sulla base della flotta esistente (almeno quella dei grandi yacht), della sua composizione e delle aspettative di crescita.





3

Focus Mercati Internazionali USA - Nord Europa

3.1) Crescita del mercato USA

Continua anche nel 2016 la crescita della locomotiva americana della nautica. I dati preconsuntivi USA comunicati da NMMA durante il Salone di Miami confermano il trend positivo che si registra ormai da un quadriennio. Le vendite delle nuove imbarcazioni a motore sono cresciute tra il 6-7% nel 2016, raggiungendo la stima di 250.000 unità annue vendute.

In aggiunta alle vendite di unità di nuova costruzione, nel 2016 NMMA ha stimato un fatturato ulteriore in aumento del 10-11% pari a 8,4 miliardi di dollari nel 2016.

Si conferma il dato eccezionale che indica nel 95% le barche vendute sul mercato USA e di produzione domestica.

Anche le previsioni sul 2017 risultano particolarmente confortanti con una crescita pari, se non superiore al 2016.

Quattro risultano gli elementi strategici di trend per il 2017:

1. ritornano le grandi barche, che come si era potuto notare anche nell'anno precedente rimaneva l'unico settore ancora in modesta crescita. La crescita registrata si è assestata tra il 1-3% con una previsione simile per il 2017;
2. nuove imbarcazioni più semplici e versatili per attrarre le nuove generazioni: si parla di barche tipiche per il mercato domestico USA, quali i pontoni, le barche sportive, le "day cruisers", le piccole imbarcazioni da pesca, ecc..;

3. nuove tecnologie marine per rendere ancor più semplice e intuitivo l'uso della barca, anche nelle attività sportive. Un modo ulteriore per andare incontro ai gusti delle nuove generazioni;
4. incentivi all'uso condiviso della barca, con attività come il noleggio, il "boat sharing" e nuove iniziative esperienziali.

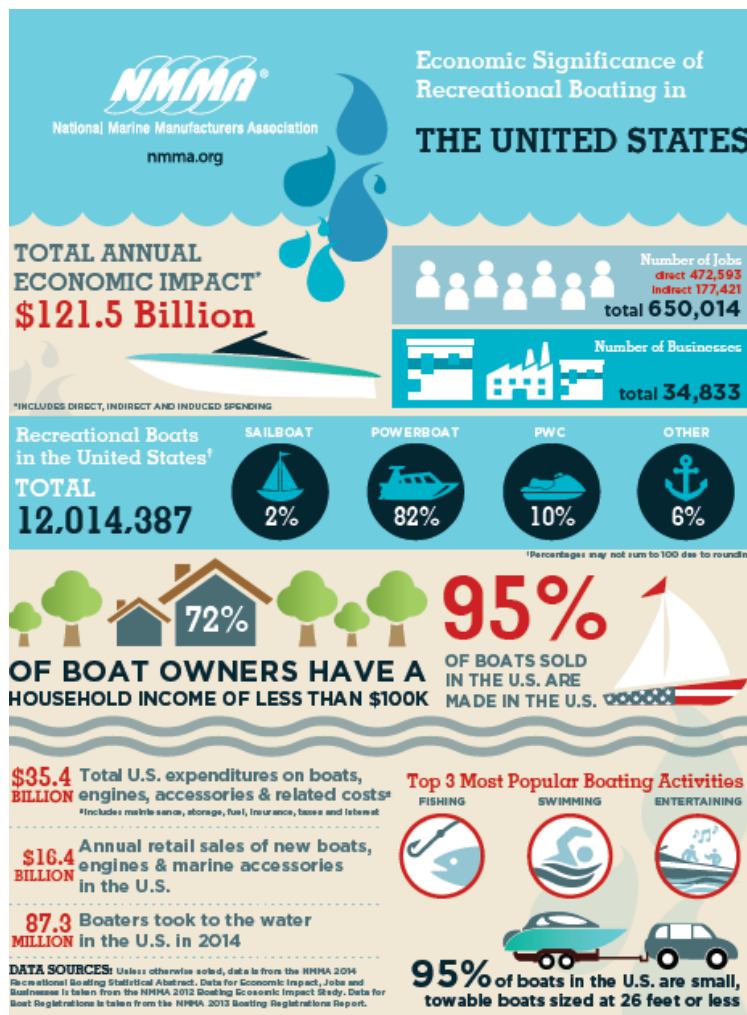
UNA FOTOGRAFIA DELLA REALTÀ AMERICANA DELLA NAUTICA

È ancora una volta interessante osservare i dati complessivi della realtà della nautica negli USA, così come sintetizzata per l'anno 2015, negli elementi chiave dalla NMMA, National Marine Manufacturer Association, che oggi rappresenta associativamente una percentuale superiore al 80% del business nautico del Paese:

- vendite annuali di barche, prodotti nautici e servizi per un totale di 36 miliardi di dollari nel 2015, con una stima per il 2016 pari a 37 miliardi;
- vendite annuali di nuove barche, motori marini e accessori per un totale di 17,4 miliardi di dollari nel 2015, con una previsione di 19,1 miliardi per il 2016;
- circa 238.000 nuove barche a motore vendute nel 2015. Un'aspettativa di 250.000 per il 2016;
- un impatto annuale economico complessivo generato negli USA dalla nautica pari a 121.5 miliardi (incluso il contributo diretto e indiretto) con oltre 650.000 unità lavorative dirette e indirette in oltre 35.000 piccole aziende;
- le vendite di nuove barche, motori e accessori nel 2015, nei primi 10 Stati americani sono state:
 1. Florida: 2.6 miliardi, + 11,4% sul 2014
 2. Texas: 1.4 miliardi, +8.2% sul 2014
 3. Michigan: 842.5 milioni, +10,5% sul 2014
 4. Minnesota: 662 milioni, +10% sul 2014
 5. New York: 643 milioni, +7,6% sul 2014
 6. North Carolina: 635 milioni, +9,4% sul 2014
 7. Wisconsin: 617 milioni, +10% sul 2014
 8. California: 576 milioni, +5.4% sul 2014
 9. Louisiana: 528 milioni, -0.3% sul 2014
 10. Alabama: 512 milioni, +11.9% sul 2014
- oltre alle vendite del "nuovo" esiste il mercato dell'usato; si stimano circa 958.000 barche usate vendute nel 2015 con un incremento del 1,9%;
- si stimano circa 12.1 milioni di barche registrate negli USA nel 2015;
- il 95% delle barche negli Stati Uniti sono di piccole dimensione, inferiori ai 26 piedi (8 metri), cioè carrellabili;
- la nautica negli USA è un'attività principalmente destinata alla "middle-class", con il 72% dei diportisti che godono di un reddito inferiore ai 100.000 dollari;

- il 95% della popolazione USA vive a meno di un'ora dal mare o da un corso d'acqua navigabile.

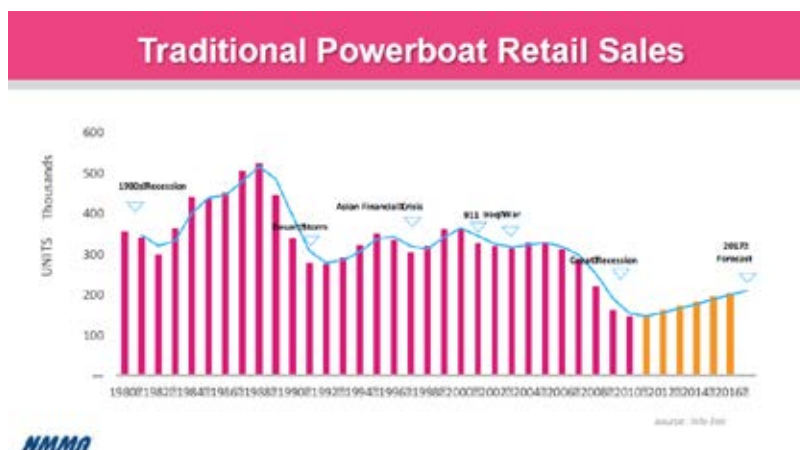
La tabella indica in sintesi i dati più rappresentativi:



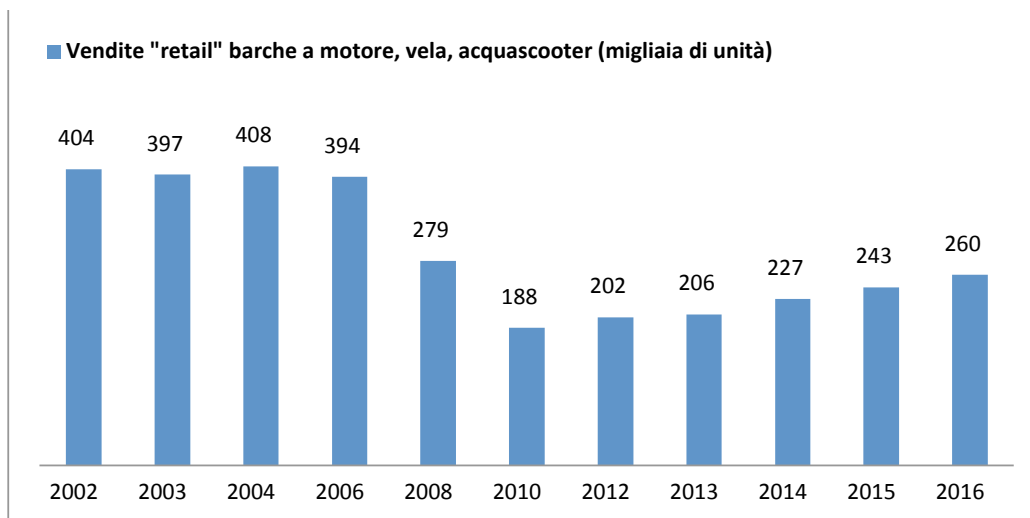
ANALISI E TENDENZE PIÙ RECENTI

Anche quest'anno in occasione del Miami Boat Show, febbraio 2017, 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 2016 e offrono una visione ulteriormente ottimista per il 2017.

Il grafico prodotto da NMMA mostra l'andamento delle vendite negli anni delle barche a motore.

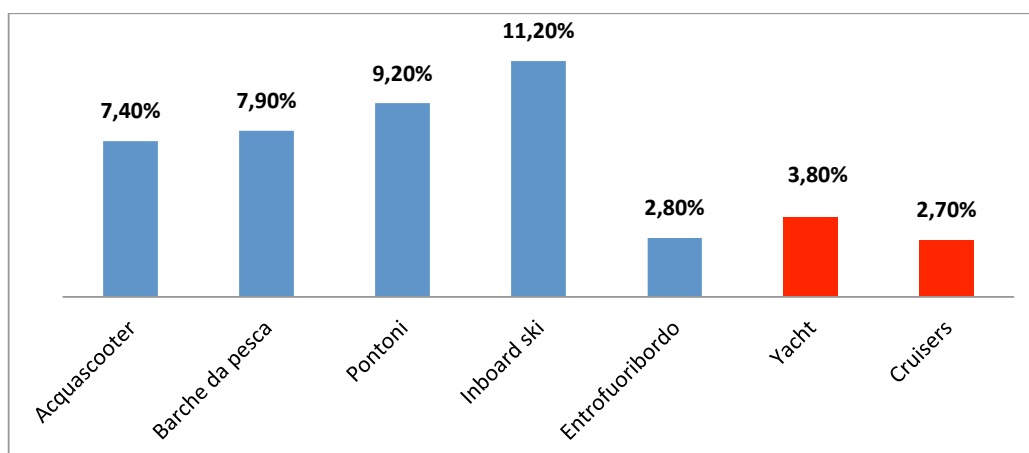


Il grafico sottostante mostra il fortissimo calo riscontrato in termini di unità vendute (barche a motore, unità a vela, moto d'acqua) nel biennio 2006-2008. La stima, per il 2016, riporta i valori molto prossimi all'anno pre-crisi del 2008, anche se le cifre in gioco, almeno in termini di unità vendute,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



Almeno su base annua (2016), può essere interessante osservare i segmenti di mercato con le migliori prestazioni. I segmenti degli yacht e dei cruisers sono quelli che risultano più interessanti per l'industria nautica italiana in quanto vicini alla nostra produzione più importante.

Performances segmenti di mercato 2016



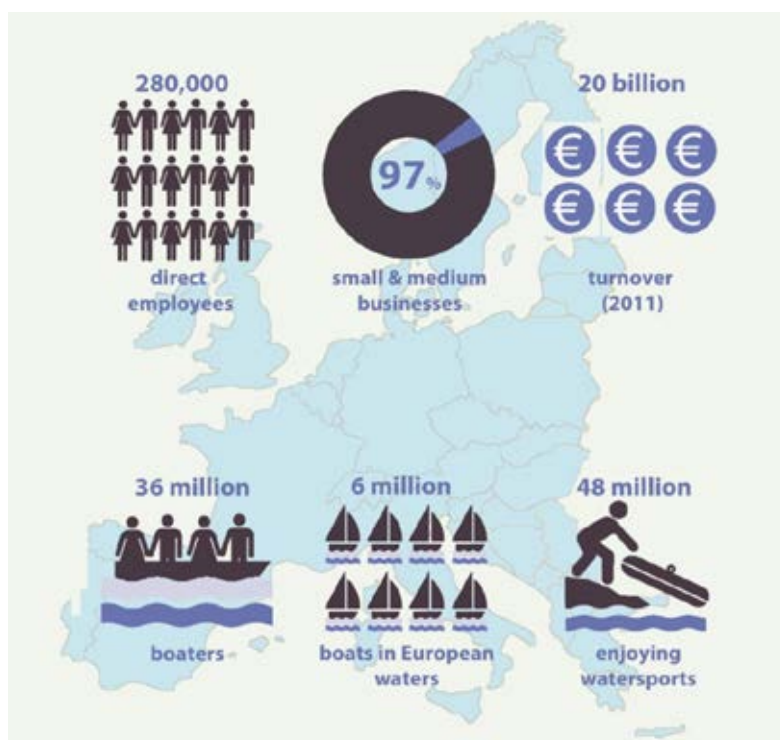
3.2) Mercato Europa

I dati statistici forniti dalla “European Boating industry”, federazione che rappresenta l’industria nautica europea confermano che il Vecchio Continente interpreta tutti i settori della nautica e degli sport nautici:

- cantieristica nautica (vela, motore e battelli pneumatici),
- accessoristica ed equipaggiamento per la nautica,
- accessoristica ed equipaggiamento per gli sport nautici (diving, windsurf e kitesurf, kayak, canoe, ecc..),
- marina e loro operatori
- servizi (commercio e assistenza, charter, scuole nautiche, servizi nautici di expertise, finanziari, assicurativi, e altri)

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

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



Il media IBI, International Boating Industry, ha recentemente realizzato un'analisi dello stato attuale del mercato nautico in Europa, articolato nei principali Paesi, alla luce della ripresa post-crisi.

È innegabile che la crisi ha colpito duramente l'Unione Europea nei mercati della nautica. La Commissione Europea nel 2015 aveva segnalato un'autentica caduta verticale del fatturato nel settore del "Boatbuilding and Repair" nel triennio drammatico della crisi, passato dai 14.5 miliardi di euro del 2008, ai 9.6 del 2010 (-34%), per poi registrare un ulteriore calo a 8 miliardi di euro nel 2011. Il valore della fornitura rivolta alla cantieristica era analogamente sceso ai 5.9 miliardi di euro nel 2010 (-35%) e ai 4.5 miliardi nel 2011. La Commissione Europea aveva, tuttavia, notato come la caduta verticale di fatturato nautico in Europa fosse risultata proporzionalmente inferiore al crollo economico registrato nello stesso periodo dall'industria nautica USA, dove come noto le vendite erano passate dai 12.5 miliardi di dollari nel 2007 ai 6.3 nel 2009 (-50%). Anche in termini di occupazione il settore nautico in Europa ha sofferto negli anni della crisi un calo fortissimo, passando da 85.500 unità lavorative dirette nel 2008 a circa 67.050 nel 2011 (-21%) per la produzione nautica e da 46.600 a 22.900 (-50%) per la "supply chain".

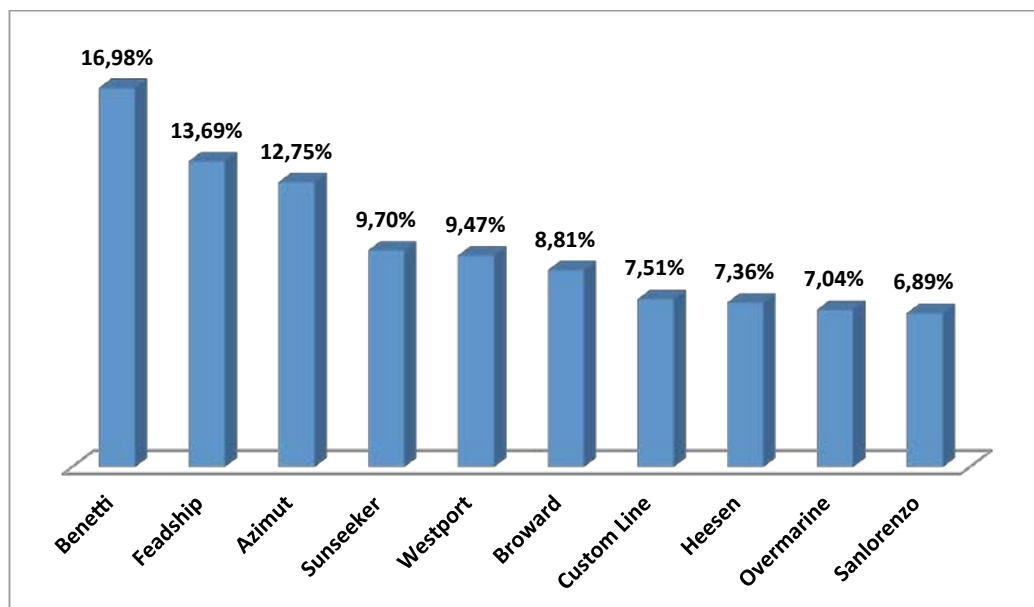
Sono tutt'ora cinque i Paesi produttori che dominano la scena europea, rappresentandone insieme l'86% del fatturato totale: Italia al 25%, Germania 22%, Francia 14%, UK 13% e Olanda al 12%. La scheda allegata, prodotta da IBI, offre comunque una visione complessiva dello scenario di mercato in Europa:



A livello cantieristico resta evidentemente confermato, se non addirittura rafforzato, il ruolo positivo giocato dall'industria europea del grande yacht nel suo complesso, grazie al contributo di Italia, Olanda, Germania, Uk, e nel Continente dall'emergente Turchia.

Osservando anche soltanto i primi 10 cantieri al mondo per numero di consegne di grandi yacht (L > 10m) si può facilmente riscontrare come due soli di questi, Westport e Broward, siano USA, con tutti gli altri europei.

Primi 10 cantieri al mondo per consegne grandi yacht



A livello di valutazioni sul diportismo e il suo sviluppo in Europa è di particolare interesse la ricerca effettuata recentemente da Marinanow, società esperta nella portualità turistica ed in particolare nei sistemi software di supporto alla sua promozione e commercializzazione.

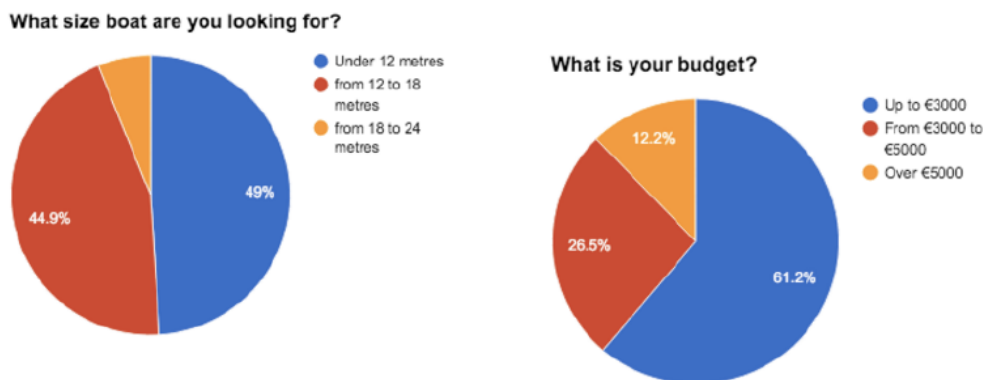
L'Europa offre un habitat ideale per gli oltre 48 milioni di diportisti europei ai quali si aggiungono anche i turisti nautici extra UE. Nonostante questi numeri, il mercato dei posti barca negli ultimi anni ha sofferto di una pesante stagnazione che si è conclusa finalmente nel 2015 con i primi segnali di ripresa: i posti stanziali sono cresciuti in media del 7,7%, i transiti rispetto al 2014 sono aumentati del 3,3% con una domanda di posti barca proveniente in prevalenza da imbarcazioni a motore (60,4%) più che da barche a vela (34,1%). Ma non finisce qui. È il mercato della portualità turistica in generale a registrare una accelerazione. Lo testimoniano i nuovi porti che si stanno costruendo un po' dappertutto nel Mediterraneo e il conseguente aumento dei posti barca con una mole di transiti che nel Mediterraneo si concentra in particolare nell'area tirrenica (70%) mentre il restante 30% è distribuito tra tutti gli altri quadranti nautici. Questo miglioramento è dovuto in parte alle ottime condizioni climatiche della stagione estiva, in parte alla ripresa del mercato delle barche usate e in parte anche alle manovre economiche portate avanti dai Governi per incentivare un mercato che era stato represso dalle tasse e dalla burocrazia. Ne è un esempio l'applicazione dell'IVA ridotta al 10% per i "Marina Resort", approvata con la Legge di Stabilità del Governo italiano. Un provvedimento che consente alle marine di essere equiparate ai resort quando offrono una serie di servizi nel marina e che ha portato già a un aumento del +4% negli ormeggi brevi nonostante la difficoltà di applicazione della norma.

Le criticità di questo mercato sono, infatti, tutt'altro che sparite. La prima fra tutte è la polarizzazione dell'utenza.

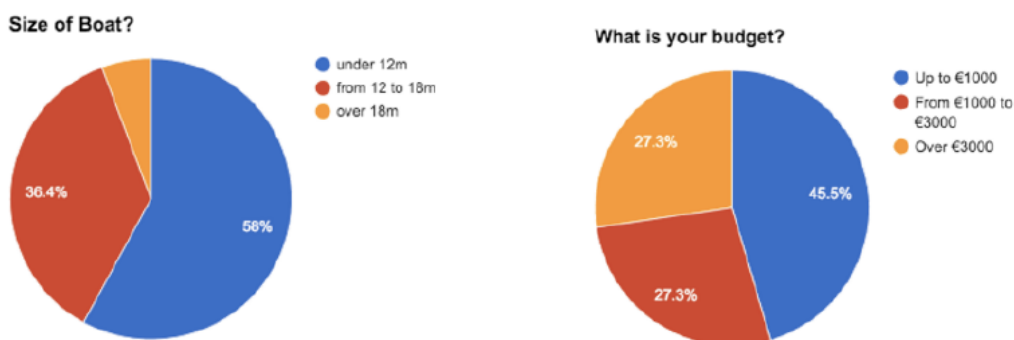
Negli ultimi anni si è assistito da una parte a una crescita del numero dei proprietari di megayacht – secondo "Superyachtintelligence.com" nel 2015 il 55% degli yacht ha eletto un porto del Mediterraneo come proprio home port - che oggi vale circa 24 miliardi di euro anche se questi restano molto concentrati

soprattutto nelle località più rinomate come Porto Cervo, Ibiza, Montecarlo o Capri, con un'utenza di anzianità importante (parliamo di over 50). E nel Mediterraneo occidentale si concentrano molte delle marine che possono ospitare tali tipi di imbarcazioni.

Dall'altra, le imbarcazioni/natanti con maggiori transiti risultano essere ancora quelle di dimensioni inferiori ai 12 metri, con una prevalenza del motore sulla vela e rapportabili a un'utenza più giovane (dai 18 ai 50 anni). I dati di una light survey condotta da Marinanow sul proprio bacino di utenza mostrano che per il 2016 questa tendenza è ancora evidente tra coloro che cercano un posto barca: il 58% cerca uno stallo per una imbarcazione sotto i 12 metri mentre il 36,4% cerca uno stallo tra i 12 e i 18 metri con un preventivo di spesa che nel 45,5% dei casi si attesta sui mille euro, nel 27,3% tra i 1.000 e i 3.000 e nel 27,3% supererebbe i 3.000 euro.

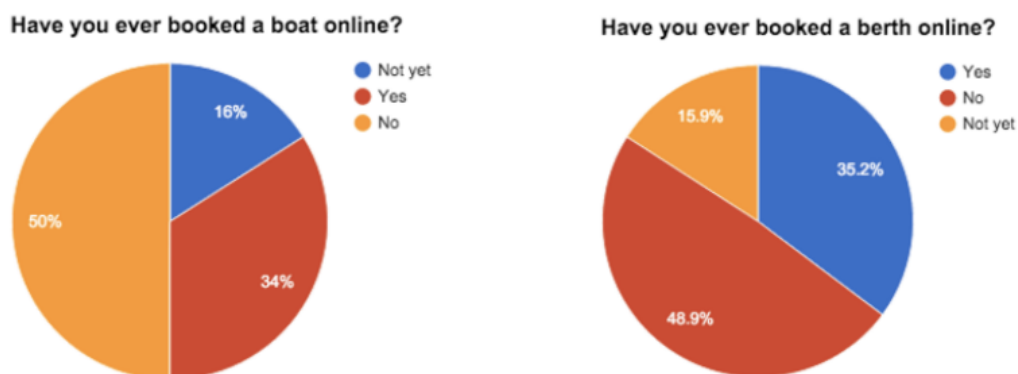


Eppure la forbice sembra pian piano assottigliarsi tra coloro che intendono noleggiare una barca: a fronte di un 49% che ancora preferisce noleggiare una barca sotto i 12 metri, infatti, c'è un 44,9% che intende noleggiare una barca tra i 12 e i 18 metri con un budget di spesa che nel 61,2% dei casi viene preventivato fino a 3 mila euro; un 26,5% spenderebbe tra i 3 e i 5 mila euro e il 12,2% si spingerebbe addirittura oltre i 5 mila euro.



Segno che la crisi che aveva colpito particolarmente questa fascia di utenza (30-50 anni), manda segnali di depotenziamento (Fonte: Marinanow), mentre cresce probabilmente la fiducia dei consumatori che per questa stagione 2016 sceglieranno di visitare perlopiù le maggiori isole italiane, dalla Sardegna alla Sicilia fino all'Elba e il Giglio, Ischia e Procida, Ponza e Ventotene, con un gradimento sensibile per la Grecia, la Corsica, la Croazia e la Spagna (Fonte: Marinanow). Un'inversione di tendenza in atto? Sicuramente una buona notizia che lascia ben sperare tutti gli operatori di mercato. Un'altra criticità riguarda, invece, il passaggio al digitale. Come si sa, il settore nautico di per sé è ancora vincolato ai sistemi tradizionali. In tutti i paesi del mondo l'ingresso di una imbarcazione in un porto straniero è vincolato a una lunga serie di limitazioni e doveri, dalla segnalazione alle autorità locali alle attività di registrazione dei documenti necessari alla permanenza in acque territoriali fino al controllo a bordo. Adempimenti che comportano un ingente dispendio di tempo, energie e materiale cartaceo che con il passaggio al digitale potrebbe essere facilmente evitato. Questo atteggiamento si riscontra anche nell'approccio alle nuove piattaforme

digitali che abilitano alle prenotazioni online: tra coloro che cercano online una barca o un posto barca, la percentuale di chi ha già finalizzato una prenotazione online si attesta intorno al 35%.



Proprio sulla base di queste evidenze è nato e si sta sviluppando il progetto di digitalizzazione delle marine del Mediterraneo portato avanti da Marinanow insieme a Navigodigitale, lanciato a settembre con l'obiettivo finale di fornire ai porti dell'area mediterranea un sistema completo di digitalizzazione degli scambi documentali necessari alle navi da diporto per la fase di entrata e uscita. Della sperimentazione si attendono vantaggi abbastanza evidenti: risparmio fino all'80% dei tempi di gestione delle pratiche, eliminazione di circa 2.000 fogli di carta da ciascun ufficio, maggiore tracciabilità e controllo delle domande in tempo reale, possibilità di accedere a un archivio delle pratiche sempre ordinato delle richieste e possibilità di effettuare i pagamenti direttamente online. Sicuramente un tassello importante di quel "mercato unico digitale" su cui si sta impegnando l'Unione europea e che mira ad abbattere lingue, processi burocratici e particolarità locali che frenano la libera circolazione di beni e servizi. Anche quelli via mare.

3.3) Prospettive mercato Europa vs USA

L'INDUSTRIA NAUTICA EUROPEA E LA SUA PROPENSIONE ALL'EXPORT

L'industria nautica europea è come noto un comparto fortemente globalizzato, con altissime percentuali di export, tanto internamente tra Stato e Stato dell'Unione Europea, quanto al di fuori dell'Unione stessa. Questo secondo sbocco di mercato fuori dalla UE, è senz'altro più recente per le aziende nautiche europee, ed ha visto evolversi dalle destinazioni inizialmente quasi esclusivamente nel Nord America ai mercati cosiddetti emergenti come Asia, Sud America, Middle East e Russia.

Indubbiamente l'attività export in mercati tanto diffusi diventa particolarmente complessa per le piccole imprese, come noto costituenti la maggior parte dell'industria nautica dell'Unione. Va anche osservato che se da una parte il Nord America per primo mostra fluttuazioni cicliche del proprio mercato, con picchi positivi e negativi che si avvicendano con un andamento quasi sinusoidale, dall'altra i Paesi che si sono affacciati più recentemente sulla scena dei mercati internazionali, stanno mostrando un'instabilità ed un rallentamento delle crescita prevista che non lascia ben sperare e li rende tutt'ora mercati molto complessi.

In questo senso sono molte le iniziative politiche supportate dall'Unione Europea per favorire un sempre maggior libero scambio, proprio alla luce dell'indole all'export delle aziende EU. Nel rapporto US-Europe già da tre anni è stato prodotto un protocollo di libero scambio chiamato "Transatlantic Trade & Investment Partnership (TTIP)". Tale atto ha permesso alle due associazioni nautiche "National Marine Manufacturers Association" (NMMA) e "European Boating Industry" di lavorare per produrre atti tecnici che supportino le rispettive aziende negli scambi commerciali, con particolare riguardo (e vantaggio per le aziende della UE) alle piccole e medie imprese. Iniziativa analoga è in corso con il Canada, mercato anch'esso di forte interesse.

Per contro sui mercati europei, esiste anche il tema della cosiddetta "Market Surveillance", cioè della sorveglianza da parte delle Autorità dell'Unione per salvaguardare il mercato di fronte ad attività di esportazione non conforme alle norme, particolarmente per quanto attiene alla sicurezza e salute del consumatore (il diportista), protezione dell'ambiente e corretta concorrenza sul mercato. In particolare, come noto, la nuova Direttiva Comunitaria sulla nautica, 2013/53/EU, entrata in vigore il 18 January 2016, detta specifici e più severi requisiti in materia di "market surveillance".

L'EXPORT NAUTICO DEGLI USA

Vale anzitutto la pena ricordare che il rapporto produzione verso il mercato interno/export per le aziende nautiche del Continente Nord Americano, è totalmente inverso rispetto all'Europa. La produzione nautica USA è quasi esclusivamente rivolta al mercato domestico; ciò non toglie che particolarmente in alcuni settori specifici (unità piccole, entro-fuori bordo e fuori bordo, motori particolarmente fuori bordo e accessoristica) la quota export verso l'Europa assume incidenza positiva. Abbiamo inoltre osservato negli anni che quando il mercato interno USA piega ciclicamente verso il basso, l'export diventa un'ancora di salvezza per molte aziende nautiche americane. Tanto più se si considera che, come è avvenuto per la storica crisi globale del Settore, l'isteresi temporale tra USA ed Europa è stata pari quasi ad un biennio, sia nel calo, che nella ripresa. Il mercato nautico USA iniziò a soffrire già nel 2007, un anno prima di Lehman Brothers, quando fino al 2009 la nautica europea continuava a mostrare una certa tenuta; viceversa già a partire dal 2013, quando ancora l'Europa soffriva, sui mercati della nautica del Nord America si registravano i primi palpabili cenni di ripresa.

Storicamente peraltro gli operatori americani del settore non hanno mai percepito particolari difficoltà di carattere burocratico o di barriere anti concorrenza nei confronti dell'Unione Europea. Questo concetto appare strano se si pensa che sul piano normativo le aziende nautiche USA non incontrano alcun requisito

certificativo per commercializzare i propri prodotti sul mercato interno, viceversa quando esportano in Europa sanno di dover rispettare una serie di vincoli di certificazione richiesti da Direttive Comunitarie e talvolta anche da normative nazionali dei singoli Paesi Membri. È anche vero che assenza di obbligo certificativo negli Stati Uniti, non significa assenza di normativa tecnica (ed amministrativa) men che meno assenza di leggi sulla responsabilità civile che tutti sappiamo essere gravosissima in USA.

In tale ambito le aziende nautiche americane appaiono più infastidite, spesso a ragione, per le differenze di applicazione della stessa normativa nei singoli Paesi dell'Unione. Obiettivo condivisibile ma forse ancora oggi teorico da parte degli Stati Uniti è che le proprie aziende nautiche possano ottemperare tutti i requisiti di ogni mercato europeo con la semplice adozione di un unico "European Package".

GLI SCAMBI COMMERCIALI TRA EUROPA E NORD AMERICA

Nel complesso gli Stati Uniti e l'Unione Europea possono vantare un solida relazione economica testimoniata da oltre 4,000 miliardi di dollari nelle due direzioni. Gli USA nel 2016 hanno esportato verso la UE oltre 500 miliardi ed importato dalla UE circa 650 miliardi. La stima dei posti di lavoro generati nel complesso di tali scambi commerciali supera i 15 milioni di unità lavorative.

Le previsioni per il 2017, espresse dagli analisti americani per l'Area Euro confermano una crescita lenta nonostante il prezzo contenuto del petrolio, un tasso di cambio dell'Euro contenuto, politica monetaria e fiscale accettabile. Le previsioni di crescita dell'economia europea per l'anno corrente si attestano sul 2% circa, con una domanda interna destinata a rimanere pressoché stabile per i prossimi anni. Tali stime dell'economia complessiva dei Paesi dell'Unione risulta analoga anche per i mercati europei della nautica.

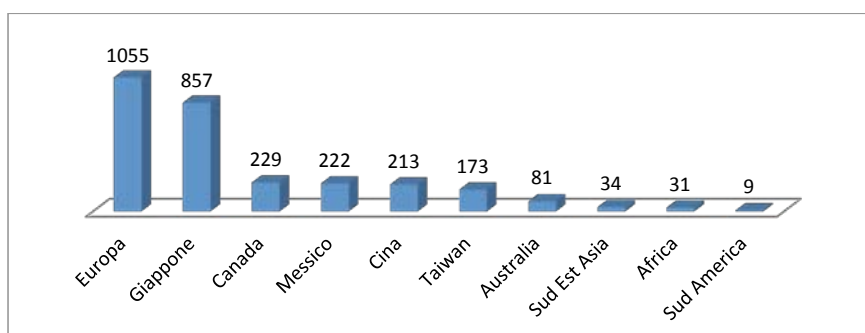
Gli Stati Uniti invece, come si è visto, si confermano il primo mercato nautico mondiale. Il 2016 mostra infatti una previsione di crescita superiore al 7% ed un indice di fiducia dei consumatori americani che nel 2016 ha raggiunto i livelli dei primi anni 2000, secondo gli ultimi dati NMMA.

In linea generale, nonostante ben il 95% delle unità vendute sul mercato USA siano di produzione americana, è nel restante 5% che l'industria nautica europea e quella del nostro Paese in particolare, può giocare un ruolo primario, forte della sua leadership globale: yacht di medie e grandi dimensioni, battelli pneumatici dell'alto di gamma, vela d'élite e accessoristica d'eccellenza sono i settori dove il made in Italy primeggia sul mercato nautico USA a conferma che l'Italian Style è vincente nel continente oltre oceano.

In particolare se si considera il segmento delle imbarcazioni entro bordo, nel quale il Made in Italy raggiunge livelli di eccellenza, la crescita 2016 del mercato domestico USA si è attestato su un +5,4%, percentuale che di fatto rappresenta il potenziale di esportazione per le aziende italiane verso il mercato nord americano.

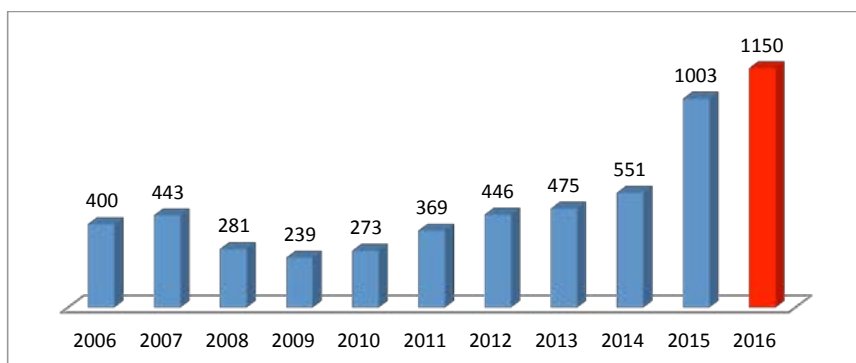
È interessante osservare come l'import nautico USA veda oggi l'Europa al primo posto.

Valori import nel mercato USA (milioni dollari)



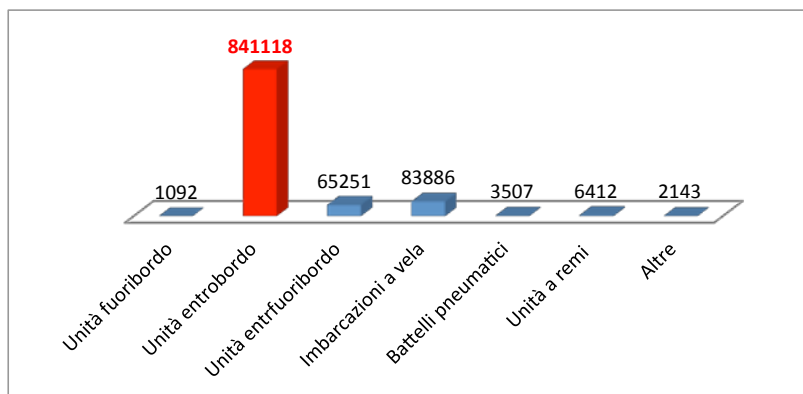
Per quanto riguarda in particolare le importazioni USA di imbarcazioni è impressionante osservare il tasso di crescita della realtà europea nel decennio, comprensivo della stima per il 2016.

Valore importazioni USA da Europa (milioni di dollari)

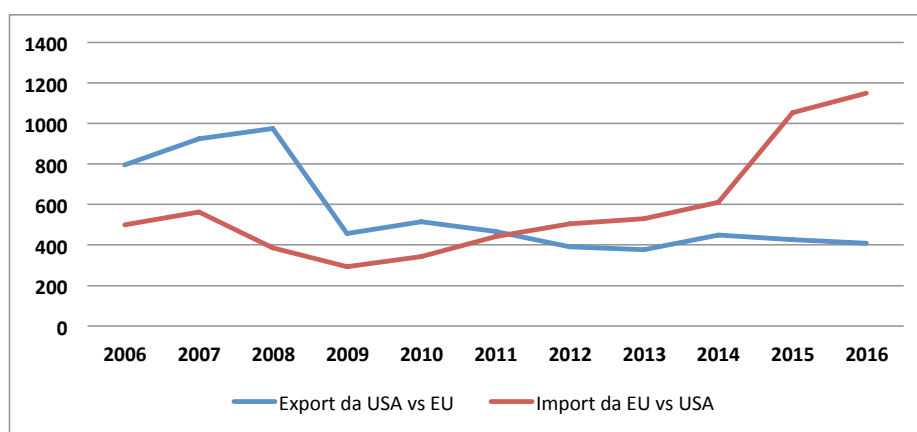


Osservando poi per il 2015 la composizione del valore complessivo di 1003 milioni di dollari si può facilmente notare la fortissima incidenza delle imbarcazioni a propulsione entro bordo, realtà dove è nota la leadership del nostro Paese.

Valore import USA da Europa per settori (dollari)



Interessante infine osservare come si sia evoluta la bilancia dei pagamenti nella nautica tra Europa e USA.



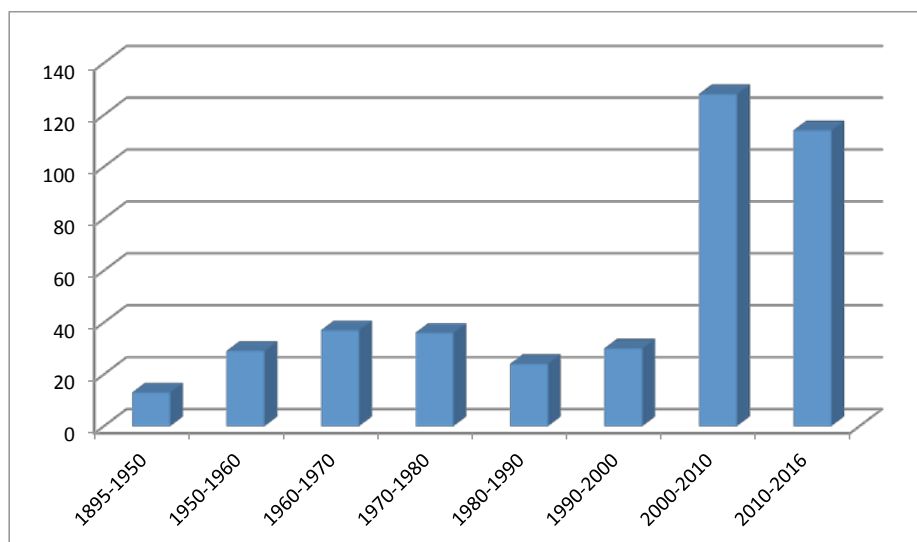
3.4) Tendenze di mercato: Explorer Yacht e mercato dei grandi yacht a vela

Gli Explorer Yacht non possono propriamente essere considerati una nuova tendenza del mercato dei grandi yacht ma, piuttosto, un segmento che nelle sue evoluzioni e più recenti declinazioni progettuali riesce ormai da oltre un decennio a rappresentare l'innovazione e la genialità dei cantieri nautici.

Fino agli anni 90 la flotta globale complessiva dei grandi yacht comprendeva circa 160 Explorer Yacht, oltre l'80% dei quali era frutto di riconversione da naviglio commerciale o addirittura militare. Il design esterno, salvo rare eccezioni, rimaneva quello originale tipico di una nave commerciale e le opere di grande trasformazione riguardavano il design e gli allestimenti interni.

L'ultimo quindicennio può, invece, essere considerato il periodo di un autentico boom sul mercato che, in questi anni, ha visto quasi triplicare la flotta degli Explorer Yacht.

Explorer Yacht consegnati



La flotta attuale degli Explorer è di 431 unità per una lunghezza media di 38,05 metri, con quella che può essere considerata l'icona di sempre di questo tipo di yacht, Octopus, che misura 126.18 m di lunghezza.

Octopus è stato costruito in Germania nel 2003. Può ospitare 2 elicotteri nello stesso tempo e possiede un hangar per ospitarli in caso di navigazione con il maltempo. È stato progettato con un bacino al proprio interno in grado di ospitare un piccolo sommergibile di 20 metri.

La "leggenda" vuole che Paul Allen, armatore di Octopus e uno dei fondatori della Microsoft, impiegò questo yacht per la ricerca di una nave giapponese affondata nella seconda guerra mondiale. La Musashi fu, in effetti, finalmente ritrovata da Paul Allen nei mari del Pacifico nel 2015.



Explorer Yacht “Octopus” costruita nel 2003 da Cantiere Tedesco Lürssen

Fino alla fine degli anni 90 gli armatori che ordinavano un Explorer Yacht cercavano una nave che avrebbero utilizzato per piacere nonostante le linee e le finiture fossero più tipiche di una nave commerciale. Oggi la tendenza è, invece, di ricercare stile, design raffinatezza e confort e ancor più recentemente sensibilità nei confronti dell’ambiente.

Il Cantiere delle Marche, eccellenza del nostro Paese, è nato solo nel 2010 con lo spirito di interpretare in modo innovativo il concetto dell’Explorer Yacht. In pochi anni questo cantiere si è guadagnato uno spazio importantissimo in questa fascia di mercato arrivando ad interpretare uno share globale addirittura superiore al 50% della produzione globale. La concezione moderna di questi Explorer è di yacht che pur mantenendo la forte vocazione “marinara” tipica delle barche da lavoro si caratterizzano con disposizioni delle aree interne e dei loro volumi sempre più razionali, per raggiungere un equilibrio ottimale tra le caratteristiche tecnico-strutturali dell’ingegneria navale e l’equilibrio di volumi e linee dell’architettura.

L’ultimo progetto del cantiere, in corso di realizzazione e con consegna prevista per il 2018, è il “K42”, un Explorer Yacht di 42 metri, in acciaio e alluminio e con le caratteristiche “light ice class” per assicurare l’idoneità a navigare nelle aree marine più remote.



Il 2007 ha visto il lancio del “Vitruvius Concept” da parte del cantiere italiano Perini Navi, con il rilancio dello storico marchio Picchiotti. La prima costruzione della serie, un motor yacht di 50 metri, fece scalpore in quanto realizzata da Perini Navi, leader mondiale della vela. La consegna era prevista per la primavera 2010.

La firma di tre contratti in sequenza sancì il successo dell’operazione. Il 50 metri *Exuma*, seguito dal 55 metri *Galileo G* e infine un 73 metri, il meraviglioso *Grace E*, yacht pluripremiato da tutte le giurie internazionali.

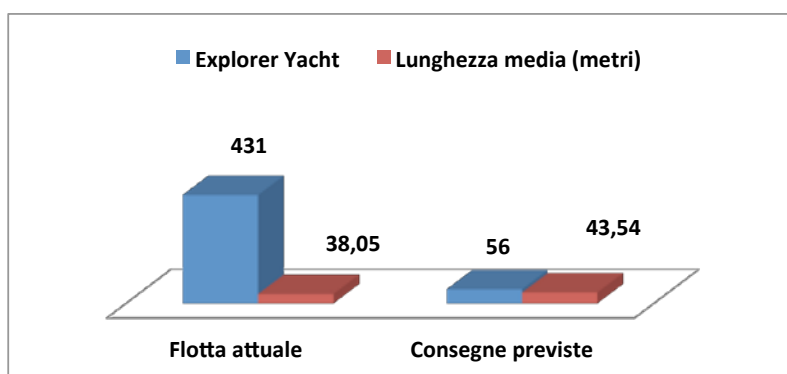
Un nota di curiosità: il progettista Briand, che ideò questa linea, attribuì alla serie di motoryacht il nome Vitruvius in omaggio a colui che considerava il padre dell’architettura, il romano Marco Pollione Vitruvio che sosteneva l’inscindibilità delle qualità fondamentali di un progetto: funzionalità e bellezza.

Gli yacht della serie Picchiotti Vitruvius® sono accomunati dalla purezza delle linee esterne, scevre da ogni ridondanza stilistica, e da un’architettura navale sofisticata che consente grande efficienza e contenimento dei consumi.



Explorer Yacht Grace E, costruito nel 2014 dal Cantiere Perini-Picchiotti

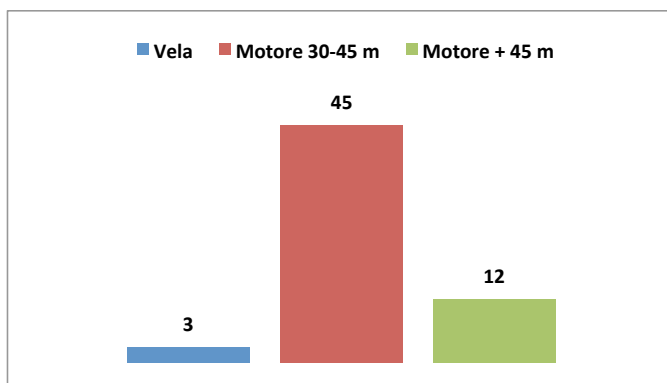
La proiezione delle consegne degli Explorer Yacht nel mercato globale nel prossimo triennio vede una previsione di oltre 56 unità, con una lunghezza media di 43,54 metri.



Il mercato dei grandi yacht a vela è molto più contenuto rispetto a quello del motore in coerenza al numero di cantieri certamente ridotto e alla cultura velica contenuta.

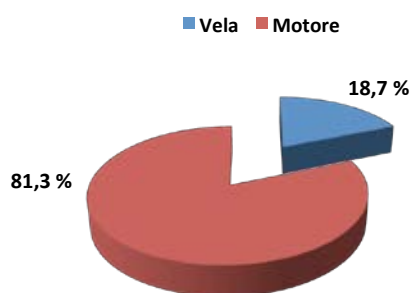
Basti osservare la composizione dei grandi yacht (oltre i 30 metri) consegnati nel 2016 che evidenzia solamente 3 unità a vela consegnate nel 2016.

Yacht consegnati nel 2016



Ed analogamente la composizione della flotta dei grandi yacht (oltre i 30 metri) che vede la vela al 18,7%, percentuale, peraltro, maggiore del 11% della flotta complessiva anche delle piccole unità.

Composizione flotta mondiale grandi yacht

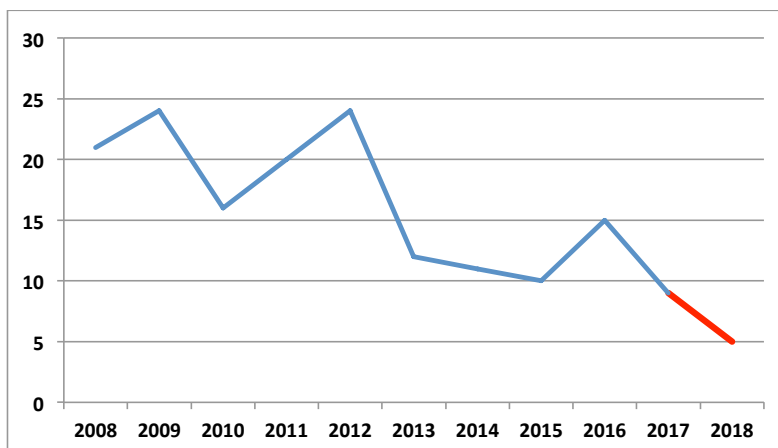


Si tratta di un mercato di nicchia che, tuttavia, ha sempre mostrato una situazione felice, ma se si osserva l'andamento delle consegne dell'ultima decade si rileva uno stato di grave crisi.

Superyachtintelligence.com ha analizzato in questo senso le due fasce 30-50 metri e +50 metri del mercato dei grandi yacht a vela e registrato una situazione di estrema delicatezza.

Si può osservare come si sia registrato un calo molto sensibile dal 2012 ad oggi e come le previsioni di consegne si rivelino ulteriormente negative.

Consegne 30-50 metri grandi yacht a vela



Peraltro in tale fascia i cantieri che hanno consegnato unità negli anni sono un numero discreto:

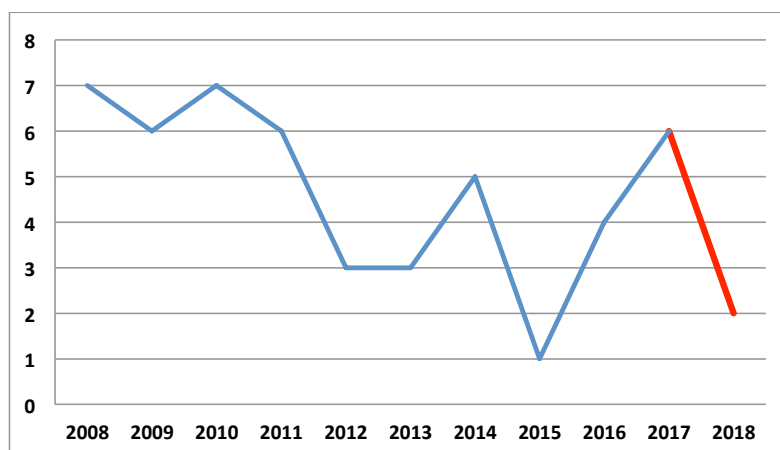
Admiral	Aganlar Tersanesi	Astilleros Buquebus
Baltic Yachts	Dahm International	Eastern Shipping Group
Esenyacht	HJB (Holland Jachtbouw)	Mayra Yachts
MCP Yachts	Nautor	Oyster
Pendennis	Perini Navi	Prout International
Southern Wind	Van der Graaf	Vitters
Vos Marine	Wally	Yachting Developments

Dove però solo il 65% dei quali ha consegnato un solo yacht e il 10% più di 5 yacht negli anni.

Tra il 2006 e il 2015 questi sono i primi nove cantieri per numero di consegne e ordini.

Cantieri	Consegne 2006-2015 Yacht 30-50 m	Ordini 2017 Yacht 30-50 m
Southern Wind Shipyard	18	2
Nautor	8	3
Royal Huisman	8	0
Wally	8	3
Baltic Yachts	7	2
Neta Marine	6	0
Vitters	6	4
Perini Navi	5	1
Fitzroy	5	0

Consegne +50 metri grandi yacht a vela



Nella fascia degli yacht a vela di lunghezza superiore ai 50 metri i cantieri che hanno consegnato almeno uno yacht tra il 2006 e il 2016 sono, indubbiamente, in numero inferiore:

Baltic Yachts	Dream Ship Victory Ltd	HJB (Holland Jachtbouw)
Neta Marine	Nobiskrug	Oceanco
Perini Navi	Royal Huisman	

In questo caso ben il 74% di tali cantieri ha consegnato un solo yacht e il 14% più di 5 yacht.

Tra il 2006 e il 2015 questi sono i primi nove cantieri per numero di consegne e ordini:

Cantieri	Consegne 2006-2015 Yacht +50 m	Ordini 2017 Yacht +50 m
Perini Navi	14	3
Alloy Yachts	6	0
Royal Huisman	5	3
Vitters	4	0
ARK Yacht	2	0
Aegean YS	2	0
Konjo Boatbuilders of Ara	1	0
HJB (Holland Jachtbouw)	1	1
Astilleros Buquebus	1	0

Le motivazioni di tale crisi potrebbero essere attribuibili al fatto che la vela delle grandi unità è diventata troppo competitiva, troppo costosa e forse troppo complessa. Ci si domanda addirittura se andare verso barche più semplici possa essere una via da imboccare. Eppure negli ultimi dieci anni sono nate una moltitudine di regate nel mondo per la comunità dei grandi yacht a vela; eventi che spesso si sono rivelati importanti strumenti commerciali e di marketing. St Barths Bucket, Superyacht Cup, Millennium Cup, Loro Piana Regattas e alter a Porto Cervo o S. Tropez sono alcuni esempi.

A fronte, tuttavia, di tale scenario le opinioni di molti operatori internazionali della grande vela non appaiono così negative. I progetti più recenti, come Sybaris di Perini Navi, Skade di Holland Jachtbouw, Ahimsa di Vitters, Aquijo di Vitters e Oceanco, e il nuovo 81 metri di Royal Huisman portano a credere che siamo di fronte ad una nuova era fondata sull'aspettativa e i sogni della clientela.

Intuitivamente il mercato dei prossimi anni si potrà dividere in due aree di interesse: la fascia dei grandi yacht a vela al di sotto dei 50 metri di lunghezza, più orientata alle competizioni e, quindi, alle performances; e quella dei giga yacht a vela oltre i 50 metri fortemente customizzati e di concezione via via sempre più innovativi.



4

La Nautica in Italia

4.1) Stato complessivo mercato Italia e industria nazionale

LO STATO ATTUALE DEL MERCATO

I Saloni nautici d'autunno che hanno chiuso la stagione estiva 2016 e quelli invernali del 2017 che preludono alla nuova stagione, da Cannes, a Genova, a Düsseldorf, hanno, senza dubbio, confermato la ripresa, più solida e stabile rispetto alle anticipazioni dello scorso anno, del mercato della nautica in Europa. Difficile immaginare il ritorno ai periodi pre-crisi di un mercato che molti, oggi, riconoscono “gonfiato” in eccesso dagli strumenti finanziari, ma indubbiamente la misura di una rinascita anche dei mercati interni nei Paesi europei, significa un segno importante. Così è oggi finalmente anche nel nostro Paese che tanto nel 2015, quanto nel 2016 ha rivisto crescere in doppia cifra la domanda interna della nautica.

Progressivamente anche quel parco usato “figlio” di un leasing forzato all'eccesso negli precedenti, che ha condizionato nel nostro Paese la ripartenza del mercato domestico, si sta assottigliando. Non si può dimenticare, infatti, che fino al 2007/2008 per acquistare una nuova barca era più conveniente che rivolgersi all'usato. Da qui un eccesso di offerta sul mercato interno che è cresciuta a dismisura complice la crisi internazionale.

Oggi nel nostro Paese anche le Istituzioni e la Politica sembrano aver migliorato la propria sensibilità nei confronti del settore e se i nuovi provvedimenti non si caratterizzano per offrire quella svolta definitiva, almeno non vanno ad inficiarne la ripresa.

È indubbio che nell'ultimo quinquennio la selezione sul mercato è stata durissima e molti marchi cantieri e storici della nostra industria nautica hanno forse chiuso definitivamente i battenti. Ma è altrettanto vero che l'eccellenza del prodotto nautico italiano è riconosciuta a livello mondiale, sebbene la tenuta del prezzo su questi stessi mercati internazionali non sia ancora adeguata.

Lo scenario della nautica nel nostro Paese è, dunque, caratterizzato da tre ambiti che complice la crisi sono andati a connotarsi via via in modo sempre più marcato.

L'export conferma e, anzi, rafforza il suo ruolo di fiore all'occhiello della nautica del nostro Paese, con numeri importanti e percentuali forse fin troppo marcate che costringono le aziende più importanti a guardare al mercato interno in modo ancora poco marcato. È evidente che, data la forte competizione della cantieristica estera, l'export della nostra cantieristica è caratterizzato da unità di grandi dimensioni o comunque di alta gamma, sia nel motore che nella vela. Analoga considerazione vale per la componentistica e la fornitura che per competere deve mantenere un livello qualitativo elevatissimo

La domanda interna, pur come si è detto con segni evidenti di ripresa, resta contenuta nei valori assoluti e caratterizzata da unità di piccole medie dimensioni. In questo ambito prevalgono evidentemente le importazioni, tanto da oltre oceano (Nord America in particolare per unità fuoribordo ed entrofuoribordo) e da Paesi Europei (Francia e Germania in particolare per la vela e piccole-medie unità a motore)

L'area emergente per il nostro Paese è, senz'altro, quella dei servizi costieri; dalla cantieristica del Refit & Repair che ci vede tra i leader mondiali, ai servizi turistici costieri particolarmente per i grandi yacht che colgono la sempre maggior presenza di queste unità nel Mediterraneo. I marina italiani che hanno sofferto forse più degli altri una crisi senza precedenti stanno rinascendo anch'essi grazie alla crescita qualitativa dei servizi offerti ed al maggior orientamento verso le unità più grandi. L'impressione maturata è che sempre più i servizi della nautica nel nostro Paese debbano rivolgersi ad una clientela anch'essa estera. In questo senso la nostra normativa è ancora deficitaria particolarmente in confronto ai principali competitors costieri dell'Italia, quali Francia Spagna, Grecia, Turchia, Croazia e Montenegro.

I DATI DEL MERCATO E LA SUA EVOLUZIONE

Come noto il 2015 si era rivelato il primo anno di ripresa dell'industria nautica italiana dall'inizio della crisi nel 2008. Le stime di crescita registrate nel 2015 del fatturato nautico del Paese, pari a circa il 15%, vedono anche nel 2016 una stima di crescita più contenuta rispetto all'anno precedente ma pur sempre di riguardo (circa 11%).

Occorre ricordare che 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.

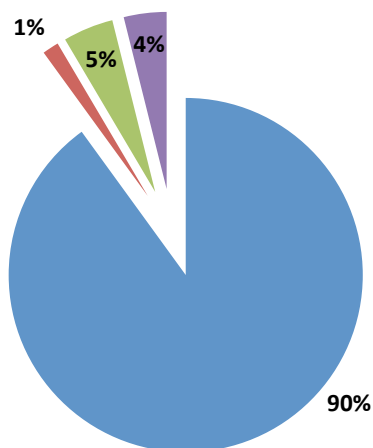
Ancora una volta la percentuale della produzione cantieristica rivolta all'export supera il 90%. Se quindi da un lato, la bilancia dei pagamenti risulta estremamente positiva, dall'altro il dato testimonia la perdurante fragilità del nostro mercato interno. Su tale aspetto rincuora il dato fornito da Assilea che nel 2016 ha segnalato un incremento dei contratti di leasing pari al 26% rispetto all'anno precedente. Osservando in particolare i dati relativi alle immatricolazioni si può affermare che la vela anche per il 2016 si è rivelata essenziale per quel minimo incremento registrato sul mercato interno nell'anno trascorso. In ogni caso la domanda interna nautica del Paese è ancora rivolta principalmente alla produzione estera di piccole medie unità a motore e vela.

Indubbiamente l'elemento più forte a sostegno della produzione nautica italiana è costituito dalla cantieristica dei grandi yacht che come noto vede il nostro Paese leader assoluto nel mondo. A fianco di questa realtà si pone il segmento emergente dei Maxi Rib, altro segmento nel quale l'Italia primeggia, e la cantieristica velica di eccellenza, segmento di nicchia con la vela di grandi dimensioni, che tuttavia offre soddisfazione alla nostra industria nautica.

Il grafico successivo indica quali siano i pesi in termini di fatturato della produzione cantieristica nautica da parte dei diversi settori produttivi

Contributo al valore della produzione cantieristica dei diversi settori

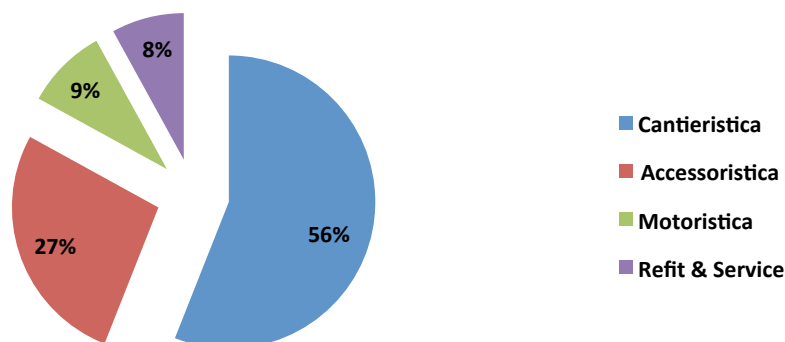
■ Grandi unità ■ Piccole unità ■ Unità a vela ■ Battelli pneumatici



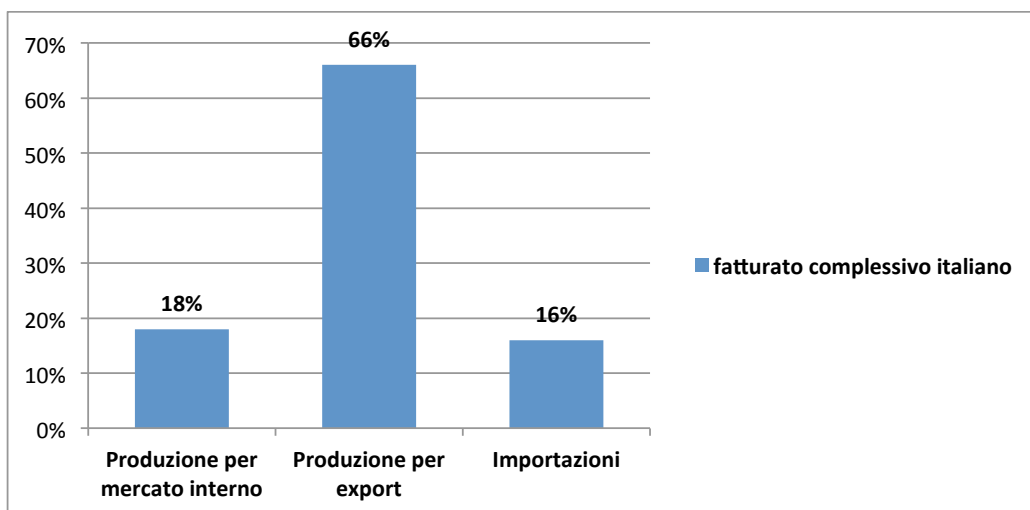
In particolare oltre il 70% del valore della produzione cantieristica nazionale è interpretato da meno di dieci cantieri, la restante componente del 30% fa capo a non meno di 50/60 piccoli cantieri, molti dei quali orientati quasi esclusivamente al mercato interno.

Utile anche osservare i valori percentuali dei macro settori in seno al fatturato nautico italiano complessivo.

Comparti del fatturato complessivo della nautica

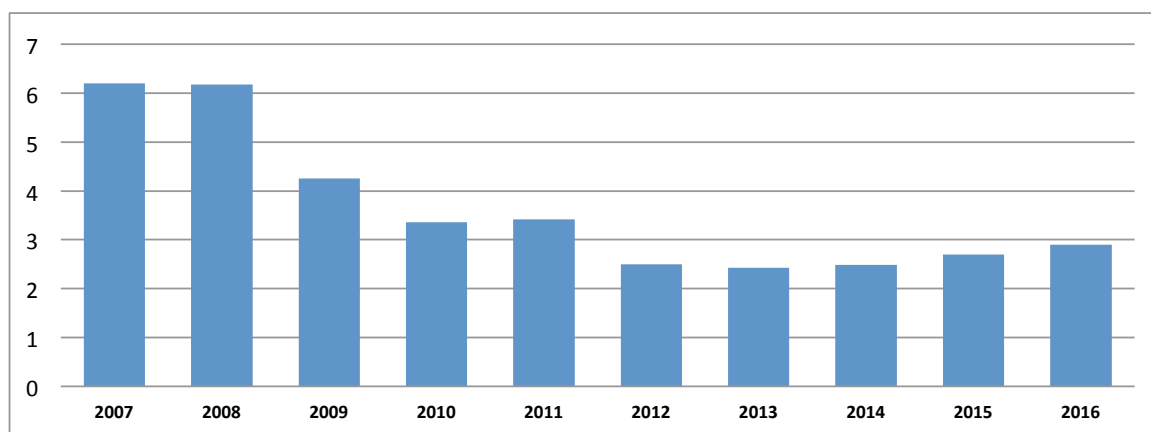


L'osservazione della ripartizione complessiva del fatturato nautico del Paese conferma come il settore sia fortemente sbilanciato verso l'export e mostri forte fragilità sul mercato interno.



L'analisi del fatturato complessivo (stime da valori dei bilanci depositati) dell'industria nautica italiana mostra finalmente la ripresa registrata nel 2015.

Fatturato nautico italiano



LA CANTIERISTICA ITALIANA DEI GRANDI YACHT

Superyachtintelligence.com ha recentemente fornito l'elenco dei primi 40 cantieri al mondo produttori di grandi yacht. Parametro indicatore per stabilire tale ranking è stata l'analisi della lunghezza totale dei grandi yacht (L > 30m), effettuate dai cantieri nel quinquennio 2012-2016.

- Benetti
- Sanlorenzo
- Sunseeker
- Feadship
- Custom Line
- Lürssen
- Westport
- Gulf Craft Inc
- Heesen
- Amels
- Azimut
- Palumbo Group
- Overmarine Group
- Italian Sea Group

Princess Yachts
Oceanco
Perini Navi
Damen Shipyards
Abeking & Rasmussen
CRN
Royal Huisman
FIPA Group
Horizon
Mengi Yay
Baglietto
Kha Shing
Ocean Alexander
Bilgin Yachts
Rossinavi
Palmer Johnson
Christensen
Delta Marine
Nobiskrug
Codecasa
IAG Yachts
Baltic Yachts
Mondomarine
Arcadia Yachts
Pershing
Southern Wind Shipyard

Risulta straordinaria la posizione dei cantieri italiani, ben 16 dei quali sono tra i primi 40

4.2) *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 noto e facilmente riscontrabile, 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 2015)

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 2015" che attualizza il dato al dicembre 2015, si possono sintetizzare i dati caratteristici della nostra flotta nautica immatricolata, come segue.

La consistenza della flotta nautica immatricolata al 31 dicembre 2015, risulta pari a 102.219 unità, in calo rispetto alle 103.584 rilevate l'anno precedente. Di questo totale, 77.141 (79.639 l'anno precedente) sono unità sono registrate presso le sedi delle Capitanerie di Porto, mentre 25,078 (29.945 l'anno precedente) risultano iscritte presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile.

Alla data del 31 dicembre 2015, i posti barca ufficialmente censiti con destinazione nautica sono risultati, complessivamente, 157.567, in netta crescita rispetto ai 148.829 del 2014, e 147.804 registrati nel 2013.

L'evoluzione storica dei dati relativi alle unità registrate, aveva mostrato un aumento graduale e costante nel periodo tra il 2008 e il 2011, mentre il 2012, 2013 avevano mostrato una diminuzione di entrambi i dati. I rilevamenti del 2014 sembravano invertire, sebbene lievemente, il calo registrato nel biennio precedente; ma il 2015 mostra nuovamente un calo sensibile.

In particolare, gli elementi più significativi dei dati registrati nel 2015, sono così sintetizzati dal Ministero:

- una media generale di 64,9 unità da diporto iscritte nei registri per ogni 100 posti barca offerti (non sono incluse nel calcolo di tale statistica le numerosissime imbarcazioni di piccole dimensioni che non hanno l'obbligo di immatricolazione) e di 20,5 posti barca per chilometro di litorale;
- punti di attracco per il diporto più numerosi nell'Italia Meridionale, ma una dotazione infrastrutturale per il naviglio da diporto locale iscritto nei registri che presenta profondi squilibri a vantaggio del Nord del Paese. A fine 2015 le Regioni Settentrionali, infatti, offrono al diporto nautico 70,9 posti barca per chilometro di costa, a fronte delle corrispondenti medie di 29,4 e 12,4 ottenute rispettivamente per le Regioni dell'Italia Centrale e dell'Italia Meridionale. Un picco particolarmente elevato, al Nord, si trova nella Regione Friuli Venezia Giulia (179,1). Al Sud, invece, si riscontrano valori sensibilmente bassi in Calabria, Sicilia e Sardegna;
- indici di affollamento dei posti barca significativamente elevati nel Lazio, in Emilia Romagna e in

Campania, con un massimo pari a 149,8 ottenuto per il litorale campano;

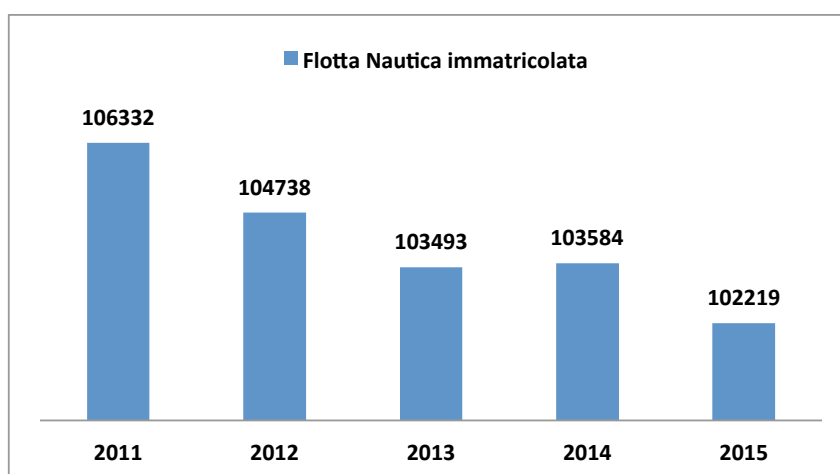
- come Liguria, Toscana, Lazio e Campania siano le Regioni con il maggior numero di natanti iscritti;
- come Sicilia, Sardegna, Puglia e Calabria, i cui litorali coprono oltre i due terzi della lunghezza delle coste italiane, dispongano da un lato di una densità di posti barca sensibilmente inferiore alla media nazionale e dall'altro di un numero di punti di attracco notevolmente superiore a quello delle unità da diporto iscritte. Dato, quest'ultimo, che mette in luce un assetto infrastrutturale destinato a soddisfare l'elevata domanda di posti barca per le imbarcazioni turistiche provenienti nei mesi estivi dall'Estero o da altre Regioni.

È anche interessante osservare la composizione della flotta da diporto iscritta nei soli Uffici Marittimi periferici distinta per classe di lunghezza. Si può facilmente comprendere:

- che il 40% delle unità iscritte appartiene alla classe "sino a 10 metri", che il 59,7% appartiene alla classe di lunghezza centrale ("da 10,01 a 24 metri") e che solo lo 0,3% è di grandi dimensioni ("oltre 24 metri");
- un numero sensibilmente più elevato di posti barca, rispetto alle imbarcazioni iscritte, esclusivamente per quanto riguarda le unità da diporto di lunghezza inferiore ai 10 metri e superiori a 24 metri. In proposito, si evidenzia come i punti di attracco destinati alle piccole imbarcazioni possano essere utilizzati anche per soddisfare parte della domanda di ormeggio delle migliaia di unità non immatricolate;
- una situazione generalmente soddisfacente sul piano della dotazione infrastrutturale esistente, con un'offerta di ormeggio tale anche da soddisfare le domande di ormeggio navi estere.

Classi di lunghezza del natante	Unità iscritte	% di unità iscritte sul totale nazionale	Posti barca	% di posti barca sul totale nazionale	Unità iscritte per ogni 100 posti barca (indice di affollamento)
Fino a 10 m	30.821	40,0	103.494	65,7	29,8
Da 10 a 24 m	46.094	59,7	50.163	31,8	91,9
Oltre 24 m	226	0,3	3.910	2,5	5,8
Totale	77.141	100,0	157.567	100,0	49,0

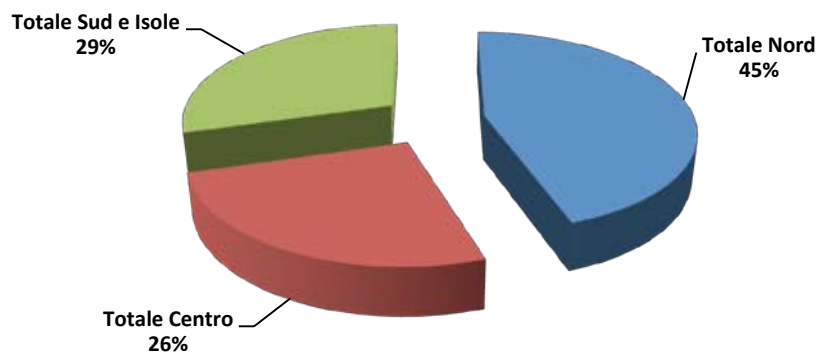
Utile analizzare l'andamento della consistenza del parco immatricolato negli anni:



La lieve ripresa del 2014 non ha purtroppo trovato riscontro nel 2015.

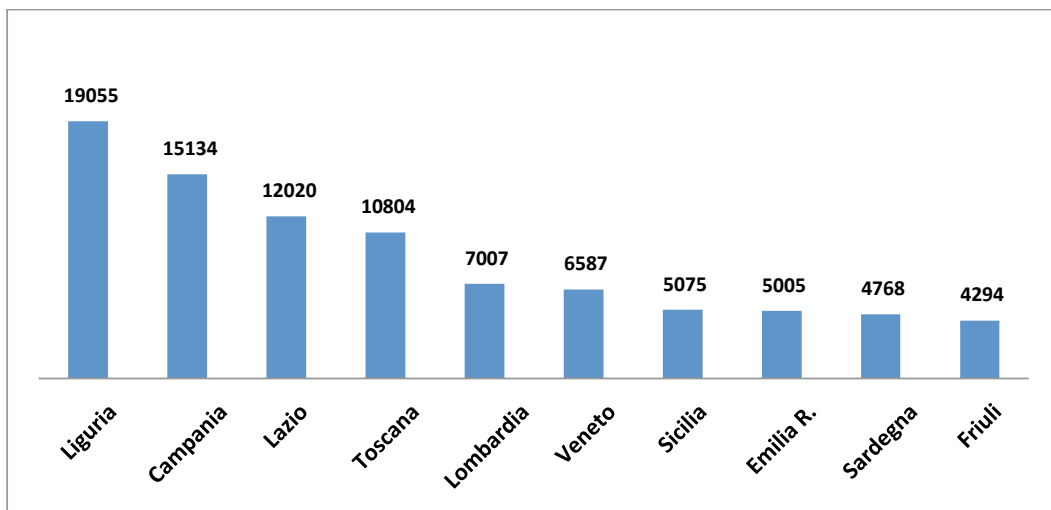
Sul totale di 102.219 unità iscritte, il 44,78% è immatricolato nelle Regioni del Nord Italia, a fronte del 25,72% nel Centro Italia e del 29,50% nel Sud del Paese e nelle Isole.

Naviglio da diporto immatricolato in Italia



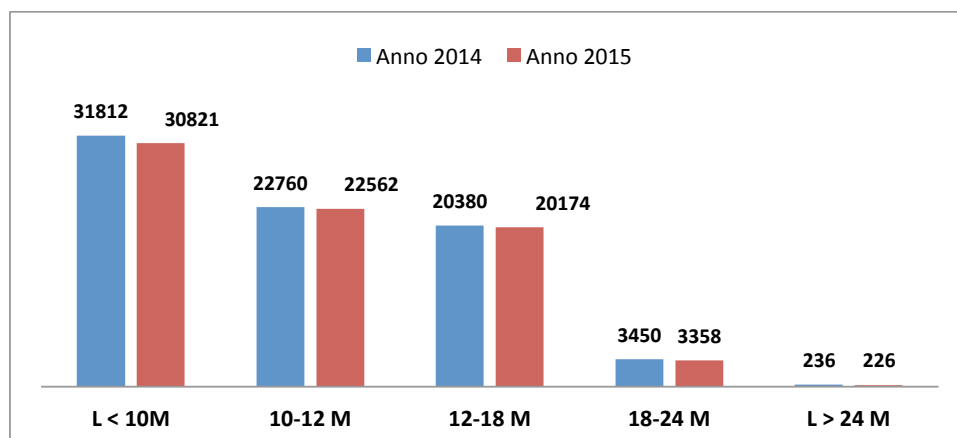
Il grafico sottostante identifica il numero di unità immatricolate nelle prime dieci Regioni italiane. Si conferma il primato della Liguria, seguita dalla Campania e dal Lazio che, anche nel 2015, conferma il sorpasso della Toscana. La Lombardia mantiene il numero di unità immatricolate rispetto al 2014, a conferma di un mercato nazionale che si sviluppa solo nelle imbarcazioni più piccole. La Sicilia supera, seppur di poco l'Emilia Romagna.

Unità da diporto iscritte nelle prime 10 Regioni Italiane



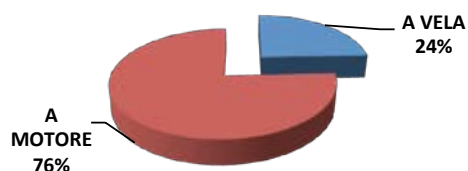
Assumendo che l'immatricolazione delle unità da diporto presso gli Uffici Provinciali della Motorizzazione Civile (pari nel suo complesso a 25.078 unità) riguardi in larga parte unità di ridotte dimensioni, può essere interessante osservare la scomposizione della flotta immatricolata negli Uffici Marittimi, per classe di lunghezza. Il grafico si pone anche in confronto con l'anno precedente per poter valutare gli scostamenti. Il grafico conferma in ogni caso un'ulteriore prevalenza delle unità inferiori ai 10 metri e mostra, comunque, una forte prevalenza delle unità di lunghezza inferiore ai 18 metri.

Unità immatricolate presso gli Uffici Marittimi

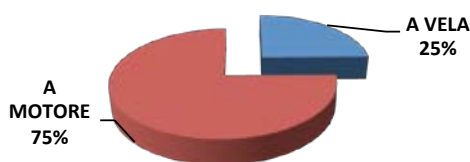


Per quanto riguarda la suddivisione percentuale tra naviglio immatricolato a vela e a motore, se il 2013 aveva evidenziato una crescita sensibile della vela rispetto al 2014, il 2015 mostra un assestamento al 25%.

Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato 2013



Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato 2015

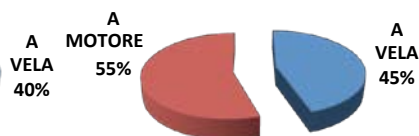


Si tratta di un'ennesima conferma che nel 2015 le, pur ridotte, nuove immatricolazioni in Italia hanno mostrato una percentuale molto significativa di imbarcazioni a vela. Il grafico sottostante indica che le nuove unità a vela immatricolate nel 2015, limitatamente alle Capitanerie, sono risultate pari a 304 a fronte delle 676 complessive.

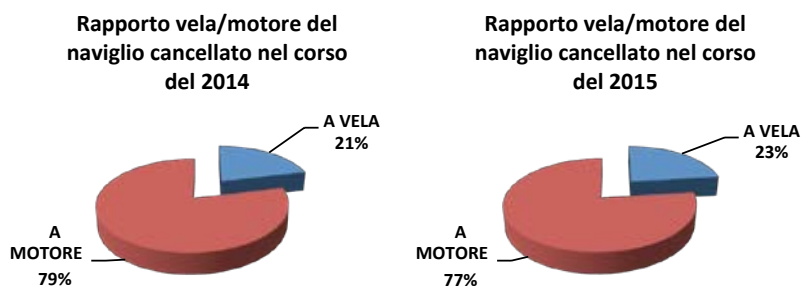
Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato nel corso del 2014



Rapporto vela/motore del naviglio immatricolato nel corso del 2015



Viceversa delle 2276 cancellazioni complessive da parte delle Capitanerie nel 2015, ben 1771 sono state relative ad unità a motore.



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 2015 le patenti rilasciate per la prima volta sono state 12.693 così distribuite:

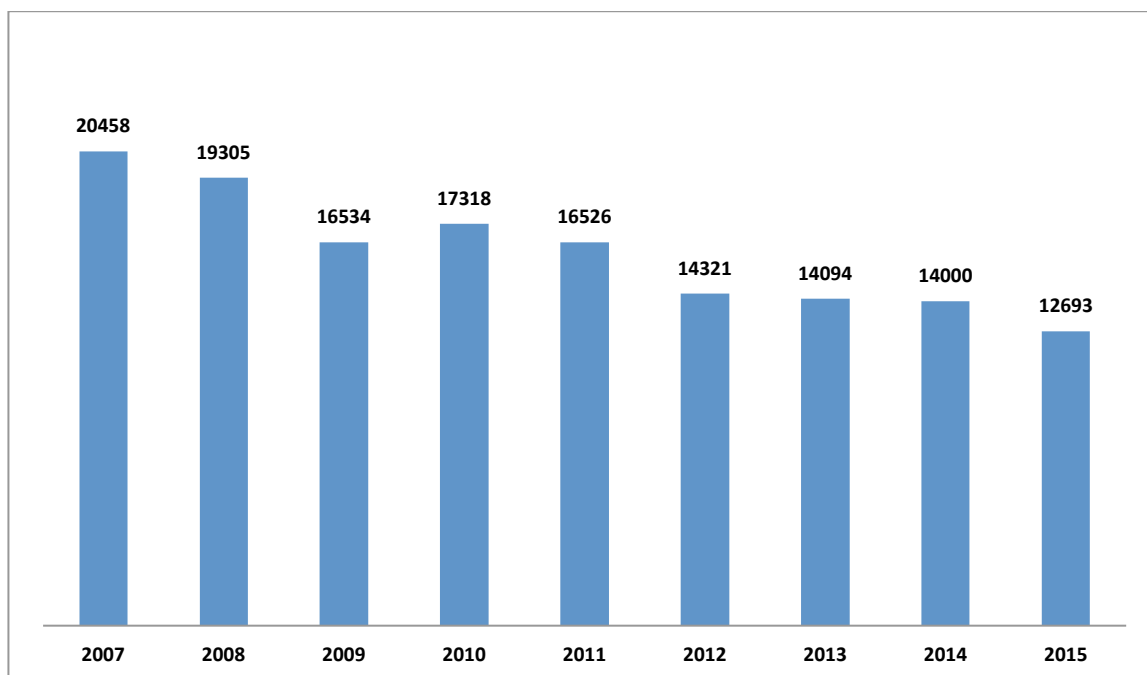
- 8.579 (67,6% del totale) per la navigazione entro le 12 miglia dalla costa;
- 3.836 (30,2% del totale) per la navigazione senza alcun limite dalla costa;
- 278 (2,2% del totale) relativamente all'abilitazione alla conduzione di navi da diporto.

I rinnovi/sostituzioni di patenti sono stati 28.169, dei quali:

- 10.336, pari al 36,7%, hanno riguardato l'abilitazione alla conduzione di unità entro le 12 miglia dalla costa;
- 17.245, pari al 61,2%, hanno interessato la navigazione senza alcun limite dalla costa;
- 588 pari al 2,1%, 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 successivi, ma effettivamente più marcato nel 2015.

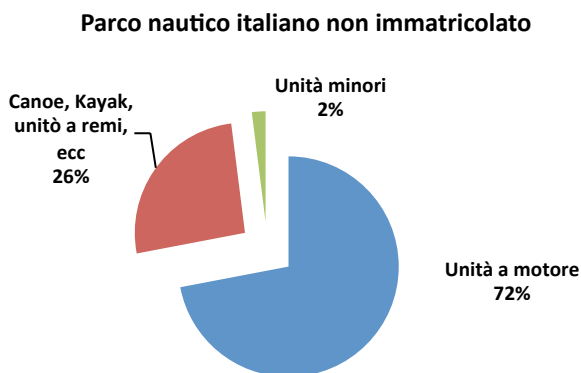
Patenti nautiche rilasciate per la prima volta dagli Uffici Marittimi



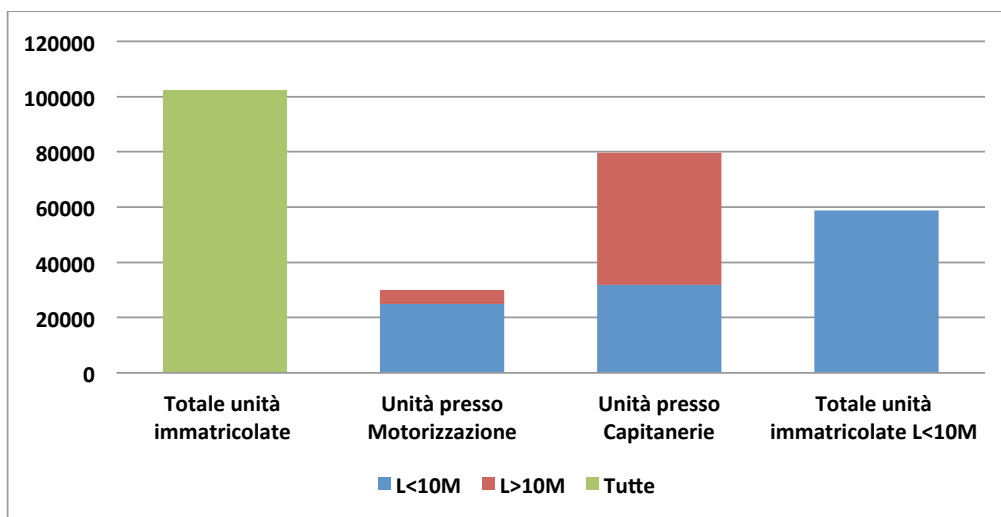
FLOTTA NAUTICA NON IMMATRICOLATA E PICCOLA NAUTICA

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

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

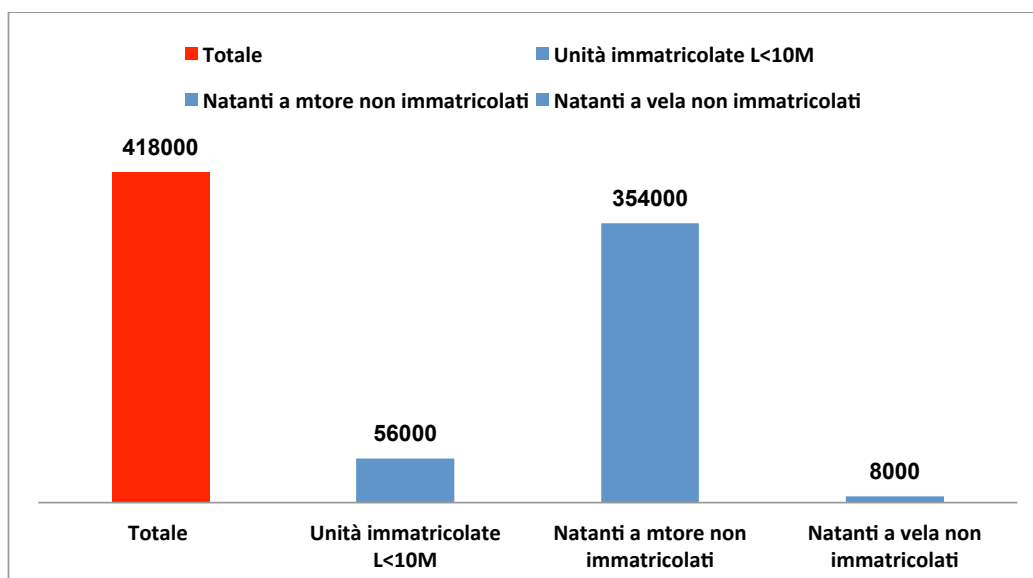


Le stime quindi sul parco nautico complessivo, che include tanto le 504.000 unità non immatricolate, quanto le 102.219 identificate dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, risultano quindi pari a circa 606.200 unità complessive.



Il totale stimato tra le unità immatricolate, di unità al di sotto dei 10 metri, risulta pari a circa 56.000 unità, di cui 30,821 registrate presso le sedi delle Capitanerie di Porto, mentre 25,078 presso la Motorizzazione.

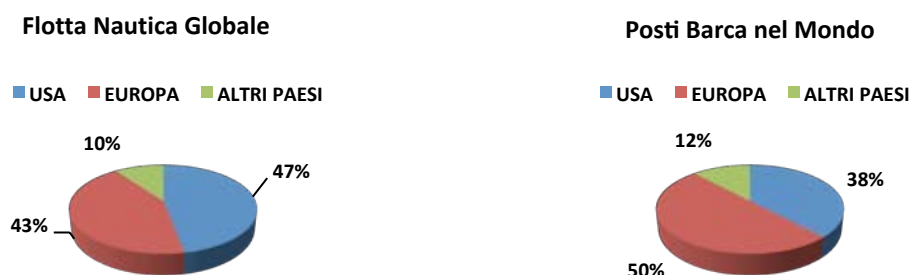
Sommando, quindi, le 56.000 unità immatricolate inferiori a 10 metri ai 354.000 natanti a motore ed agli 8.000 natanti a vela, otteniamo una flotta di unità di nautica minore di 418.000 unità, pari al 72% della flotta totale.



4.3) Portualità Turistica

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.



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.

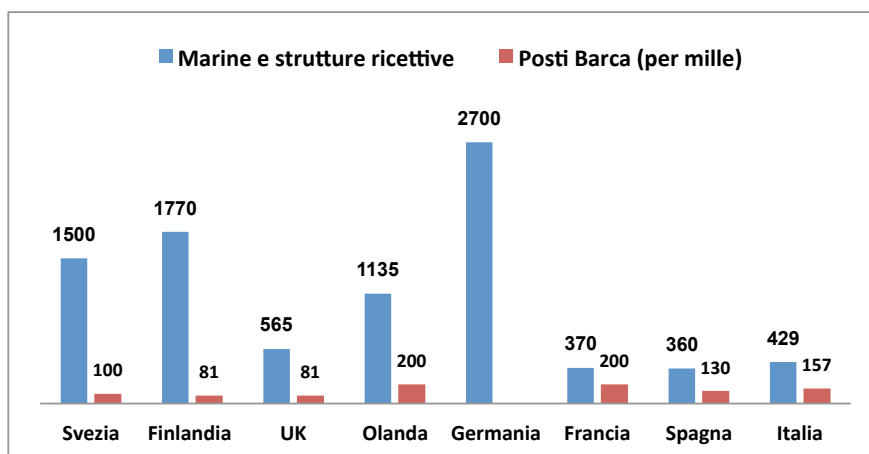
Nello scenario mondiale l'Italia incide solamente per il 1,7% nella ripartizione mondiale di marine, mentre, per quanto riguarda, il complesso dei posti barca e degli ormeggi, rappresenta non più del 8% del totale globale.

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).

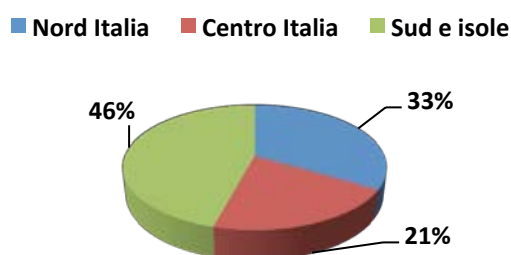


PORTI TURISTICI E STRUTTURE RICETTIVE IN ITALIA

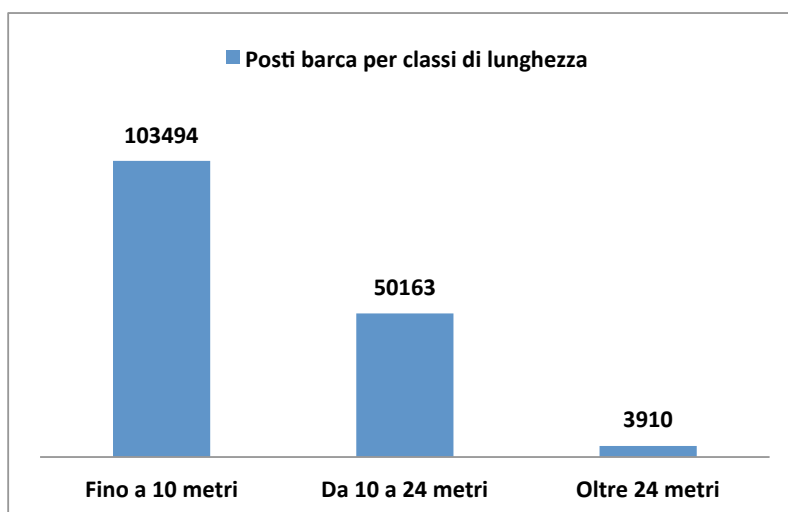
I dati ufficiali sulla portualità turistica del nostro Paese sono anch’essi elaborati, come per i dati relativi al naviglio da diporto immatricolato, dall’ Ufficio di Statistica del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Dipartimento per le Infrastrutture, i Sistemi Informativi e Statistici Direzione Generale per i Sistemi Informativi e Statistici. Dall’ultima edizione della pubblicazione “Il Diporto Nautico in Italia – Anno 2015” che attualizza il dato al dicembre 2015, 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 2015, i posti barca ufficialmente censiti con destinazione nautica sono risultati, complessivamente, 157.567, in sensibile crescita rispetto ai 148.829 del 2014 e ai 147.804 registrati un anno prima. I rilevamenti del 2015 sembrano invertire sensibilmente il calo registrato negli anni precedenti. 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 2015 le Regioni Settentrionali, infatti, offrono al diporto nautico 70,9 posti barca per chilometro di costa, a fronte delle analoghe medie di 29,4 e 12,4 ottenute rispettivamente per le Regioni dell’Italia Centrale e dell’Italia Meridionale e Isole. Picchi particolarmente elevati, al Nord, si trovano nelle Regioni Friuli Venezia Giulia (179,1) e Liguria (59,3). 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:

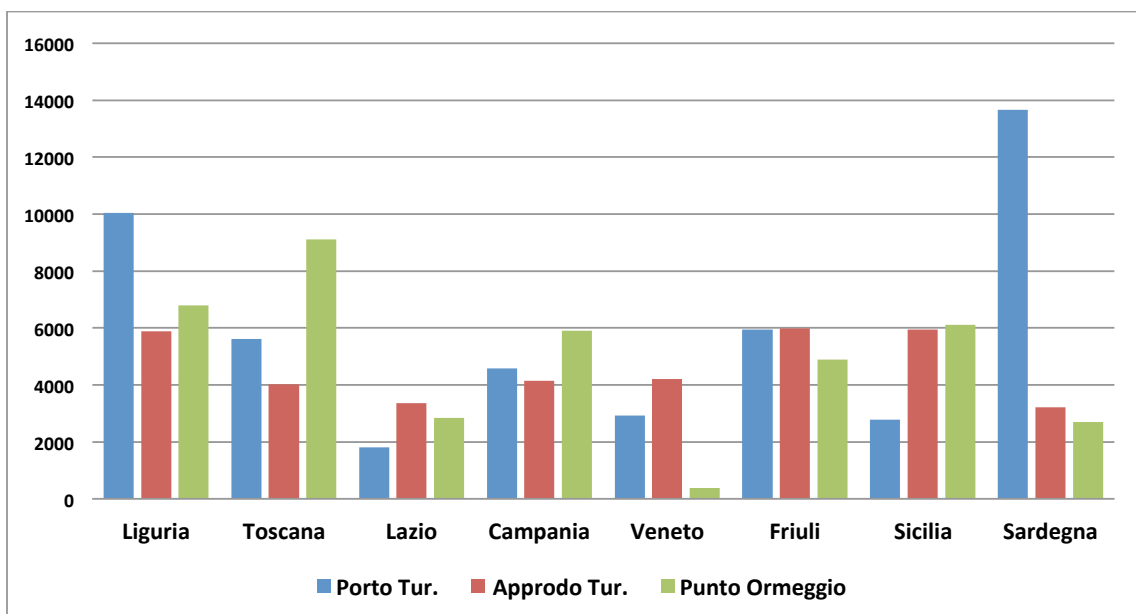
“I prospetti statistici che seguono, relativi ai dati sui posti barca presenti lungo le coste italiane, sono stati elaborati sulla base dei dati forniti dalle Capitanerie di Porto e dalle Autorità Portuali. In particolare, i posti barca sono stati individuati in base alle seguenti tipologie di struttura 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;

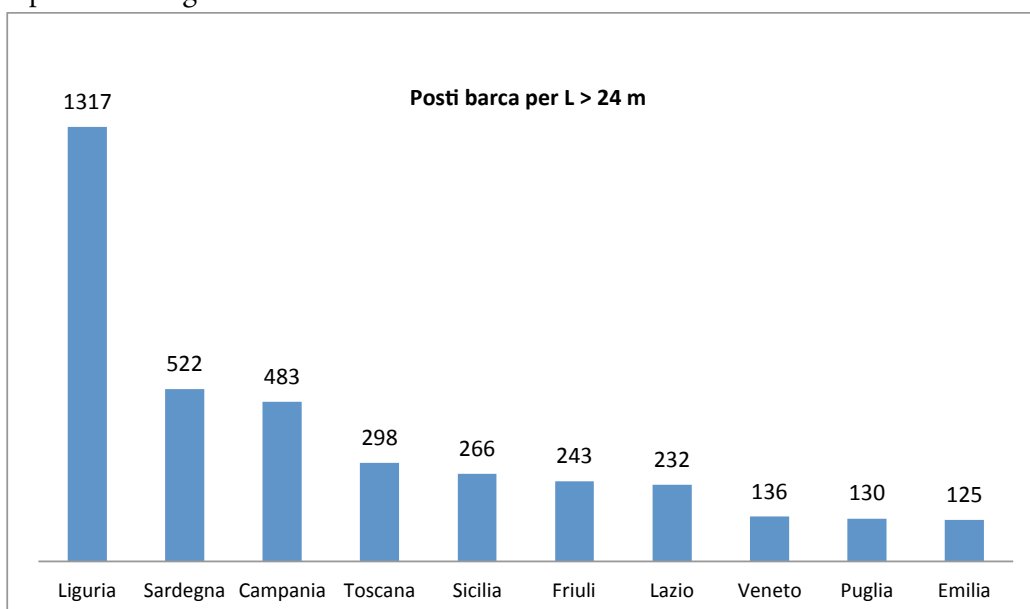
- **Approdo turistico** - ovvero la funzione dei porti polifunzionali aventi le funzioni di cui all’art. 4, comma 3, della Legge 28 gennaio 1994, n° 84, destinata a servire la nautica da diporto ed il diportista nautico, anche mediante l’apprestamento di servizi complementari;

- **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 anche osservare l'incidenza dei posti barca destinati alle unità di dimensioni maggiori (L > 24 m) nelle prime 10 Regioni.



4.4) *Eccellenze e criticità*

Nel momento in cui si può affermare, senza riserve, che finalmente anche il nostro Paese abbia superato la crisi che ha colpito il mercato, per ben oltre un quinquennio, vale la pena osservare quali siano gli elementi di eccellenza e quali di criticità che caratterizzano il Settore in Italia.

Indubbiamente il “prodotto” nautico delle nostre industrie è il vero elemento di eccellenza. Alla leadership della cantieristica italiana dei grandi yacht a vela e motore, indiscussa da anni, si sono affiancate realtà di nicchia che si stanno anch'esse affermando sulla scena internazionale. Una vela di eccellenza fatta di aziende come Vismara, Advanced Yacht, Serigi, Pardo, Mylius, Ice, Italia Yacht, che con prodotti destinati ad una clientela particolarmente selezionata costituiscono una costola importante del nostro made in Italy. L'area emergente dei cosiddetti “Maxi Rib” interpretata da aziende leader mondiali come SACS, Magazzù, Tecnorib, Anvera e Lomac, tutte rigorosamente del nostro Paese.

È, tuttavia, doveroso osservare che questa leadership cantieristica è, nei fatti, frutto di un “gioco di squadra” i cui elementi vanno a comporre il prodotto, la barca italiana, di successo sui mercati internazionali. A cominciare dai Designers e dai Progettisti: dagli “Exterior” capaci di proporre linee estetiche di altissimo livello, agli “Interior” che si caratterizzano con genialità nelle soluzioni interne, fino ai progettisti esperti di ingegneria e architettura navale per le soluzioni innovative di materiali e propulsione. Non è un caso che molto spesso anche le più belle imbarcazioni realizzate da cantieri competitors olandesi, tedeschi, inglesi e americani, portino la firma dei nostri Designers.

Non è da meno la cosiddetta filiera di supporto alla realizzazione dello yacht che affianca il cantiere nella costruzione e tutta la componentistica e accessoristica che trova nel nostro Paese realtà produttive di eccellenza in grado non solo di supportare il cantiere nella costruzione, ma spesso di proporsi con soluzioni progettuali innovative e customizzate per ogni singola unità.

Vale la pena soffermarsi sulla centralità ed il ruolo strategico che nell'industria nautica italiana i segmenti della componentistica e della lavorazione dei materiali giocano nella catena produttiva della nautica, dalla progettazione, alla costruzione fino al refit ed al service dello yacht. La presenza di espositori italiani al METS del 2016, la più forte con 330 aziende, pari al 23% delle totali presenti, è testimonianza di una leadership del nostro Paese anche in questo segmento. Non è un caso: le nostre aziende dell'accessoristica sono considerate esempio a livello globale anche per l'evoluzione che le ha caratterizzare. Indubbiamente i nostri imprenditori hanno saputo mutare il proprio modello di business talvolta anche significativamente. Dalla relazione, forte ma spesso troppo univoca con il “cantiere dalla porta accanto” che garantiva loro ordini e continuità, hanno guardato oltre i confini, giungendo a sancire rapporti diffusi in Paesi lontani secondo le regole di una vincente ma dispendiosa globalizzazione. Gli ostacoli normativi, quasi sempre strumentali a barriere protezionistiche, le complesse relazioni di dealership sui nuovi territori, il confronto committente-fornitore talvolta diretto e reso difficile da lingue e culture diverse, sono solo alcuni esempi di quegli ostacoli che inizialmente apparivano insuperabili, ma che le aziende di successo italiane dell'accessoristica hanno saputo vincere. L'elemento, tuttavia, che rende vincente questo nostro segmento del Made in Italy della nautica è quel legame spesso duale che si è via via creato con i nostri Designer più titolati a livello globale. Una partnership strategica tra designer, accessorista e cantiere, apprezzata nel mondo, cui si aggiunge particolarmente per la grande nautica, la sinergia con i marchi italiani dell'alto di gamma, dal design dell'arredamento, all'arte, alla cucina, al lifestyle in genere, elementi che rendono le nostre barche un “contenitore” di eccellenza italiana .

Dietro ad uno yacht prodotto in Italia, grande o piccolo che sia, c'è dunque tecnologia, design, innovazione, qualità.

Al prodotto italiano della nautica, come abbiamo visto, si affianca l'eccellenza del servizio offerto lungo le nostre coste al diportista estero. Sempre più frequentemente la clientela internazionale della nautica

affianca alla scelta del prodotto italiano anche l'esperienza nautica nel nostro Paese. Questa nuova realtà della nostro mercato nautico che, nel gergo tecnico, viene definita "after market" ha le carte in regola per diventare nei prossimi anni l'elemento forse più rappresentativo in termini economici per il comparto.

Alla positività dell'eccellenza del prodotto e della qualità della filiera produttiva e dei servizi, è innegabile che si contrappongono nel nostro Paese alcuni elementi di criticità che meritano senza dubbio attenzione.

Una prima significativa area di criticità riguarda le condizioni di contesto complessivo in cui operano le nostre aziende nautiche.

Manca una vera e propria cultura della nautica nel nostro Paese; carenza che oltre a rendere estremamente debole e sensibile all'economia generale la domanda interna, si riverbera a livello politico e sociale in una mancata percezione del valore economico della nautica italiana.

Persiste, sebbene in minor misura rispetto al passato, la visione strumentale dell'imbarcazione come simbolo di evasione fiscale; il che si traduce nel mantenimento di normative che penalizzano proprietà e navigazione nel Paese.

Manca ancora quasi totalmente la percezione del valore economico e occupazionale della permanenza dei grandi yacht, italiani o esteri, lungo le nostre coste, particolarmente da parte delle Istituzioni locali.

Lo sviluppo della piccola nautica, volano per la crescita del mercato interno, rimane tutt'ora inficiato dalla carenza di infrastrutture leggere a costi ridotti come avviene in molti Paesi a vocazione nautica.

Una seconda area di criticità è invece connessa in modo intrinseco al settore e alla sua organizzazione produttiva.

Se si escludono poche imprese leader del settore, più industrializzate, spesso le aziende della nautica nel Paese sono ancora troppo deboli per affrontare con stabilità le sfide dei mercati internazionali.

Minor organizzazione industriale, orientata più al project management che non ad impresa complessiva strutturata, capitale interno proprio limitato, ridotta forza nel marketing e nella promozione commerciale, marginalità limitata di fronte alla vendita finale sul mercato, sono alcune delle criticità maggiori che si riscontrano nelle piccole aziende nautiche del Paese.

Più in generale, per un'industria che fa dell'eccellenza dei prodotti la propria carta vincente, il tema del controllo della qualità, della gestione della commessa e della qualifica dei fornitori, e, più in generale, di un rapporto qualità/prezzo troppo sbilanciato, resta indubbiamente complesso. Si tratta forse di una soglia di attenzione costante più che di una criticità, ma la guardia da parte delle nostre aziende deve rimanere alta.

Una terza e ultima area di criticità è di valore apparentemente più intangibile ma forse ancor più importante per un'industria che opera nell'alto di gamma dei mercati internazionali: la percezione del valore del prodotto da parte della clientela.

È ancora troppo limitata, da parte dell'industria nautica italiana, la capacità di valorizzare il proprio prodotto o servizio nella relazione col cliente, sia esso l'armatore/diportista, sia il broker o lo Yacht Manager. Il Made in Italy della nautica, il servizio e l'esperienza lungo le nostre coste, piace, affascina la clientela internazionale, ma resta tutt'ora sottostimato in fase di acquisto. Tema come detto complesso, ma risolvibile con una più attenta opera di posizionamento e reputazione nei confronti dei nostri più strutturati competitors come l'industria tedesca e olandese.

È, dunque, indubbio che debba mutare l'atteggiamento di Politica e Istituzioni nei confronti del settore, ma è altrettanto vero che l'industria nautica del Paese, nella sua interezza, debba fare la sua parte per rammodernare la propria cultura d'impresa, il proprio modello di business, di fronte alla realtà dei mercati internazionali che vanno incontro ai temi innovativi dell'Industria 4.0.

4.5) Le Associazioni della Nautica in Italia

Nonostante il comparto della nautica, dal punto di vista della consistenza della filiera produttiva e del suo fatturato, costituisca una nicchia del complesso dell'economia del Paese, l'analisi delle rappresentanze associative delle imprese che afferiscono al settore mostra una presenza particolarmente articolata di associazioni e federazioni che talvolta si sovrappongono nell'interpretare gli interessi delle diverse attività del settore, anche a livello politico e istituzionale. Una prima motivazione è senza dubbio attribuibile alla caratteristica peculiare del nostro Paese, che a livello economico complessivo vanta una molteplicità di sigle delle rappresentanze sindacali, e una complessa articolazione di associazioni datoriali di categoria, quali Confindustria, CNA, Confcommercio, Confapi, Confartigianato, Confesercenti, Confagricoltura, Coldiretti, e altre. Se si considera che il settore della nautica nel suo complesso si articola tra la filiera produttiva della cantieristica, fornitura e subfornitura, il turismo nautico con i suoi servizi di indotto, le infrastrutture e la logistica di contesto, ben si comprende come alla crescita del settore negli anni si siano affiancate associazioni e federazioni in grado di meglio interpretare gli specifici interessi delle imprese. La frammentazione associativa a livello centrale, si riproduce, sui singoli territori del Paese che in aggiunta alle sedi locali delle associazioni di categoria, si organizzano sempre più frequentemente in distretti e consorzi trasversali, in ogni caso espressioni da parte delle imprese, di una "voglia" di rappresentatività integrata. Indubbiamente tale condizione corre il rischio di mostrare una voce non unitaria, con opinioni ed istanze talvolta divergenti, al punto che negli ultimi anni molti operatori hanno lamentato una mancanza di rappresentatività complessiva del settore nel contesto delle linee strategiche di sviluppo del Paese, dettate dalla politica e dalle istituzioni.

Se volgiamo lo sguardo all'estero troviamo un quadro molto diversificato, tra Paese e Paese, sicuramente influenzato dalle diverse caratteristiche che la nautica ivi interpreta.

Negli **Stati Uniti** la **NMMA, National Marine Manufacturer Association**, costituisce senza dubbio la voce unitaria del comparto, avendo guadagnato tale ruolo grazie ad un'articolata organizzazione federativa che ha sviluppato nel tempo partnership e affiliazioni con tutte le rappresentanze del settore centrali ed addirittura quelle diffuse nei singoli Stati dell'Unione. Il risultato è che NMMA vanta la rappresentatività di oltre l'80% del mercato nautico.

Nel **Regno Unito** la **BMF, British Marine Federation**, ha guadagnato la rappresentanza pressoché totale del comparto in Inghilterra, grazie alla svolta imboccata nei primi anni 2000. Aiutata senz'altro dalla carenza di ulteriori rappresentanze significative nautiche nel Paese, la federazione inglese nel 2001 decise di cambiare il proprio nominativo, ed evidentemente la propria mission, da **BMIF, British Marine "Industry" Federation**, a **BMF**, dichiarando in tal modo di voler interpretare gli interessi diffusi della categoria. Oggi la **BMF**, superata la crisi, vanta circa 1.700 aziende associate e indubbiamente la rappresentanza di oltre il 90% del fatturato nautico inglese.

In **Francia** è certamente risultato più semplice da parte della **FIN, Federation des Industries Nautiques**, aggregare gli interessi del settore, data la caratteristica dell'industria nautica transalpina, di fatto quasi tutta concentrata sotto il marchio del Gruppo Jeanneau-Beneteau, colosso mondiale della nautica. Al più, negli anni 2000, la sfida dell'associazione francese è stata di "mettere a sistema" l'articolato mondo delle federazioni sportive francesi per sviluppare e consolidare il diportismo nel Paese attraverso il concreto progetto della Fete du Nautisme. La **FIN** oggi vanta quasi 700 aziende associate e rappresenta oltre l'80% del fatturato nautico del Paese.

Un più recente problema di rappresentatività associativa in seno alla cantieristica in particolare, riguarda il dualismo tra piccola-media nautica e grandi yacht. Come si è potuto riscontrare si tratta di due realtà sostanzialmente diverse e forse anche divergenti nelle caratteristiche e negli interessi. Sono diversi i prodotti nel valore economico e nella finalità di navigazione, più sportiva la prima, spesso anche commerciale

con il charter la seconda. È completamente diversa la cantieristica, industriale con produzioni di serie la prima, customizzata è molto più assimilabile alla cantieristica navale la seconda. È sostanzialmente diverso il target della clientela, popolare e diffusa la prima, elitaria e specifica la seconda. Sono, infine, diametralmente opposte le strategie di promozione e di vendita, con i saloni diffusi e popolari per la piccola-media nautica e pochi e molto selettivi nell'accesso gli eventi per i grandi yacht. La forbice che differenzia i due settori si è ulteriormente accentuata negli ultimi anni a causa della crisi che, come si è visto, ha definitivamente trasformato in globale e molto selettivo il mercato dei grandi yacht ed al tempo stesso ha reso necessaria una forte promozione del diportismo a livello popolare per la piccola-media nautica. Occorre anche osservare come tale forbice di rappresentatività in Europa vada quasi sempre ad identificarsi non già come differenza tra piccola-media cantieristica e grande cantieristica, ma in modo più ampio come differenza tra produzione e dealership, stante la fortissima rappresentatività (in termini economici) in molti Paesi EU della grande cantieristica rispetto alla piccola.

Le associazioni all'estero hanno risolto in modo diverso i problemi derivanti da questo dualismo: gli Stati Uniti, agevolati anche dal fatto che la piccola-media nautica costituisce la stragrande maggioranza di mercato e produzione, con un'autorevole e unita NMMA, gli inglesi con una neocostituita "Superyacht UK", parte della BMF, la Germania, l'Olanda e più recentemente almeno parzialmente l'Italia, con uno sdoppiamento associativo.

La **Germania** mostra invece due principali associazioni. La **DBSV, German Boat and Shipbuilders Association**, riunisce 430 imprese tra grandi cantieri, fornitura, subfornitura e piccola-media produttori. La **BVWW, German Marine Federation**, rappresenta tutte le aziende della realtà degli sport nautici e del diportismo tedesco.



**BUNDESVERBAND
WASSERSPORTWIRTSCHAFT E.V.**

L'**Olanda**, sotto l'apparenza di uno stesso marchio "**HISWA**" mostra due associazioni ben distinte: **HISWA Holland Marine Industry** e **HISWA Holland Yachting Group**. La prima rappresenta le imprese degli «watersports» in Olanda, la seconda le aziende della «superyacht industry» olandese.



Nel nostro Paese può risultare di interesse una breve analisi delle associazioni italiane più rappresentative, che vengono di seguito elencate, in ordine alfabetico ed in merito alle quali ne vengono illustrate le caratteristiche principali.



Assomarinas, Associazione Italiana Porti Turistici, opera dal 1972 per fare "rete" tra le strutture ricettive per la nautica da diporto lungo le coste italiane. Assomarinas rafforza gli scambi di informazioni e servizi tra gli operatori portuali turistici assistendo gli associati nello svolgimento della loro attività per un costante miglioramento delle prestazioni offerte. L'Associazione promuove il turismo nautico partecipando a molti

saloni nautici internazionali ed a convegni di settore. Aderisce a Confindustria-Federturismo ed è associata ad Ucina. Per sostenere a livello internazionale l'importanza delle strutture ricettive nautiche e per favorire la formazione e l'aggiornamento degli operatori, Assomarinas partecipa attivamente all'organizzazione della International Marina Conference, conferenza mondiale dei porti turistici che ha luogo ogni 3 anni in località costiere in cui si evidenzia una tendenza favorevole alla crescita delle infrastrutture per il turismo nautico. Risultano associati ad Assomarinas circa 80 marina per un totale di oltre 30.000 posti barca.



ASSO.N.A.T., Associazione Nazionale Approdi e Porti Turistici, nasce nel 1982 con l'obiettivo di tutelare gli interessi delle aziende che si occupano della costruzione o della gestione degli Approdi Turistici Italiani. Conta oggi nella sua lista associati, decine di porti turistici italiani lungo tutte le coste della penisola. ASSO.N.A.T. fa parte di Confcommercio e ConfTurismo. Aderisce a FEE Italia, Foundation for Environmental Education, con il patrocinio della Comunità Europea, che ha il compito di individuare spiagge, approdi e porti turistici che rispondano a specifici requisiti ambientali, turistici, organizzativi e strutturali. ASSO.N.A.T. collabora con FEE Italia per l'assegnazione della "Bandiera Blu d'Europa", riconoscimento per le aziende meritevoli che gestiscono approdi turistici e spiagge attrezzate. Risultano associate ad ASSO.N.A.T., oltre 80 marina.



Assonautica Italiana, è stata istituita da Unioncamere nel 1971 per promuovere la nautica da diporto, il turismo nautico e l'economia del mare. Ha sede Unioncamere ed è composta attualmente da 40 Camere di commercio, 40 Assonautiche provinciali, 2 Unioncamere regionali e 2 Assonautiche regionali. Raggruppa complessivamente circa 10 mila soci, di cui gran parte nel settore della vela. Nella "Conferenza di sistema delle Assonautiche d'Italia" ha definito sette tematiche di indirizzo strategico: internazionalizzazione, turismo nautico, formazione e innovazione, navigazione acque interne, sicurezza in mare, ambiente, qualificazione dei porti turistici. Attraverso "Agenda Assonautica dell'Economia del Mare", organizza circa 200 appuntamenti di eventi, regate veliche, competizioni, fiere, saloni nautici, convegni e forum, in programma in Italia e all'estero.



CNA, è la **Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa**, che da oltre sessant'anni rappresenta e tutela gli interessi delle micro, piccole e medie imprese, operanti nei settori della manifattura, costruzioni, servizi, trasporto, commercio e turismo, delle piccole e medie industrie, ed in generale del mondo dell'impresa e delle relative forme associate, con particolare riferimento al settore dell'artigianato; degli artigiani, del lavoro autonomo, dei professionisti nelle sue diverse espressioni, delle imprenditrici e degli imprenditori e dei pensionati. CNA, nella sua completezza, vanta oggi oltre 640.000 associati. In particolare CNA Produzione rappresenta circa 40.000 imprese appartenenti ai settori manifatturieri della metalmeccanica di produzione in conto proprio e in conto terzi, del legno e arredamento, della nautica da diporto e della chimica-gomma-plastica.

La CNA è stata la prima organizzazione dell'artigianato a sottoscrivere accordi con i sindacati dei lavoratori

(1946). La Confederazione stipula con le Organizzazioni Sindacali dei lavoratori 15 Contratti Collettivi Nazionali di lavoro che riguardano circa 2 milioni di lavoratori dipendenti; cui si aggiungono numerosi contratti collettivi regionali di lavoro.

Fondato nel 1946, il sistema CNA è costituito da:

- 18 CNA Regionali;
- 100 CNA Territoriali;
- CNA Pensionati;
- 10 Unioni Nazionali: *CNA Alimentare, CNA Artistico e Tradizionale, CNA Benessere e Sanità, CNA Comunicazione e Terziario Avanzato, CNA Costruzioni, CNA Federmoda, CNA FITA, CNA Installazione e Impianti, CNA Produzione, CNA Servizi alla Comunità;*
- 4 Raggruppamenti di Interessi: *CNA Giovani Imprenditori, CNA Impresa Donna, CNA Commercio e Turismo, CNA Industria.*
- CNA Professioni
- CNA Cittadini
- CNA Bruxelles

La CNA è una delle organizzazioni promotrici - insieme a Confcommercio, Confesercenti, Casartigiani e Confartigianato – di R.ETE. Imprese Italia, il nuovo soggetto di rappresentanza unitario del mondo dell'Artigianato, del Commercio e delle Piccole Imprese.



Federagenti, è la **Federazione Nazionale degli Agenti Raccomandati Marittimi e Mediatori Marittimi** ed opera su tutto il territorio nazionale attraverso le singole associazioni di categoria presenti in 22 città che coprono tutti i 144 porti italiani. È di fatto l'unica associazione imprenditoriale del settore marittimo portuale. Gli agenti marittimi rappresentati da Federagenti, operano nel settore container, crociere, tramp (assistenza a navi che trasportano petrolio, carbone, ed altre rinfuse secche), nella gestione navale, nello yachting (assistenza e servizi ad unità da diporto) e nel brokeraggio (intermediazione e ricerca noli e compravendita navale). L'attività di Federagenti si sviluppa in diverse direttrici:

- promozione della portualità nazionale e sviluppo dei traffici marittimi;
- promozione della collaborazione fra Associazioni Federate e categorie associate;
- tutela delle Associazioni Federate e delle categorie associate presso tutte le sedi e amministrazioni nazionali ed internazionali e presso le organizzazioni sindacali di datori di lavoro e prestatori d'opera;
- svolgimento di funzioni arbitrali e di conciliazioni nelle controversie tra le Associazioni Federate, i loro Associati e le categorie aderenti.

Federagenti aderisce a Confcommercio, alla Federazione del Mare, al Comitato Nazionale degli Utenti e Operatori Portuali, allo Short Sea Shipping, al Comitato Nazionale Welfare Gente di Mare. La Federazione aderisce inoltre a FONASBA (Federazione Mondiale Agenzie Marittime) e ECASBA (Federazione Europea Agenzie Marittime).

La **Sezione Yacht di Federagenti**, formata nel 2005, supporta le circa 65 Agenzie Marittime, aderenti a Federagenti attraverso le associazioni locali federate, che forniscono assistenza ad unità da diporto, normalmente di grandi dimensioni (oltre i 25 metri). L'attività della Sezione Yacht di Federagenti, oltre all'elaborazione dei dati annuali del settore in merito ai grandi yacht operativi lungo le coste del Paese, si esprime sul piano istituzionale a livello di supporto e monitoraggio della normativa di natura fiscale e amministrativa connesso alla gestione del grande yacht, e all'organizzazione di incontri e convegni sul settore.



FIPO, Federazione Italiana Produttori Operatori Pesca Sportiva, associa le aziende italiane che producono e distribuiscono prodotti ed attrezzature per la pesca sportiva e ricreativa. Ha lo scopo di promuovere e sostenere l'attività di produzione e commercio di articoli e servizi per la pesca sportiva in genere. FIPO promuove la diffusione dei prodotti italiani all'estero, coordina la partecipazione degli associati a manifestazioni e fiere italiane ed estere e rappresenta gli operatori italiani nei meeting internazionali. L'Associazione è anche molto impegnata a diffondere la pesca sportiva come attività ricreativa e difendere l'ambiente curando una cultura ecologica nei pescatori sportivi. Le aziende associate a FIPO sono oggi oltre 30.



ISYBA, Italian Ship & Yacht Brokers Association, costituita nel 1997, con oltre 50 imprese associate, è l'associazione nazionale unitaria delle persone fisiche in possesso del titolo professionale di Mediatore Marittimo, operanti sia nel settore mercantile che in quello del diporto. L'associazione ha lo scopo di rappresentare gli interessi della categoria dei Mediatori Marittimi nei confronti delle Autorità e dei terzi, degli Enti Pubblici e Privati, delle altre Associazioni e di coadiuvare i Soci nella risoluzione dei problemi connessi alla loro attività.



Lega Navale Italiana, fondata nel 1897, è un'associazione che riunisce i cittadini italiani che volontariamente intendono perseguire gli scopi dell'associazione stessa in materia di cultura della nautica e del mare.

Scopo principale della Lega Navale Italiana è la diffusione, in particolare tra i giovani, dell'amore per il mare e la conoscenza dei problemi marittimi, sviluppando iniziative promozionali, culturali, sportive, ambientaliste e naturalistiche idonee al conseguimento degli scopi statutari. L'associazione promuove e sostiene anche la pratica del diporto e delle altre attività nautiche e sviluppa corsi di formazione professionale, di concerto con le Amministrazioni pubbliche e le Federazioni sportive del CONI. L'Associazione può contare su circa 60.000 soci iscritti, su un complesso di 80 basi nautiche e oltre 250 strutture periferiche fra sezioni e delegazioni presenti su tutto il territorio nazionale. Fanno parte integrante della Lega Navale Italiana le circa 14.000 imbarcazioni iscritte nel Registro del Naviglio L.N.I., di proprietà dell'Associazione o dei singoli soci, che vengono utilizzate sia per il diporto, sia ai fini didattici. Ogni armatore, infatti, è tenuto per regolamento a mettere a disposizione il suo mezzo per le iniziative promozionali, come, ad esempio, le uscite in mare per le scolaresche, le lezioni pratiche durante i corsi per il conseguimento delle patenti nautiche, gli interventi di emergenza in caso di inquinamento da idrocarburi e il monitoraggio delle acque costiere.



NAUTICA ITALIANA nata nel settembre 2015 dall'iniziativa di 25 tra i più importanti brand italiani del settore, è affiliata a Fondazione Altagamma, e vanta oggi 85 Soci. L'associazione si è posta l'obiettivo di riunire le eccellenze dell'intero comparto nautico - Industria, Servizi e Territori - per poter garantire: rappresentatività del Made in Italy, della cultura e dello stile italiano; impegno rivolto all'export del prodotto o del servizio; reputazione nazionale e internazionale per la qualità del prodotto e servizio, relazioni con imprese del comparto e affini, etica nei confronti del cliente. In termini di posizionamento NAUTICA ITALIANA, ha scelto l'alleanza con Fondazione Altagamma, che dal 1992 riunisce le imprese più rappresentative dell'alta industria culturale e creativa italiana, in settori quali moda, design, alimentare, hotellerie, gioielleria, automotive, che si distinguono per innovazione, qualità, design e servizio. NAUTICA ITALIANA ha elaborato una strategia di promozione basata sullo sviluppo di nuovi eventi dedicati al settore, in collaborazione con partner professionali e indipendenti e completato da nuove formule di presidio di eventi esistenti nazionali e internazionali. Il primo risultato è stato la realizzazione del Versilia yachting Rendez-vous, evento outdoor, dal carattere internazionale e innovativo, dedicato alla grande nautica, che ha luogo in primavera.

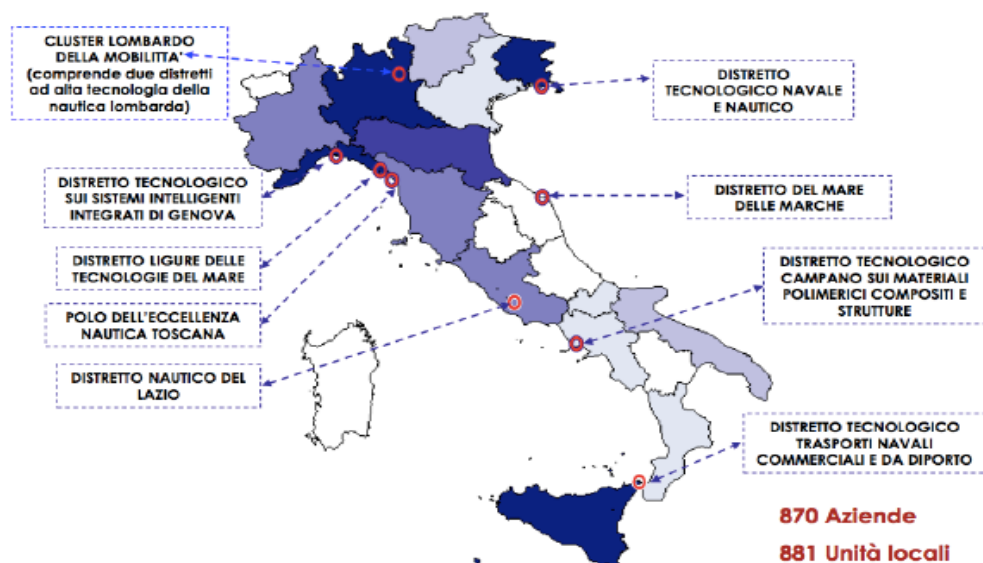


UCINA, CONFINDUSTRIA NAUTICA rappresenta le industrie e le imprese della nautica da diporto e opera per lo sviluppo del settore nautico, promuove la cultura del mare e lo sviluppo del turismo nautico in Italia. UCINA, costituita nel 1970, aderisce a CONFINDUSTRIA. Opera a livello istituzionale come soggetto di confronto con le forze politiche, sociali e di governo. UCINA provvede alla raccolta, elaborazione e diffusione dei dati di andamento del settore industriale e del turismo nautico sia in relazione al mercato interno sia a quello internazionale, cui la produzione italiana si rivolge con successo. Favorisce inoltre lo sviluppo tecnico ed economico del comparto tramite l'elaborazione di ricerche, pubblicazioni e l'organizzazione di studi, dibattiti e convegni. L'associazione organizza eventi per promuovere il settore e la nautica sul territorio: il Salone Nautico Internazionale di Genova, la campagna Navigar m'è dolce, la Convention Satec, programma di convegni itineranti sui temi del settore. Le aziende associate ad UCINA sono oggi circa 300, riunite nei diversi settori di produzione, commercio e servizi. L'associazione offre assistenza, tutela, informazione, rappresentanza e fornisce consulenze di carattere sia tecnico sia normativo. Nell'ambito della propria attività a favore della formazione, UCINA offre programmi di aggiornamento all'industria e di qualificazione professionale per i giovani che scelgono la nautica.

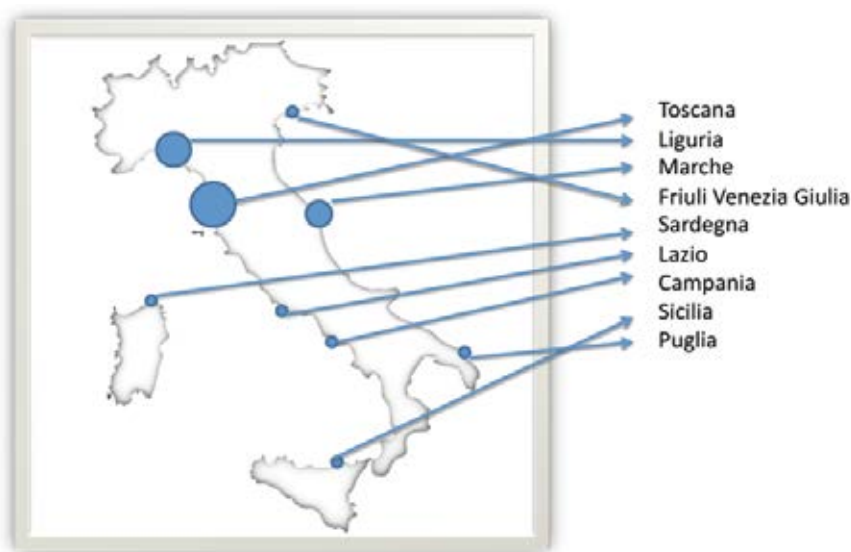
I DISTRETTI NAUTICI IN ITALIA

Si tratta nei fatti di realtà associative sempre più emergenti espresse dai territori che normalmente si sviluppano in un contesto produttivo omogeneo e caratterizzato da una elevata concentrazione di imprese connesse fra loro da una rete di relazioni produttive, tecnologiche, professionali e commerciali relativamente stabili. I modelli organizzativi sono molto diversificati anche se possono di massima essere ricondotti a due tipologie: modello organizzativo verticale e orizzontale a seconda evidentemente del ruolo che giocano le relazioni tra cantiere e fornitore in seno al Distretto stesso.

Risulta particolarmente interessante lo studio a livello nazionale condotto da NAVIGO circa i Distretti che operano nel settore marittimo nel nostro Paese. NAVIGO rileva come tali distretti stiano crescendo e consolidandosi in modo sensibile e come si siano in questi ultimi anni diffusi sul territorio in modo omogeneo.



Risultano evidentemente più concentrati nelle aree tipicamente produttive, i distretti orientati al settore della nautica da diporto.



Nonostante, come si è visto, il Paese sia caratterizzato da aree regionali di eccellenza produttiva e dei servizi rivolti alla nautica, sono poche al momento quelle entità, intese come aggregazioni di imprese del settore, che si sono costituite formalmente, sotto l'egida delle Istituzioni Regionali, per dar vita ad un Distretto dedicato specificamente al Settore.

DISTRETTO TECNOLOGICO PER LA NAUTICA E LA PORTUALITÀ DELLA REGIONE TOSCANA

Nel settembre 2016 nasce ufficialmente il “Distretto tecnologico per la nautica e la portualità” come da bando di gara emesso in materia dalla Regione Toscana. La rete di imprese vincitrice è composta da Navigo, in qualità di capofila del progetto, insieme a Navicelli Pisa Spa e al Consorzio Tecnologico

Magona. Tre soggetti che insieme guidano e partecipano a uno tra i poli distretti regionali più grandi e attivi, al quale aderiscono 200 imprese, 11 centri di competenza e servizi, 20 organismi di ricerca e 39 infrastrutture di ricerca industriale e trasferimento tecnologico.

Il progetto triennale che è stato presentato prevede un costo di 888 mila euro e il finanziamento della Regione pari alla copertura del 50% delle spese effettuate su precise azioni come quali attività di animazione del distretto (favorire la collaborazione tra imprese e con sistema di ricerca pubblico e privato); condivisione e diffusione di informazioni strategiche a favore delle imprese; marketing e attività di visibilità del distretto e partecipazione nuove aziende); condivisione delle infrastrutture per il trasferimento tecnologico presenti nel distretto (laboratori di ricerca industriale e applicata, dimostratori tecnologici); organizzazione di seminari e conferenze sul lavoro in rete e la cooperazione transnazionale.

Il settore della nautica rappresenta per la Toscana una delle più importanti scommesse sul proprio sviluppo futuro, in termini di imprenditorialità e di occupazione, caratterizzato da una indiscussa leadership sui mercati internazionali di un comparto economico di grande rilevanza che comprende, oltre alla produzione nautica dei grandi cantieri, anche le piccole realtà produttive di tipo artigianale che convivono con imprese leader internazionali. Anche per quanto riguarda la portualità, la Toscana gioca un importante ruolo in tutto il Mediterraneo con la possibilità di valorizzare ulteriormente il comparto del quale è leader (lo yachting), ma anche marine e approdi di piccole dimensioni o i porti commerciali per quanto riguarda la pesca e la logistica.

Il neonato distretto lavorerà sullo sviluppo di attività legate all'innovazione e alla tecnologia mettendo a punto azioni dedicate ai cantieri, alle imprese della filiera, alle marine e ai porti. Per quanto riguarda i cantieri navali, i servizi proposti dal distretto punteranno a favorire e organizzare processi innovativi di produzione, trasferimenti tecnologici grazie alla collaborazione tra imprese, alla formazione e a una promozione condivisa del settore. Un supporto alle aziende, in particolar modo alle PMI, riguarderà vari aspetti legati sia al consolidamento delle stesse imprese attraverso servizi rivolti al potenziamento della loro identità (formazione, organizzazione aziendale e controllo di gestione, certificazioni di processi e prodotti, digitalizzazione, comunicazione e management) e al loro potenziamento sul mercato (internazionalizzazione, marketing strategico e valutazione del potenziale, sviluppo reti ed eventi b2c o b2b). L'innovazione tecnologica passerà anche dal potenziamento del rapporto mare/terra: i servizi pensati per marine e porti saranno principalmente di marketing strategico, animazione economica, comunicazione e organizzazione eventi, predisposizione app, digitalizzazione dei processi, certificazione e formazione. Non ultimo l'ambito delle relazioni da far nascere o consolidare con altri distretti regionali e associazioni nazionali e internazionali per la definizione di un piano di confronto su progetti, servizi e strategie delle altre realtà esistenti e la collaborazione con le principali associazioni di categoria del settore per valutare collaborazioni su promozione, azioni aggregative, dati, analisi e proposte normative, formazione.

DISTRETTO NAUTICO DELLA PUGLIA

La Puglia è caratterizzata da una posizione geografica strategica, ponte tra Oriente e Occidente e porta dei Balcani, e da una costa che si snoda per ben 865 km, dotata di 3 porti principali (Bari, Brindisi e Taranto) e 6 minori. Queste caratteristiche, unite alla bellezza del mare, al clima mite tutto l'anno, ad una fitta presenza di porti, marine, darsene e approdi, ad un tessuto industriale moderno e dinamico, hanno fatto della Puglia il territorio ideale per lo sviluppo della nautica da diporto. Le aziende che operano nella nautica da diporto in Puglia, dedite alla produzione e alla manutenzione di imbarcazioni, coprono tutto il ciclo produttivo: progettazione, costruzione, produzione di singoli componenti, assemblaggio, allestimento e arredamento. Elevate capacità manuali si confrontano e si integrano con moderne tecnologie, alta specializzazione ed elevata capacità progettuale. Una miscela

di innovazione e tradizione che coinvolge il sistema produttivo e tutto il complesso di servizi della filiera della nautica: stazionamento, manutenzione e rimessaggio.

Il Distretto della Nautica in Puglia raggruppa 108 imprese, alle quali si aggiungono associazioni, sindacati, università, centri di ricerca ed enti, ed ha un ambito geografico regionale. Con 865 Km di costa, 64 porti turistici e approdi e circa 10mila posti barca, il mare rappresenta una grande risorsa economica per la Puglia e il turismo nautico uno dei settori economici con maggiori prospettive di espansione e ricadute positive sul territorio. Il Distretto si propone di operare lungo tre linee di azione fondamentali: il rafforzamento delle imprese, il consolidamento del contesto territoriale, l'integrazione nel contesto globale. Tanti i progetti che il Distretto intende realizzare, tra questi, l'individuazione di nuove aree per la nautica nel porto di Brindisi, la progettazione di un'imbarcazione innovativa ed ecocompatibile, la realizzazione del portale del distretto, l'organizzazione di un salone della nautica tutto pugliese, persino un corso di laurea in ingegneria e design nautico.

Il Distretto ha ricevuto il riconoscimento definitivo da parte della Giunta regionale il 9 marzo 2010.

Dal febbraio 2017 Il Distretto della Nautica della Regione Puglia ha un braccio operativo, un soggetto giuridico che avrà il compito di mettere in pratica le linee guida fornite da quello istituzionale, cioè il Distretto, per dare slancio e respiro internazionale al comparto nautico. E' stato, infatti, sottoscritto dai rappresentanti di 15 aziende pugliesi, espressione dell'eccellenza nel settore in cui operano, un documento che di fatto sancisce la nascita del "Consorzio Nautico di Puglia".

In altre Regioni a forte vocazione nautica si stanno viceversa sviluppando i Distretti Tecnologici integrati che mettono a sistema competenze e progetti tesi alla ricerca ed all'innovazione nel più ampio campo industriale del mare ma spesso interessano importanti poli produttivi della nautica.

DITENAVE

L'idea di creare un Distretto tecnologico del settore navale e nautico (DITENAVE) nel Friuli Venezia Giulia è nata alcuni anni fa a fronte della presenza di un insieme di fattori concomitanti, riassumibili nell'esigenza espressa dalle imprese di sviluppare il proprio potenziale in settori ad alto contenuto tecnologico per essere maggiormente competitive su un mercato di dimensioni mondiali. Il comparto navale esprime una delle specializzazioni tradizionali della regione ed ha sviluppato nel tempo forti legami e inter dipendenze con altri settori dell'economia regionale. La cantieristica, rappresentata essenzialmente da Fincantieri, assicura costanti carichi di lavoro alle imprese dell'indotto, spesso PMI, favorendo la loro crescita attraverso lo sviluppo tecnologico e organizzativo. Gli addetti alla cantieristica sono circa 3.000 più circa 550 fornitori. Il sistema regionale della nautica da dipartimento è composto da una filiera completa in tutte le sue componenti. Sono presenti studi di progettazione, cantieri di costruzione, aziende di refitting, aziende dedicate ai servizi per la navigazione per un totale di 370 imprese e 2.300 posti di lavoro. DITENAVE ha come riferimento per la propria missione le attività economiche, manifatturiere e di servizio, che abbiano o programmino di avere una significativa quota di fatturato in relazione alla filiera cantieristica e/o nautica.

DISTRETTO LIGURE DELLE TECNOLOGIE MARINE

Il Distretto Ligure delle Tecnologie Marine Scrl (DLTM), è una società consortile a responsabilità limitata a maggioranza privata, costituita l'8 luglio 2009 sulla base dell'Accordo di Programma Quadro sottoscritto da Regione Liguria, Ministero dell'Istruzione Università e Ricerca ed il Ministero dello Sviluppo Economico. Il DLTM persegue le finalità di:

- rappresentare il punto di incontro tra domanda e offerta scientifica e tecnologica tra imprese e sistema ricerca presenti sul territorio della Liguria;

- predisporre quale centro di sviluppo comune di attività ad alto contenuto tecnologico;
- configurarsi come centro di trasferimento delle tecnologie al tessuto produttivo territoriale, con particolare attenzione alle PMI;
- implementare lo sviluppo del tessuto territoriale – crescita della conoscenza e delle opportunità di formazione e lavoro, supporto a start-up e spin-off;
- essere nodo territoriale del network nazionale e internazionale formato dai distretti tecnologici nel contesto della Piattaforma tecnologica nazionale marittima.

Dal 2009 ad oggi il DLTM ha registrato una costante crescita, fino quasi al raddoppio della compagine sociale con nuovi ingressi di imprese e organismi di ricerca, che condividano l'obiettivo di favorire l'integrazione tra il sistema della ricerca e le imprese sui temi del Distretto:

- sistemi navali per la cantieristica navale e diportistica;
- sistemi navali per la difesa e la sicurezza;
- monitoraggio, bonifica e sicurezza dell'ambiente marino.

4.6) Saloni Nautici e manifestazioni espositive

In parallelo alla ripresa dei mercati, non casualmente il 2016 ha significato la svolta anche per i Saloni Nautici Internazionali che indubbiamente ripartono da uno scenario sensibilmente mutato. La crisi ha, infatti, cambiato sostanzialmente tanto gli equilibri nazionali quanto quelli internazionali nella realtà dei Boat Shows. Incide tutt'ora la contrazione degli investimenti aziendali nelle attività di marketing e rende complessa l'organizzazione dei Saloni Nautici che hanno minor titolarità internazionale.

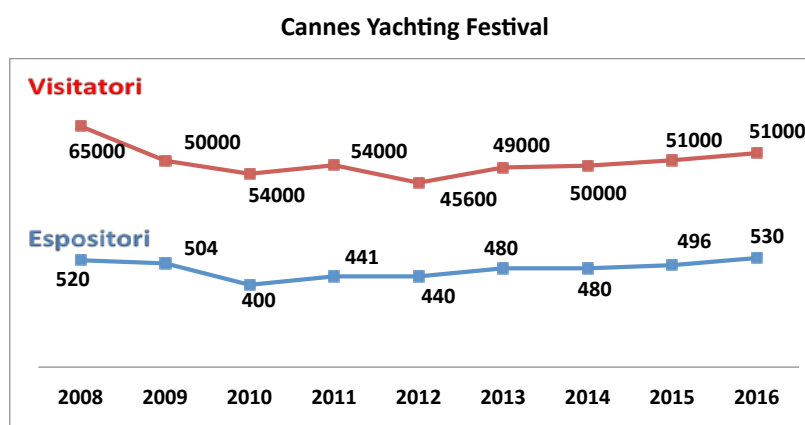
Resta, peraltro, il paradosso che, specie nei Paesi emergenti, vede il proliferare di eventi espositivi nautici per lo più orientati alla promozione e diffusione del diportismo per stimolare il mercato interno. Si conferma ancora una volta l'impressione che, pur di fronte ai nuovi strumenti di comunicazione, commercio online, social network, ecc., i saloni nautici, spesso localistici e di dimensioni ridotte, restano tutt'ora per le piccole aziende il miglior strumento di promozione e vendita del prodotto nautico.

A livello globale indubbiamente si è registrata una severa selezione e di fatto una riduzione dei saloni durante la crisi, tuttavia, con la ripresa dei mercati stiamo assistendo nuovamente ad una crescita numerica degli eventi a connotazione nazionale o regionale, con performances in termini di espositori e visitatori a volte anche importanti, in funzione del territorio rappresentato.

Si conferma, nel 2016, la selezione dei grandi Saloni Nautici Internazionali, in numero ormai consolidato e forse ancor più rafforzato nelle rispettive leadership acquisite a livello globale. Non è un caso che i più importanti Saloni Internazionali tenutisi tra settembre 2016 e marzo 2017, siano stati di estremo successo e abbiano consolidato il proprio ruolo di appuntamenti irrinunciabili per quelle aziende del settore essenzialmente orientate all'export.

I PIÙ IMPORTANTI SALONI NAUTICI NEL MONDO TRA SETTEMBRE E MARZO

Il Cannes Yachting Festival a settembre 2016 ha aperto con successo la stagione degli eventi internazionali, confermando non solo nelle presenze di espositori e visitatori ma soprattutto nel volume di affari generati il trend positivo dei mercati internazionali. Il numero di espositori per la prima volta ha superato quello registrato nel 2008.



Particolarmente interessanti i numeri chiave dell'edizione 2016 forniti dagli Organizzatori, che rendono l'evento il primo "floating show" in Europa:

VISITATORI

51.000 visitatori generici

666 giornalisti

ESPOSITORI

530 espositori (60% esteri) di cui
48% sono cantieri/importatori
52% di altri settori (accessori, brokers, servizi, ecc.)

IMBARCAZIONI ESPOSTE

630 imbarcazioni tra 2,10 e 52 metri
191 nuovi modelli, di cui
107 world premieres
40 unità usate tra 22 e 52 metri
140 yachts di lunghezza superiore ai 20 metri
115 unità a vela (20%)
45 catamarani, incluso 10 motor yachts

INFORMAZIONI TECNICHE

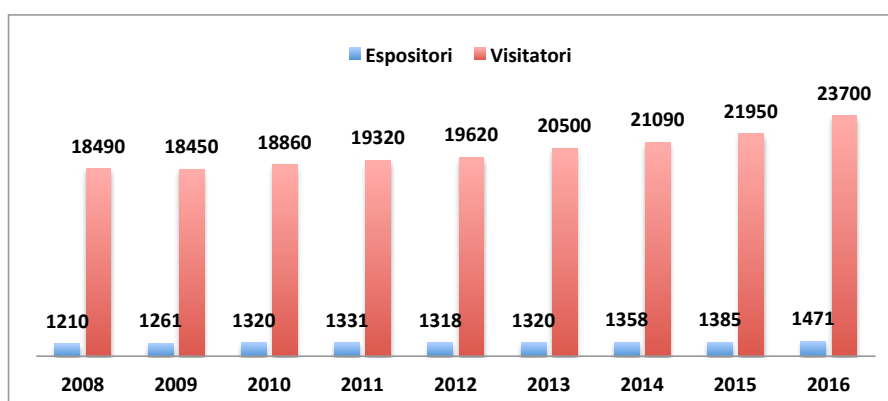
300.000 m² di spazi espositivi
2 marina
10 km di barche esposte su 3 km di pontili

Per l'edizione del 2017 non sfugge la polemica tra la FIN e la Reed Expositions sul ruolo di organizzatore. La disputa è di fronte alla Corte Europea ed è destinata a protrarsi nei prossimi mesi.

Il **Monaco Yacht Show**, sempre a settembre, ha confermato la sua leadership indiscussa a livello mondiale per i grandi yacht. La 26a edizione del Monaco Yacht Show ha registrato oltre 33.800 visitatori e professionisti del settore. Il salone ha visto l'organizzazione di oltre un centinaio di eventi a bordo degli yacht esposti, negli stand o nei principali hotel del Principato. Gli yacht esposti sono risultati 125, di cui 39 nuovi modelli/unità consegnati nel 2016. La Superyacht Builders Association (SYBAss), ha registrato l'esposizione di ben 53 dei 125 yachts esposti, prodotti dai propri associati. La flotta degli yacht in esposizione ha vantato una lunghezza media di 45 metri fuori tutto. Il segmento 30-40 metri è risultato ben rappresentato con 14 premieres sul totale di 32 unità esposte. La fascia 40-50 metri ha visto 10 premieres e rimane la più alta rappresentata con 41 yachts.

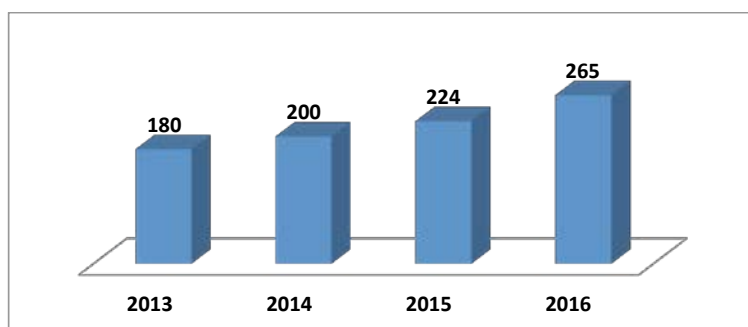
Nel novembre 2016, ancor più al top il METS di Amsterdam, leader assoluto nella realtà dell'accessoristica e fornitura nautica (eventi cosiddetti B2B), che ha visto ulteriormente crescere il Superyacht Pavillon e ha aggiunto un ulteriore padiglione espositivo allo show.

METS di Amsterdam nel quinquennio



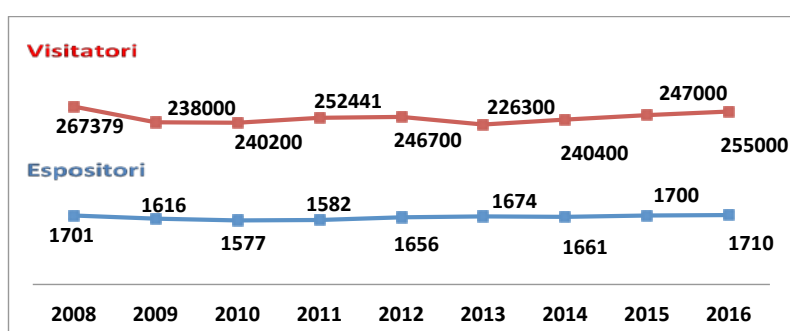
Al diagramma complessivo sopra riportato è utile associare la proiezione della nuova realtà del Superyacht Pavillon che mostra una crescita ininterrotta dal 2013.

Espositori nel SYP



A gennaio 2017 il Boot Dusseldorf che in piena crisi si era salvato orientandosi progressivamente verso gli sport acquatici, il tempo libero sull'acqua ed il turismo nautico, ha visto anche il ritorno in forza delle grandi barche nel padiglione 6. Come noto inarrestabile la tenuta complessiva dell'evento.

Boot Dusseldorf



Sul fronte oltre oceano, gli Stati Uniti oltre ai numerosi eventi nautici espositivi regionali, hanno visto il successo in Florida dei due principali Saloni Nautici Internazionali, rispettivamente a Fort Lauderdale a Novembre 2016 e a Miami a febbraio 2017.

“The Fort Lauderdale International Boat Show”, conclusosi il 7 novembre 2016 ha confermato i suoi numeri record con oltre 1.500 barche esposte e circa 1.000 espositori, ed è risultato un buon successo di affari, grazie anche alla ripresa del mercato USA. Giudizi quest'anno molto positivi da parte degli operatori e dei visitatori, benché il format espositivo risulti tuttora non particolarmente apprezzato per la scarsa razionalizzazione delle aree e dei settori merceologici.

Il Salone di Miami 2017, 15-19 febbraio 2017, dopo aver vinto lo scorso anno la sfida contro lo scetticismo relativo alla nuova sede espositiva, ha confermato con numeri importanti il proprio successo. La nuova area ormai consolidata del “Miami Marine Stadium Park & Basin” a Virginia Key, al posto del tradizionale Miami Beach Convention Center, è stata allestita con più tempo e attenzione. Come sempre la vela, con il suo show “Strictly Sail” ha trovato la sua area espositiva al Miamarina Bayside Marketplace, anche se per il 2018 ha già confermato che si sposterà nella nuova area insieme all'evento principale. Come sempre il “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 1.300 barche esposte e più di 150.000 visitatori. Di forte impatto i numeri forniti da NMMA relativi all'allestimento della nuova area che non a torto è stata definita il più grande “temporary marina” del mondo:

- 3 miglia di pontili galleggianti
- oltre 8 miglia di moquette nella tenda espositiva
- oltre 1,5 milioni di libbre di materiali per la preparazione
- 22 miglia di cavi elettrici nei pontili e nella tenda
- 10 miglia di acciaio per la struttura della tenda

I SALONI E GLI EVENTI NAUTICI IN ITALIA

Il 2016 per la realtà dei Saloni e degli Eventi Nautici nel nostro Paese si è rivelato in un certo modo contraddittorio, con riscontri in alcuni casi negativi, in altri negativi. Certamente l'anno non era iniziato bene, con la cancellazione dei due nuovi eventi previsti a primavera, a Venezia per le grandi barche e a Genova per l'usato. Cancellazione per cause tecniche ma certamente non un buon segno per il mercato. In realtà, il rinato **Nauticsud**, che nel 2016 aveva fatto già bene e nel 2017 ancor meglio, insieme al buon successo del **Salone di Genova** a settembre, hanno ridato fiato e fiducia al nostro mercato.

Molto positivi i numeri comunicati per la 56° edizione del Salone Nautico di Genova, dalla Società organizzatrice "I Saloni Nautici" controllata da Ucina:

- 127.000 visitatori (+9,2%)
- 33.600 visitatori stranieri
- oltre 800 espositori
- 1.000 imbarcazioni esposte
- oltre 2.400 prove in mare effettuate

Forti e positive aspettative per la 57° edizione, coraggiosamente collocata nella settimana di settembre tra il Cannes Yachting Festival e il Monaco Yacht Show, con l'82% degli espositori dello scorso anno che a marzo avevano già confermato la propria presenza, il 51% che dichiara di voler ampliare i propri spazi, il Padiglione B "overbooked" in 12 ore dall'apertura delle iscrizioni.

Per i Saloni di primavera, i primi mesi del 2017 hanno visto due affermazioni importanti per il nostro mercato.

Il Nauticsud, con 70.000 presenze, 120 aziende espositrici e 250 imbarcazioni esposte, ha definitivamente affermato il suo ritorno.

Lieta e apprezzata sorpresa il successo dello SNIM, **Salone Nautico di Puglia**, dal 29 marzo al 2 aprile, ormai trasferitosi a Bari nella Fiera del Levante. Anche per questo salone, fortemente sostenuto dal Distretto Nautico della Puglia, numeri di tutto rispetto che fanno ben sperare per il futuro: oltre 10.000 visitatori con 120 stand espositivi per la quindicesima edizione.

Il 2017 avviato vede infine la sfida che il nostro Paese lancia a maggio con il **Versilia Yachting Rendez-vous**, ideato e voluto da Nautica Italiana e organizzato congiuntamente da Fiera Milano e Navigo per il Distretto Nautico Toscano.

La prima domanda che si sono posti gli operatori e gli osservatori internazionali della nautica è se in Italia, oltre al consolidato Salone Nautico di Genova e ai tradizionali Saloni di primavera, sia giustificato un nuovo Salone di valenza internazionale.

Ancora una volta aiuta il cosiddetto "modello francese". La Francia, seppur con un valore della produzione inferiore a quello del nostro Paese (1.5 miliardi di euro di produzione nautica complessiva) è riuscita a creare un modello integrato con addirittura 4 Saloni, certamente due dei quali leader a livello internazionale:

- Cannes Yachting Festival a metà settembre
- Monaco Yacht Show a fine settembre
- Grand Pavois La Rochelle a inizio ottobre
- Nautic Paris Boat Show a dicembre

Segreto di questo successo, oltre evidentemente ad un'ottima capacità organizzativa non a caso in capo a Società Fieristiche professionali, è stato di aver reso i quattro eventi complementari ed integrati tra loro in termini di prodotti esposti e target di pubblico.

In quest'ottica l'aspettativa sul Versilia Yachting rendez-vous è significativa. Il format si presenta in effetti complementare e sinergico al Salone di Genova.

Versilia Yachting Rendez-vous nasce con l'intento di valorizzare le potenzialità dell'industria nautica d'eccellenza che, proprio in Toscana e in Versilia, ha un forte insediamento e una consolidata tradizione. L'evento si svolgerà nelle darsene di Viareggio, in uno specchio acqueo di quasi 50 mila metri quadrati, un target per la prima edizione di circa 90 imbarcazioni di medie e grandi dimensioni, espressione della migliore cantieristica italiana e internazionale, costituiranno il nucleo della manifestazione. La cornice espositiva è certamente non tradizionale: non un marina o un complesso fieristico, ma un autentico distretto nautico, un'area totale di 110 mila metri quadrati che accoglierà per quattro giorni i visitatori. A fianco alle imbarcazioni in acqua, il percorso espositivo si svilupperà in quattro aree tematiche, dedicate a selezionati operatori legati alla grande nautica: "Tender&Toys" ospiterà produttori di tender tecnologici e altre soluzioni "leisure" per i grandi yacht; "Italian Coast Excellence" raccoglierà l'offerta dei servizi di qualità nautici e turistici dedicati agli ospiti dei super yacht; nel "Superyacht Marina" si presenteranno i porti turistici che offrono strutture e servizi di qualità espressamente dedicati alle unità di grandi dimensioni; "Superyacht Equipment and Component" riunirà in modo innovativo e inedito una selezione di produttori di accessori e componenti dedicati ai super yacht. L'evento, ideato e voluto da Nautica Italiana, è organizzato da Fiera Milano in collaborazione con il Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana, con il sostegno e il supporto di Regione Toscana e Comune di Viareggio, con l'intento di coinvolgere tutto il comparto e le associazioni di settore nazionali ed internazionali. Grande ruolo di accoglienza avrà tutto il territorio della Versilia, con i suoi Comuni, che saranno palcoscenico e cornice degli eventi che animeranno le giornate del Versilia Yachting Rendez-vous.

Parte integrante del Versilia Yachting Rendez-vous saranno gli eventi, programmati sia all'interno che all'esterno della manifestazione, con l'obiettivo di contaminare il territorio. Ognuna delle quattro giornate svilupperà un tema dominante: il design (giovedì 11 maggio), l'eccellenza gastronomica (venerdì 12 maggio), l'arte (sabato 13 maggio) e la moda (domenica 14 maggio). Nella costruzione del programma degli eventi è coinvolta Fondazione Altagamma, che rappresenta l'alta industria culturale e creativa del Paese e a cui Nautica Italiana è affiliata.

Anche la stagionalità è complementare a Genova: la prima edizione del Versilia Yachting Rendez-vous si svolgerà nella darsena di Viareggio dall'11 al 14 maggio 2017.



5 *La filiera della “Piccola Nautica”**

* a cura del Centro Studi CNA

5.1) La definizione della filiera della nautica negli Studi di Settore

In questo capitolo viene proposta l'analisi della “filiera della piccola nautica”, ovvero di quella parte del settore composta esclusivamente da imprese di dimensioni ridotte (piccole o micro) che hanno un fatturato dichiarato non superiore ai 5,1 milioni di euro.

I dati commentati, raccolti dalla SOSE (Società per gli Studi di Settore) sulla base dei dichiarativi fiscali delle singole imprese, si riferiscono alle attività economiche gestite dallo Studio di Settore “Costruzione e riparazione di imbarcazioni” (codice WD37U) che, a loro volta, sono quelle ricomprese nei seguenti settori Ateco:

- 30.11.02 – Cantieri navali per costruzioni metalliche (esclusi i sedili per navi);
- 30.12.00 – Costruzioni da diporto e sportive;
- 33.15.00 – Riparazione e manutenzione di navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i loro motori).

Una volta definiti gli ambiti settoriali della “filiera della piccola nautica”, la SOSE, attraverso un procedimento statistico noto come “analisi delle componenti principali”, suddivide le imprese in gruppi il più possibile omogenei tra loro (i cluster) a seconda:

- a) della modalità organizzativa (conto proprio, conto terzi, forma mista),
- b) della tipologia di prodotto (imbarcazioni da diporto o da pesca),
- c) della tipologia di attività (produzione, rimessaggio, manutenzione, etc.).

Dall'incrocio di queste caratteristiche, le imprese appartenenti alla filiera della piccola nautica vengono raggruppate nei seguenti nove gruppi omogenei:

1. Verniciatura/lucidatura (in conto terzi)
2. Costruzione di imbarcazioni a motore (in conto proprio)
3. Installazione, manutenzione, riparazione di impianti e attrezzature di coperta (in conto terzi)
4. Costruzione e manutenzione/riparazione di imbarcazioni da pesca (forma mista)
5. Allestimenti interni ed esterni (in conto terzi)
6. Manutenzione/riparazione di imbarcazioni da diporto (in conto proprio)
7. Costruzione di imbarcazioni a motore (in conto terzi)
8. Costruzione e manutenzione/riparazione di barche a vela (in forma mista)
9. Servizi di rimessaggio e manutenzione e riparazione (in conto proprio)

L'analisi effettuata dalla SOSE permette, quindi, di ottenere un quadro accurato e composito della filiera della piccola nautica in termini di attività svolte e di specializzazioni.

Dai dati è possibile ricostruire la struttura del settore articolato nei nove cluster in relazione alle imprese (numerosità, dimensione media, forma societaria), occupazione (totale e dipendente), ricavi e redditi. Inoltre è possibile disporre di altre informazioni riguardanti, ad esempio, il tipo di mercato in cui operano le imprese di ogni cluster (numero di committenti e quota di ricavi provenienti dal committente principale).

Alla analisi delle caratteristiche strutturali della filiera della piccola nautica è dedicato il paragrafo 5.2 nel quale, per l'appunto, viene "scattata" una fotografia relativa all'anno 2014, al momento ultimo anno per il quale sono disponibili i dati.

Nel paragrafo 5.3 viene delineato il profilo delle imprese operanti nei diversi cluster al fine di fare emergere le caratteristiche distintive delle stesse a seconda della posizione occupata nel ciclo produttivo: a monte (costruzione di scafi), in posizione intermedia (installazione di apparecchiature e di allestimenti) e a valle (servizi di manutenzione e rimessaggio).

Nel paragrafo 5.4 viene considerata l'evoluzione di alcune variabili economiche della filiera presa nel suo insieme, per potere valutare i cambiamenti indotti dalla crisi degli ultimi anni.

Infine nel paragrafo 5.5 viene analizzata la distribuzione territoriale delle imprese della filiera nelle regioni italiane. Al di là della concentrazione in alcune realtà, il dato che colpisce è che, fatta eccezione per la sola Valle d'Aosta, le imprese della "piccola nautica" sono presenti in tutte le regioni italiane.

5.2) La struttura della filiera

Nel 2014 la filiera della “piccola nautica” era composta da 2.773 imprese con 11.037 occupati (di cui ben il 71,8% dipendenti) e generava ricavi pari a 934,1 milioni di euro e redditi (calcolati considerando anche i soggetti in perdita) pari a 58,1 milioni di euro.

La piccola nautica si compone di imprese che lavorano prevalentemente in condizioni di subfornitura ai cantieri. Il 68,7% delle imprese opera infatti in conto/terzi, il 6,0% in contro proprio mentre il restante 25,3% opera in forma mista.

All'interno della filiera la manutenzione di imbarcazioni da diporto (il cosiddetto refitting) appare l'attività prevalente: in questo cluster opera, infatti, il 31,8% delle imprese della filiera e il 17,2% degli addetti. Inoltre il fatturato di questa parte della filiera risulta pari al 15,4% del totale, mentre i redditi generati sono il 30,0% del totale. Queste quote raggiungono quasi i cinquanta punti percentuali se la manutenzione di imbarcazioni di diporto viene considerata congiuntamente con i servizi di rimessaggio manutenzione e riparazione. Insieme questi due cluster, che svolgono, di fatto, attività in gran parte sovrapponibili, contribuiscono al 47,8% della base produttiva, al 29,6% dell'occupazione, al 27,6% dei ricavi e al 43,6% dei redditi generati.

La filiera della piccola nautica è, però, una realtà produttiva composta nella quale hanno un ruolo importante anche altre attività. Dopo il *refitting*/rimessaggio, in ordine di importanza troviamo la costruzione di imbarcazioni a motore che, complessivamente (sommando cioè il cluster delle imprese che operano prevalentemente in conto proprio a quello delle imprese che operano prevalentemente in conto terzi), con il 16,3% delle imprese occupa il 26,6% degli addetti e genera il 30,6% dei ricavi (la quota più alta all'interno della filiera che supera di circa tre punti quella dell'insieme delle attività di *refitting*/rimessaggio).

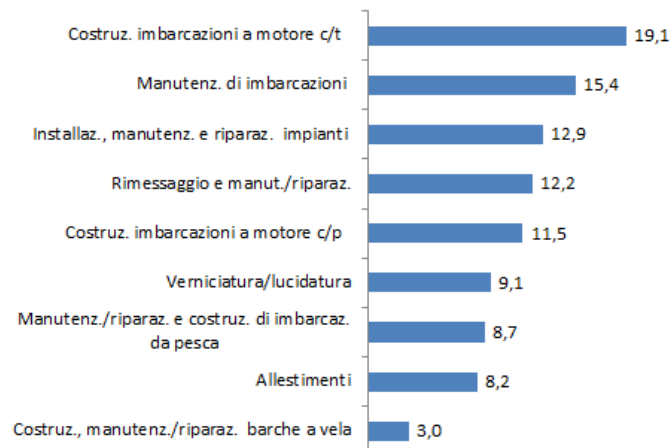
Non trascurabili sono anche l'attività di verniciatura/lucidatura degli scafi (11,5% delle imprese e 20,9% dei redditi complessivi) e quella di installazione/manutenzione e riparazione di impianti e attrezzature di coperta (9,6% delle imprese e circa il 13% di occupazione, ricavi e redditi).

Infine, meno importanti in termini di numero di imprese ma anche per dimensione occupazionale ed economica risultano i cluster degli allestimenti interni ed esterni (5,3% delle imprese della filiera), la costruzione/manutenzione e riparazione di imbarcazioni da pesca (6,9% delle imprese della filiera) e la costruzione e manutenzione/riparazione di barche a vela (2,6% delle imprese della filiera).



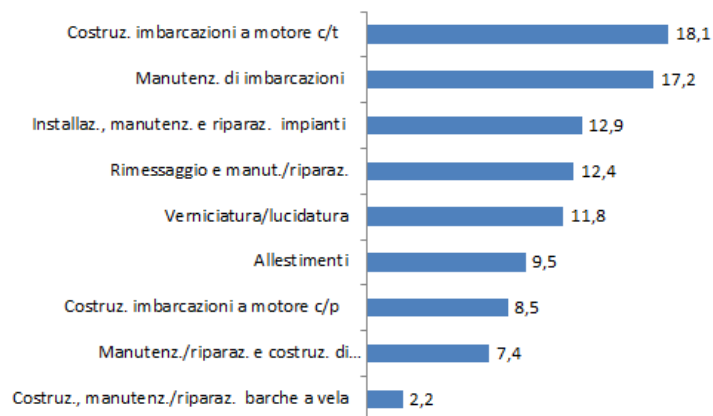
Distribuzione dei ricavi

Valori %



Distribuzione dell'Occupazione

Valori %



Da notare che nel 2014 i comparti della costruzione delle barche a vela e della costruzione di barche a motore in conto proprio sono i soli ad essere risultati in perdita con redditi negativi pari, rispettivamente, a -572,5mila euro e -1.870.686 mila euro

Imprese, occupazione, ricavi e redditi per attività e forma organizzativa
valori assoluti e percentuali

FORMA ORGANIZZATIVA	TIPOLOGIA DI ATTIVITA'	Imprese	Addetti*		Ricavi (in euro)	Redditi (in euro)**
			Totale	dipendenti		
valori assoluti						
Conto terzi	Verniciatura/lucidatura	318	1.301	953	84.743.177	12.156.917
Conto proprio	Costruzione imbarcazioni a motore	165	936	744	107.118.637	-1.870.686
Conto terzi	Installazione, manutenz. e riparaz. di impianti/attrezzature	269	1.423	1.090	120.621.709	7.885.851
Forma mista	Manutenzione/riparaz. e costruzione di imbarcazioni da pesca	191	812	572	81.030.299	5.732.993
Conto terzi	Allestimenti interni ed esterni, soprattutto in legno	145	1.048	875	76.140.967	2.152.081
Conto proprio	Manutenzione di imbarcazioni da diporto	883	1.898	978	143.930.853	17.404.142
Conto terzi	Costruzione di imbarcazioni a motore	286	1.996	1.675	178.745.893	7.201.120
Forma mista	Costruzione e manutenzione/riparazione di barche a vela	71	242	156	28.282.003	-572.491
Conto proprio	Servizi di rimessaggio e manutenzione/riparazione	445	1.371	886	113.517.939	7.904.904
Totale		2.773	11.037	7.927	934.131.471	58.060.103
composizione %						
Conto terzi	Verniciatura/lucidatura	11,5	11,8	12,0	9,1	20,9
Conto proprio	Costruzione imbarcazioni a motore	6,0	8,5	9,4	11,5	-3,2
Conto terzi	Installazione, manutenz. e riparaz. di impianti/attrezzature	9,7	12,9	13,7	12,9	13,6
Forma mista	Manutenzione/riparaz. e costruzione di imbarcazioni da pesca	6,9	7,4	7,2	8,7	9,9
Conto terzi	Allestimenti interni ed esterni, soprattutto in legno	5,2	9,5	11,0	8,2	3,7
Conto proprio	Manutenzione di imbarcazioni da diporto	31,8	17,2	12,3	15,4	30,0
Conto terzi	Costruzione di imbarcazioni a motore	10,3	18,1	21,1	19,1	12,4
Forma mista	Costruzione e manutenzione/riparazione di barche a vela	2,6	2,2	2,0	3,0	-1,0
Conto proprio	Servizi di rimessaggio e manutenzione/riparazione	16,0	12,4	11,2	12,2	13,6
Totale		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* in unità equivalenti a tempo pieno

**inclusi soggetti in perdita

Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati SOSE riferiti alle imprese soggette agli studi di settore (fatturato dichiarato non superiore ai 5,1 mln di euro)

5.3) *Le caratteristiche delle imprese*

La filiera della piccola nautica risulta assai variegata anche per le caratteristiche delle imprese operanti nei nove cluster individuati dall'analisi degli Studi di Settore.

Considerando la filiera nel suo insieme le caratteristiche strutturali principali che emergono sono le seguenti:

1. Dimensione media: 4,0 addetti per impresa;
2. Forme societarie prevalenti: impresa individuale e società di capitali (rispettivamente 41,7% e 40,0% del totale);
3. Imprese con dipendenti: 51,2% del totale
4. Ricavo medio per impresa: 351mila euro;
5. Ricavi provenienti dal committente principale 61,8%

I cluster del *refitting*/rimessaggio, ossia della manutenzione di imbarcazioni da diporto e dei servizi di rimessaggio/manutenzione, che, insieme, rappresentano circa la metà del tessuto produttivo della filiera, presentano quasi sempre valori molto inferiori rispetto agli altri cluster e si collocano al di sotto della media della filiera. Valori superiori alla media si registrano, invece, nei cluster delle attività di produzione e, in particolare, in quelli riguardanti la costruzione degli scafi.

La tavola 2 riassume efficacemente quanto detto. Il cluster della manutenzione presenta in assoluto la più bassa incidenza di imprese con lavoratori dipendenti (36,7%), la più bassa dimensione aziendale (2,2 addetti), la più bassa quota di società di capitali insieme al cluster della verniciatura lucidatura (rispettivamente 30,8% e 30,2%) i ricavi medi più modesti (176mila euro). Una situazione analoga vale per le imprese che operano nel rimessaggio e nella manutenzione/riparazione: anche in questo caso, infatti, quasi sempre le caratteristiche strutturali delle imprese presentano valori inferiori alla media complessiva della filiera.

All'opposto, le imprese dei cluster delle attività di produzione appaiono decisamente più strutturate. In particolare quelle della costruzione di imbarcazioni in conto proprio e conto terzi, oltre a vantare la più alta presenza in termini percentuali di società di capitali (rispettivamente 52,1% e 61,5%), presentano valori molto più alti in termini di numero di addetti per impresa (rispettivamente 5,7 e 7,0), di quota di imprese con lavoratori dipendenti (72,1% e 70,6%) e ricavi medi (rispettivamente 682mila euro e 654mila euro). Lo stesso vale, ma in maniera più sfumata, per le attività di installazione di impianti e apparecchiature e degli allestimenti.

Un'ultima variabile da considerare è il livello di concorrenza dei mercati di riferimento approssimata dalla quota di ricavi di pertinenza del committente principale che, nella media della filiera, è pari al 61,8%. Anche in questo ambito, le imprese dei cluster della manutenzione e dei servizi di rimessaggio presentano valori più bassi (rispettivamente 20,2% e 31,9%) e, quindi, un portafoglio clienti più ampio. Valori inferiori alla media sono riscontrabili anche per i cluster delle costruzioni di imbarcazioni in conto proprio (40,2%), dell'installazione di impianti (44,2%) e della costruzione/riparazione e manutenzione di imbarcazioni da pesca (39,4%). I cluster di produzione in conto terzi che operano in condizioni di subfornitura, si confrontano con una domanda più concentrata ovvero con un numero ridotto di clienti: per le imprese che realizzano allestimenti e quelle che producono imbarcazioni in conto terzi, infatti, i tre quarti del fatturato sono di pertinenza di un solo cliente.

TAVOLA 2. ALCUNE CARATTERISTICHE STRUTTURALI DELLE IMPRESE DELLA PICCOLA NAUTICA

Forma societaria, dimensione media, imprese con dipendenti, ricavi medi aziendali, ricavi provenienti dal committente principale
valori assoluti e percentuali

TIPOLOGIA DI ATTIVITA'	Forma societaria			Totale	Dimensione media (addetti per impresa)	imprese con dipendenti (quota %)	Ricavo medio per impresa (in euro)	Ricavi di pertinenza del committente principale
	Impresa individuale	Società di persone	Società di capitali					
Verniciatura/lucidatura	55,0%	14,8%	30,2%	100,0%	4,1	48,11%	272.486	74,1%
Costruzione imbarcazioni a motore	21,2%	26,7%	52,1%	100,0%	5,7	72,12%	682.284	40,2%
Installazione, manutenz. e riparaz. di impianti/attrezzature	42,4%	14,1%	43,5%	100,0%	5,3	59,9%	448.408	44,2%
Manutenzione/riparaz. e costruzione di imbarcazioni da pesca	33,5%	31,4%	35,1%	100,0%	4,3	61,8%	428.732	39,4%
Allestimenti interni ed esterni, soprattutto in legno	35,9%	12,4%	51,7%	100,0%	7,2	68,3%	543.864	75,0%
Manutenzione di imbarcazioni da diporto	53,9%	15,3%	30,8%	100,0%	2,2	36,7%	175.525	20,2%
Costruzione di imbarcazioni a motore	26,6%	11,9%	61,5%	100,0%	7,0	70,6%	654.747	73,8%
Costruzione e manutenzione/riparazione di barche a vela	25,4%	23,9%	50,7%	100,0%	3,4	53,5%	428.515	60,7%
Servizi di rimessaggio e manutenzione/riparazione	33,0%	25,4%	41,6%	100,0%	3,1	57,1%	259.766	31,9%
TOTALE	41,7%	18,2%	40,0%	100,0%	4,0	52,9%	350.913	61,8%

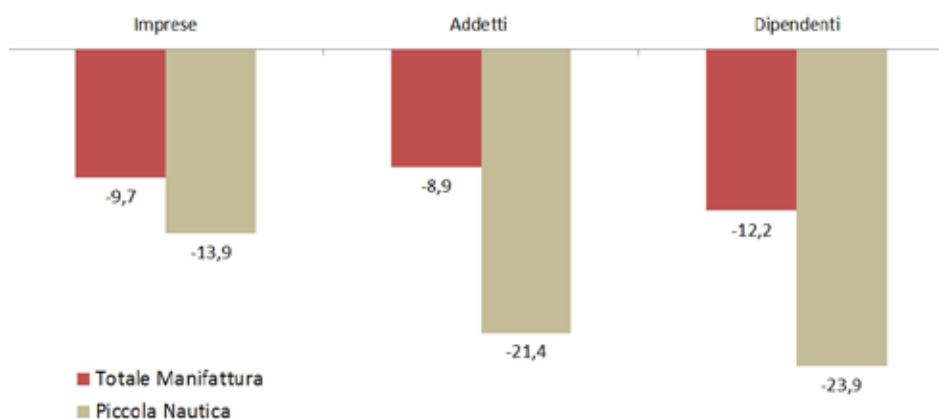
Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati SOSE riferiti alle imprese soggette agli studi di settore (fatturato dichiarato non superiore ai 5,1 mln di euro)

5.4) L'impatto della crisi sulla filiera della "piccola nautica"

La crisi globale esplosa nel 2009 e la successiva recessione del 2011 hanno avuto un effetto fortemente negativo sulle dimensioni della filiera della "piccola nautica" determinando l'uscita dal mercato di molte imprese e una diminuzione molto accentuata dell'occupazione dipendente.

Tra il 2009 e il 2014 il numero delle imprese si è ridotto di 446 unità (-13,9%), l'occupazione complessiva di 2.998 unità (-21,4%), l'occupazione dipendente di 2.488 unità (-23,9%). Si tratta di variazioni negative più profonde rispetto a quelle riferite nello stesso arco temporale al sistema manifatturiero considerato complessivamente

GRAFICO 2
L'IMPATTO DELLA CRISI: TOTALE MANIFATTURA vs PICCOLA NAUTICA
(numero imprese, addetti, dipendenti - variazioni % cumulate anni 2009-2014)
Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA su dati Istat e Sose-Studi di Settore



La crisi ha depauperato fortemente il patrimonio di know-how e professionalità espresse dalla filiera: l'82,9% dei posti di lavoro persi erano alle dipendenze. Questa emorragia di occupazione dipendente ha cambiato i connotati strutturali della filiera.

In soli cinque anni, infatti, le imprese con dipendenti sono diminuite del 13,9%, passando dal 61,5% del totale nel 2009 al 52,9%, mentre la dimensione media delle imprese si è ridotta da 4,4 a 4,0 addetti per impresa.

Grafico 3
Numero di imprese, Anni 2009-2014

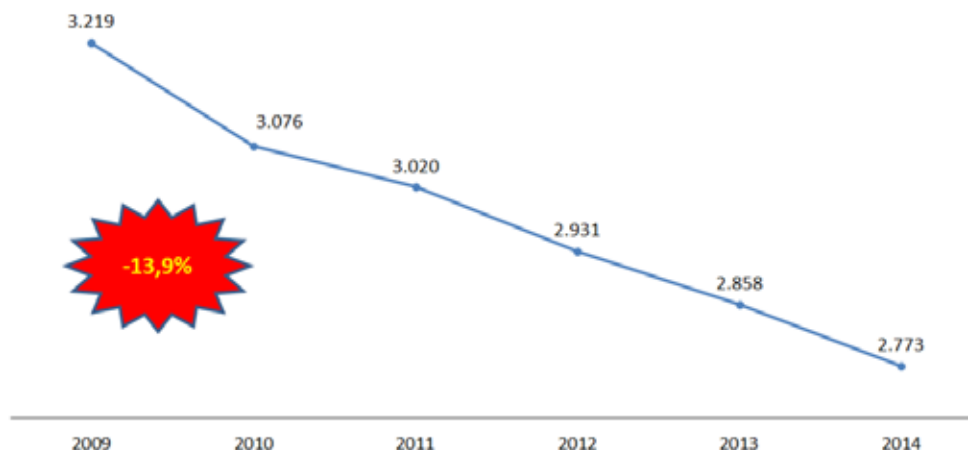


Grafico 4
Addetti totali e dipendenti, anni 2009-2014

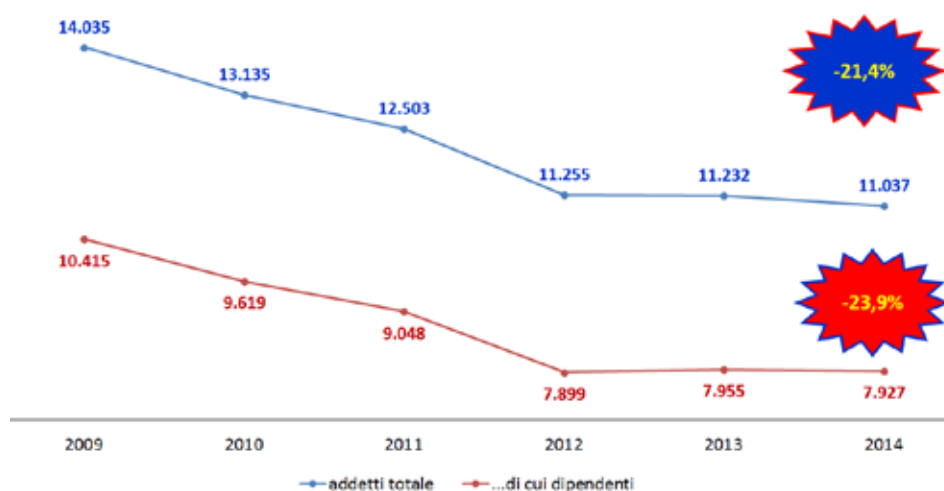
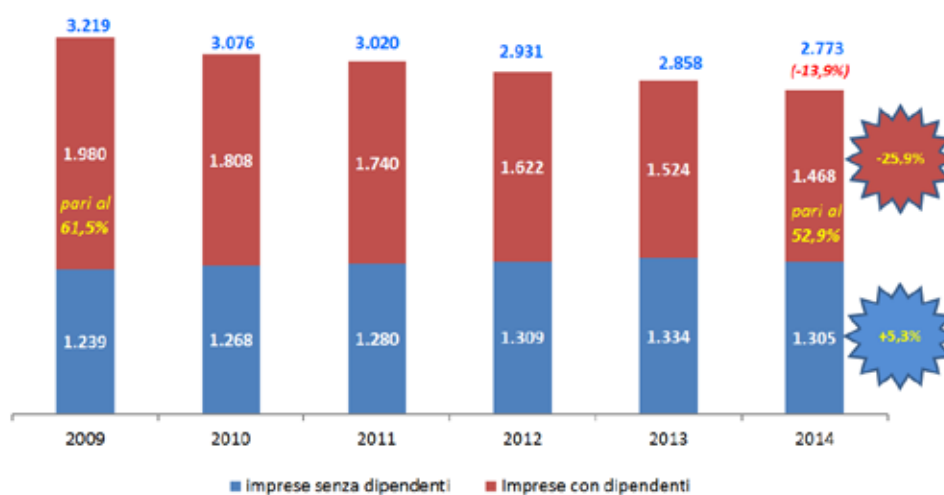
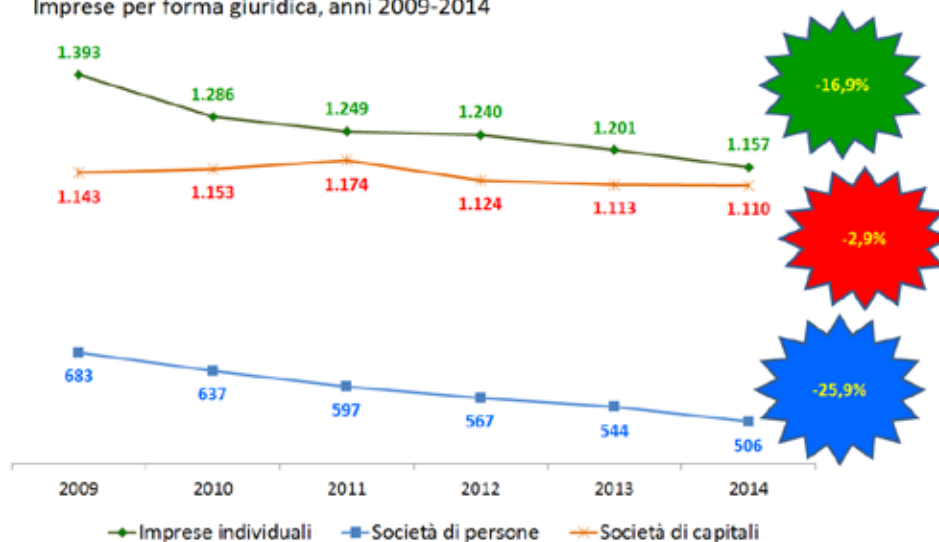


Grafico 5
Imprese con e senza dipendenti, anni 2009-2014



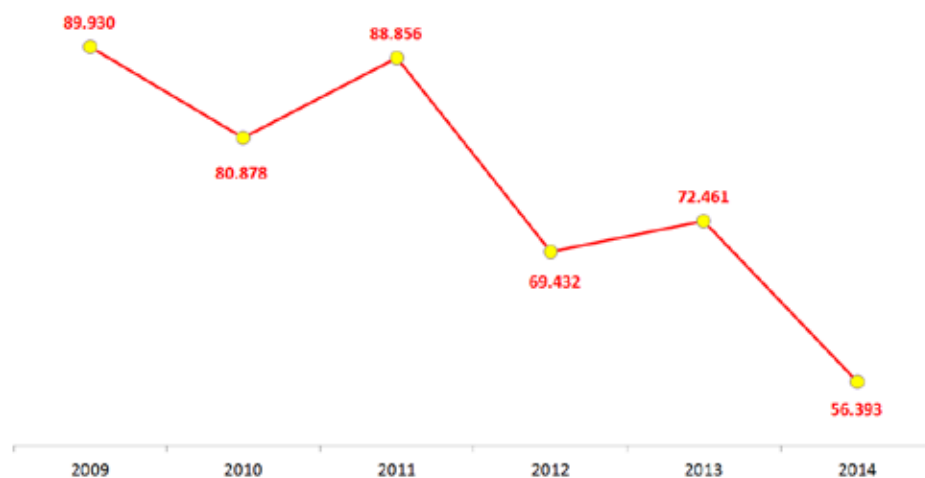
Al di là di queste evidenze che certificano quanto la filiera della piccola nautica abbia sofferto la recessione degli ultimi anni, una lettura più approfondita dei dati rivela che non tutte le imprese sono state colpite dalla crisi nello stesso modo. A subire maggiormente il peso della recessione sono state le imprese più fragili da un punto di vista patrimoniale. Infatti, mentre le società di persone e le imprese individuali sono diminuite in maniera significativa (rispettivamente -25,9% e -16,9%), il numero delle società di capitali è rimasto sostanzialmente invariato (-2,9%).

Grafico 6
Imprese per forma giuridica, anni 2009-2014



Inoltre le imprese rimaste sul mercato non hanno subito passivamente l'ondata recessiva ma hanno reagito ristrutturandosi e riducendo le perdite che, in media, si sono ridotte del 37,3% (da circa 90mila euro nel 2009 a 56mila euro nel 2014 per impresa).

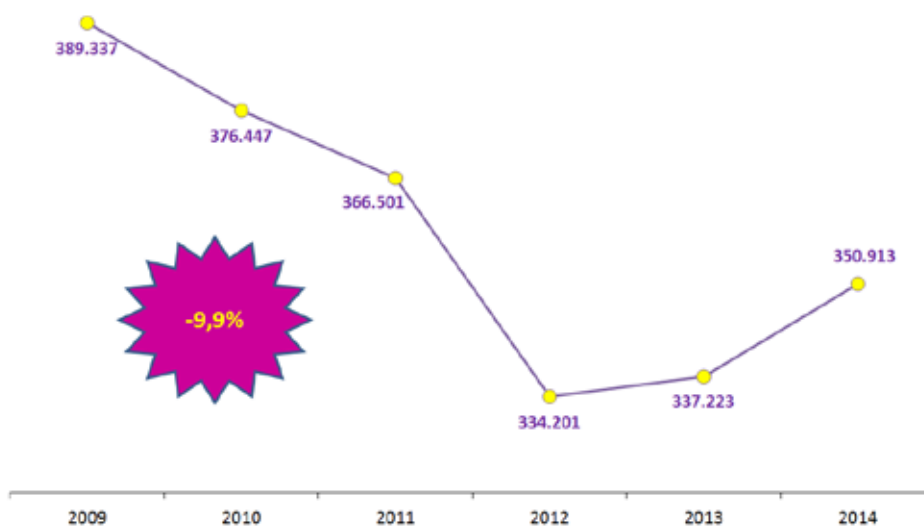
Grafico 7
Perdita media in per impresa, anni 2009-2014
valori in euro



Il risultato ultimo di questo processo di ristrutturazione è evidente nelle dinamiche dei ricavi medi delle imprese.

Tra il 2009 e il 2014 i ricavi medi delle imprese della filiera sono diminuiti in termini cumulati di 9,9 punti percentuali. Da notare che tra il 2012 e il 2014 si assiste a un aumento (+5,0%) non sufficiente però a recuperare il crollo precedente (-14,2%).

Grafico 8
Ricavi medi per impresa, anno 2009-2014
valori in euro



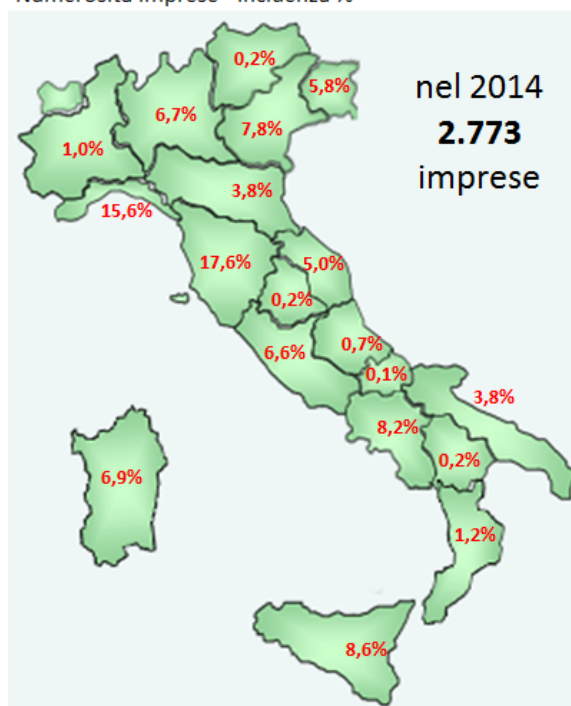
5.5) La distribuzione territoriale della “filiera della piccola nautica”

Le imprese della “filiera della piccola nautica” sono presenti in tutte le regioni italiane con la sola eccezione delle Valle d’Aosta.

Considerando la distribuzione regionale delle 2.773 imprese censite nel 2014 dagli Studi di settore, si rileva, in primo luogo, una più forte presenza delle imprese in Toscana e Liguria dove vi sono, rispettivamente, il 17,6% e il 15,6% delle strutture produttive (488 e 433 in valori assoluti).

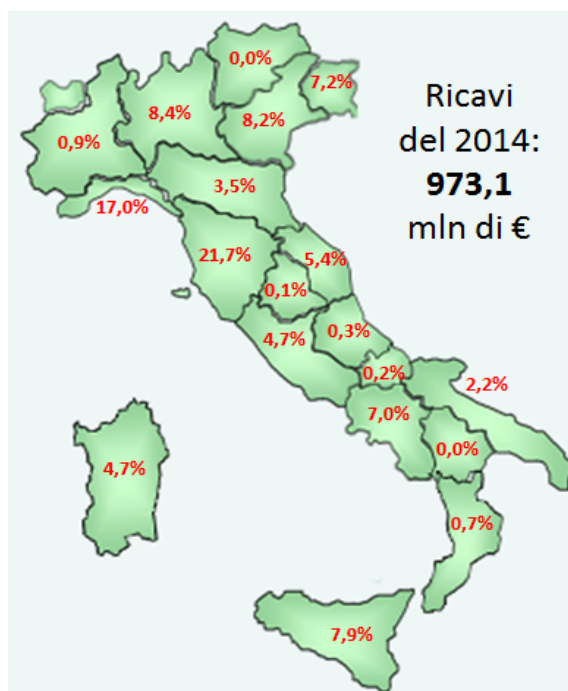
A seguire, molto staccate, compaiono le due regioni meridionali della Sicilia (8,6% pari a 238 imprese) e della Campania (8,2%, 182 imprese) e, ancora, il Veneto (7,8%, 215 imprese), la Sardegna (6,9%, 192 imprese) e la Lombardia (6,7%, 186 imprese) e il Lazio (6,6%, 182 imprese).

Grafico 9
Numerosità imprese - incidenza %



La concentrazione della “piccola nautica” in Toscana e Liguria risulta ancor più evidente quando si si considera la distribuzione dei ricavi. In questo caso le due regioni generano ricavi pari, rispettivamente, al 21,7% e al 17,0% del totale, coerentemente col fatto che esse ospitano un numero maggiore di imprese operanti nel ramo della produzione.

Grafico 10
Ricavi totali - incidenza %



Lo stesso vale per Lombardia (8,4%) e Veneto (8,2%) che precedono la Sicilia (7,9%) e la Campania (7,0%) nonostante abbiano un numero di imprese più contenuto.



6

Approfondimento Nautica

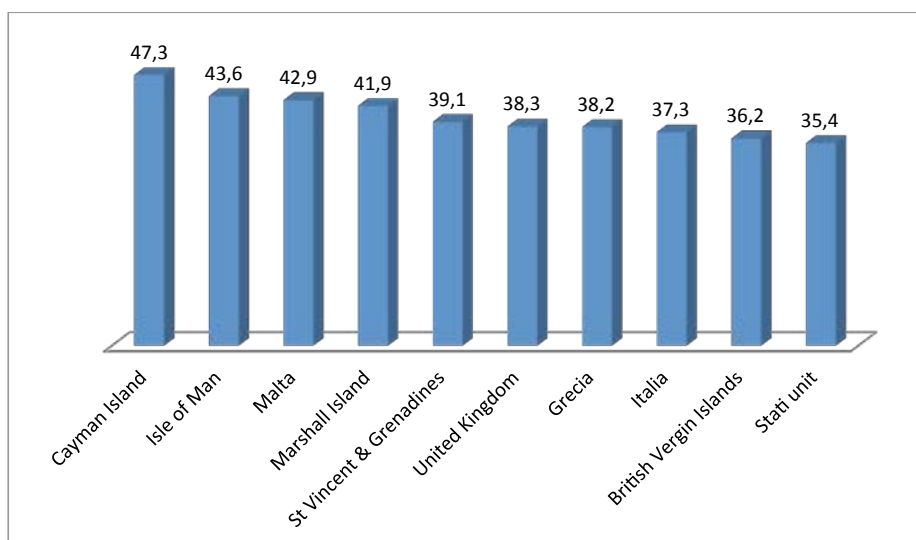
6.1) Bandiere grandi yacht e bandiera italiana

È noto che un numero sempre maggiore di Stati nel mondo hanno incrementato le proprie politiche tese alla crescita della flotta (navale in genere) sotto la propria bandiera di immatricolazione. Il fenomeno si è sentito particolarmente nello yachting dove da moltissimi anni la bandiera “Red Ensign” domina lo scenario globale.

Se si studia in modo più approfondito il fenomeno si può osservare come, specie negli ultimi anni, si siano evoluti una serie di parametri che hanno reso via via più complessa la scelta da parte dell’armatore o del suo rappresentante, della miglior bandiera per il proprio yacht. Scelta che viceversa per moltissimi anni è stata quasi esclusivamente legata ai benefici fiscali offerti dallo Stato di Bandiera, definiti nel mondo anglosassone con il termine elegante di “Flag of Convenience”.

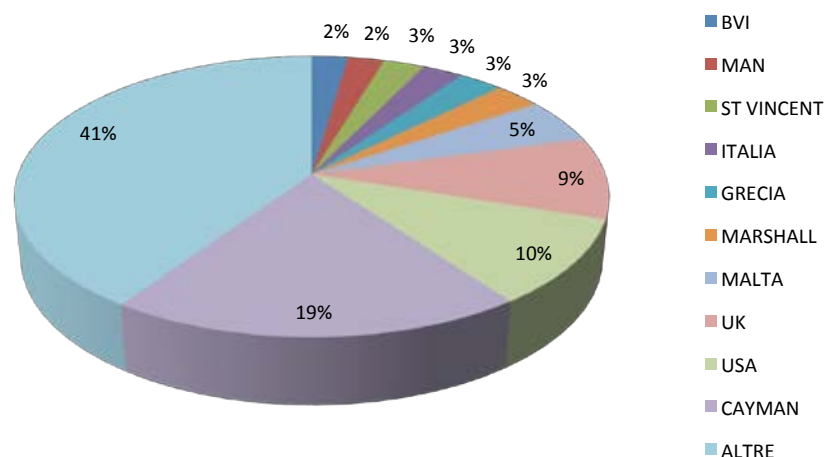
Una ricerca elaborata nel 2016 da Superyacntintelligence.com sulla flotta degli yacht di lunghezza superiore ai 30 metri mostra la composizione di tale flotta dal punto di vista delle bandiere più incidenti in relazione alla lunghezza delle unità.

Prime 10 Bandiere per lunghezza media yacht registrati



In termini, invece, di numero di grandi yacht registrati sotto la bandiera dei primi 10 Paesi al mondo, le percentuali mostrano ancora una volta la predominanza delle bandiere Red Ensign.

Primi 10 Stati di Bandiera per i grandi yacht



La stessa ricerca pone in modo sorprendente l'accento sulla mis-concezione che il primo motivo di scelta della bandiera sia la motivazione fiscale.

Indubbiamente una prima riflessione riguarda la figura del cosiddetto "decision influencer" che affianca l'armatore nelle scelte strategiche per un grande yacht: comandante ed equipaggio, yacht manager, advisor fiscale e rappresentante in genere dell'armatore.

Un detto recente che può significare tale processo di influenza è "equipaggio soddisfatto, armatore contento". Resta, tuttavia, da comprendere quali siano i fattori di soddisfazione del comandante e del suo equipaggio ed evidentemente in qual misura questi possano influenzare le scelte in maniera significativa.

Un tema strategico ad esempio è l'approccio ai controlli da parte delle autorità internazionali. Il mito sfatato, ad esempio, è la falsa concezione che se uno yacht batte bandiera delle Isole Cayman, questo sia tenuto a rispettare solamente le norme di quello Stato quando naviga in giro per il mondo.

Tale fattore diventa particolarmente incidente nelle acque territoriali dell'Unione Europea (peraltro le più frequenti) che, come noto, ha norme molto restrittive per le bandiere non comunitarie.

Questo motivo sta non a caso spingendo molti Stati di Bandiera non comunitari a proporre nuove norme

sempre più favorevoli per la navigazione (e la permanenza) nelle proprie acque territoriali. E tali iniziative riguardano sempre più anche gli yacht privati, oltre a quelli in charter.

Talvolta tali nuove norme vanno “oltre” le Convenzioni Internazionali, arrivando a proporre charter per yacht privati, con oltre 12 ospiti paganti a bordo.

Non sfugge, tuttavia, la normativa internazionale sui controlli di sicurezza imposta dai Memorandum di Parigi e Tokyo. Tali norme hanno generato una sorta di ranking degli Stati di Bandiera, a prescindere dalla tipologia di naviglio immatricolato, se yacht privato o in charter, nave da carico o da passeggeri, ecc... Si è dunque arrivati a redigere la cosiddetta “White List” delle bandiere più virtuose, che include quegli Stati che nei controlli sulle proprie navi da parte di tutte le Autorità nel mondo, hanno mostrato un numero di difetti “defections” ridotti. Viceversa, esiste la “Black List” che cambia dinamicamente, di anno in anno, in funzione dei controlli effettuati sulle navi. Le navi la cui bandiera è nella Black List viene per legge controllata più frequentemente in tutte le acque territoriali.

Va da sé che chi ha il proprio yacht registrato sotto tali bandiere, oltre ad incorrere in più frequenti controlli, onerosi e fastidiosi, da parte delle Autorità, rischia di dover pagare premi assicurativi maggiori.

Indubbiamente, tirate le somme, il fattore territoriale può giocare un ruolo importante particolarmente per i Paesi dell’Unione Europea. Non ci si può tuttavia illudere che quest’ultimo possa da solo fare la differenza: benefici fiscali e amministrativi, regole burocratiche semplici e applicabili, procedure di registrazione più lineari, restando oggi i fattori più determinanti nella scelta della bandiera per un grande yacht.

IL REGISTRO INTERNAZIONALE ITALIANO PER I GRANDI YACHT

Il cosiddetto Registro Internazionale è stato istituito per l’immatricolazione delle navi mercantili impiegate in attività commerciali di trasporto marittimo di beni o persone, a seguito di specifica autorizzazione del Ministero dei Trasporti (*Art. 1, comma 1, del D. Lgs. 30 dicembre 1997, n. 457, convertito dalla L. 20 febbraio 1998, n. 30.*).

Prima delle modifiche apportate dalla legge per il riordino della nautica (*Legge 8 luglio 2003, n. 172, contenente “Disposizioni per il riordino ed il rilancio della nautica da diporto”*) nel Registro Internazionale potevano essere iscritte soltanto le navi commerciali, con espressa esclusione per le unità da diporto.

Nel 2003 la legge di riordino della nautica ha consentito l’iscrizione nel Registro Internazionale alle navi da diporto che presentino le seguenti caratteristiche:

- che abbiano uno scafo di lunghezza superiore a 24 metri;
- che abbiano una stazza lorda non superiore alle mille tonnellate;
- che siano adibite in navigazione internazionale esclusivamente al noleggio per finalità turistiche.

Si tratta di una facoltà, non un obbligo, per quelle unità da diporto che vengano utilizzate in noleggio.

Infatti, qualora sia scelto, il Registro Internazionale comporta, come conseguenza, che le stesse unità:

- siano abilitate al trasporto di passeggeri per un numero non superiore a 12, escluso l’equipaggio;
- siano munite di Certificato di Classe da parte di uno degli Istituti di Classificazione riconosciuti in Italia;
- rispettino uno specifico Regolamento di Sicurezza.

La possibilità di immatricolazione nel Registro Internazionale degli yacht commerciali comporta l’applicabilità di tutta una serie di agevolazioni di carattere fiscale e contributivo di rilevante importanza un tempo riservate, per la Bandiera Italiana, esclusivamente alla marina mercantile.

1) Non imponibilità IVA delle operazioni relative agli yacht commerciali

Ai fini dell'IVA sono considerate assimilabili alle esportazioni e, quindi, non imponibili, le seguenti operazioni relative agli yacht immatricolati nel Registro Internazionale:

- la cessione;
- la locazione e il noleggio;
- la cessione di apparati motori e componenti nonché di parti di ricambio;
- la cessione di beni destinati a dotazione di bordo;
- le forniture destinate al rifornimento, comprese le somministrazioni di alimenti e di bevande a bordo;
- gli altri servizi tecnici relativi (carenaggio, costruzione, manutenzione, riparazione, allestimento e arredamento);
- la demolizione.

2) Esonero da accisa su prodotti petroliferi

I carburanti impiegati per tali yacht hanno titolo all'esenzione da accisa e la fornitura di prodotti petroliferi è anche non imponibile agli effetti dell'IVA.

3) Riduzione della base imponibile IRPEF e IRES

Per quanto riguarda le imposte dirette, il reddito derivante dall'utilizzazione di Yacht iscritti nel Registro Internazionale concorre in misura pari al 20% a formare il reddito complessivo assoggettabile all'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) e all'imposta sul reddito delle società (IRES). Pertanto, le imprese armatrici, individuali o in forma societaria, che svolgono l'attività di noleggio nel Registro Internazionale, possono fruire di un abbattimento della base imponibile dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) o delle società (IRES) pari all'80% del reddito ad essa relativo.

4) Esclusione dalla base imponibile IRAP

L'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) non è dovuta sul valore della produzione realizzato mediante l'utilizzo di Yacht iscritti nel Registro Internazionale.

5) Credito d'imposta per ritenute IRPEF sulle retribuzioni al personale di bordo

Alle imprese armatrici è attribuito un credito d'imposta in misura corrispondente all'importo delle ritenute a titolo di acconto sul reddito del personale di bordo imbarcato, da valere ai fini del versamento delle ritenute stesse. Ciò significa in sostanza che col credito d'imposta suddetto viene eliminato l'obbligo del versamento delle ritenute sul lavoro dipendente o sul lavoro autonomo per i compensi corrisposti al personale di bordo. Tale credito d'imposta è infatti utilizzabile in sede di versamento delle ritenute alla fonte operate sui citati redditi di lavoro.

6) Esonero dai contributi previdenziali e assistenziali per il personale di bordo

Le imprese armatrici sono esonerate dall'obbligo del versamento dei contributi previdenziali ed assistenziali, normalmente dovuti per legge sui compensi corrisposti ai dipendenti, in relazione al personale imbarcato su navi iscritte nel Registro Internazionale. Lo stesso personale viene esonerato dal versamento dei contributi previdenziali ed assistenziali per la parte che sarebbe normalmente a suo carico.

7) Esonero da IVA e dazi doganali all'importazione di yacht commerciali

I soggetti residenti fuori dalla UE che abbiano intenzione di iscrivere nel Registro Internazionale italiano degli yacht commerciali che precedentemente battevano bandiera di uno Stato extra UE, non sono soggetti all'atto della importazione al pagamento di alcun onere.

Ad oggi il Registro Internazionale non ha sortito particolare attrazione presso la comunità internazionale e nazionale dei grandi yacht. Delle oltre 200 navi da diporto (L > 24 metri) immatricolate in Italia, meno di

10 hanno scelto il Registro Internazionale. La motivazione è principalmente attribuibile alle complessità delle procedure da adottarsi per l'immatricolazione e la gestione di tali unità sotto bandiera italiana. L'esperienza positiva di Malta mostra, tuttavia, come l'obiettivo, anche per una bandiera pienamente comunitaria, sia alla portata.

Le aree di intervento per procedere a livello nazionale ad una semplificazione che renda attrattivo il Registro Internazionale sono essenzialmente quattro:

- Registrazione della nave
- Ispezioni periodiche e rinnovo dei certificati
- Registri e giornali di bordo
- Navigazione

L'auspicio è che queste problematiche possano essere risolte a breve per accrescere l'interesse degli Armatori di tutto il mondo verso la Bandiera Italiana con il Registro internazionale, che offre già interessanti vantaggi fiscali ma che, al momento, ritrova meno di 10 unità iscritte in tale Registro, a fronte di oltre 5.000 grandi yacht naviganti nel mondo.

6.2) La Brexit e il mercato della nautica

Con la lettera del 29 marzo, inviata dal premier britannico Theresa May al presidente del Consiglio Europeo Donald Tusk, è partito il conto alla rovescia per l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, previsto dopo due anni di negoziato. Nella risposta, Bruxelles ha già ufficializzato la riduzione a 27 dei leader partecipanti al Consiglio Europeo.

Nella lettera con cui chiede, ai sensi dell'articolo 50 del Trattato di Lisbona, che sia avviata la procedura per la Brexit, nove mesi dopo il referendum vinto dalle forze euroscettiche del Regno, il capo del Governo britannico, ricordando che è stata rispettata la volontà del popolo, ha detto che sarà necessario "lavorare duramente" entrambi nei prossimi mesi perché un mancato accordo "non è quello che cerchiamo". L'obiettivo è anzi quello di un'alleanza "stretta e speciale" con l'UE soprattutto su questioni economiche e della sicurezza.

Parlando alla Camera dei Comuni, la May ha promesso un Regno Unito "più forte"; ha chiesto ai cittadini britannici di "restare uniti per raggiungere il migliore accordo possibile", sottolineando che non c'è possibilità di tornare indietro e ammettendo che ci saranno "conseguenze" soprattutto economiche, ma confidando in "giorni migliori"; ha assicurato che nel negoziato rappresenterà "non solo gli interessi di chi ha votato per la Brexit, ma anche di chi ha votato contro, oltre agli interessi dei 3 milioni di cittadini europei che hanno fatto del nostro Paese la loro casa". Questi ultimi, insieme i cittadini britannici in UE, saranno una "priorità".

Sufficientemente chiaro, quindi, il messaggio agli operatori europei che hanno la propria residenza fiscale in UK, sebbene l'ultima parola spetterà evidentemente all'Unione Europea.

La situazione resta ancora confusa e incerta, particolarmente nell'ampio mercato marittimo. Secondo Moore Stephens, il nuovo regime fiscale non intaccherà tutti i benefici, tra cui la Tonnage Tax, che fin qui hanno attirato nel Regno Unito molti armatori dello shipping globale; il Regno Unito uscirà dall'Unione Europea ma non dalla competizione marittima globale.

Senza dubbio, ad oggi, nulla sembra mutato nei fatti: il Registro Navale Britannico, o meglio tutte le Amministrazioni riconducibili al Red Ensign Group, continuano nella propria attività di immatricolazione, a prescindere dalla Brexit.

Nello yachting un chiaro segnale in questo senso è stato dato al nostro Paese: la prima riunione per la stesura di un Codice Unico di Sicurezza per tutte le bandiere del Registro Navale Britannico (Red Ensign Group Yacht Code) si è tenuto a Pisa nel febbraio 2017.

Evidente lo scopo: creare con un Codice Unico, un ulteriore elemento di flessibilità a favore di progettisti e costruttori, riuscendo così con un approccio più semplice e meno burocratico a quei minori benefici di ordine fiscale che la Brexit provocherà per le bandiere Red Ensign.

Lo scenario in ogni caso non è certo felice per l'economia UK, sono proprio gli imprevedibili scenari dati dalla negoziazione tra Regno Unito e Unione Europea a sollevare le maggiori preoccupazioni, soprattutto in chiave operativa.

Durante il London Boat Show nel gennaio 2017, pur nel clima di incertezza dettato dalla Brexit, l'Associazione BMF ha confermato per il quinto anno consecutivo la crescita del fatturato nautico nel Regno Unito del 1,6% rispetto all'anno precedente, con un valore complessivo 2016 pari a oltre 3 miliardi di sterline, con oltre 33.000 persone dirette impiegate.

In questo scenario di mercato del Regno Unito gli scambi commerciali giocano un ruolo molto significativo, con una crescita dell'export del 29%. La cantieristica UK dei grandi yacht ha mostrato un fatturato

superiore ai 600 milioni di sterline.

Ad esprimere la maggiori preoccupazioni sono proprio gli operatori britannici della grande nautica che riconoscono come parte integrante del successo delle bandiere Red Ensign sia stata, ad oggi, la libertà di movimento e commercio all'interno dell'Unione Europea.

Anche la prestigiosa RYA, Royal Yachting Association, ha recentemente espresso forte preoccupazione per le potenziali prospettive negative che potranno scaturire da un inevitabile incremento dei controlli alla frontiera per i diportisti e per le imbarcazioni stesse da e verso l'Europa. Il RYA sostiene, tra l'altro, che buona parte delle sfide legislative attualmente affrontate dai diportisti britannici, hanno oggi dimensione europea: combustibili di nuova generazione, controlli alla frontiere, biodiversità, biocidi, aree marine protette. Il RYA sostiene che questi problemi rimarranno a dispetto dell'assenza del Regno Unito dalla gestione della normativa che li riguarderà.

La preoccupazione del RYA è giustificata dal fatto che nei confronti con le Istituzioni Europee la filosofia anglosassone, sostenuta dai lobbisti britannici insieme a quelli nord europei, è sempre stata tesa ad un'impronta liberistica. Al contrario il blocco dei Paesi dell'area mediterranea è tradizionalmente favorevole ad un approccio più normato e burocratico. Il RYA teme che, assente UK, possa prevalere il blocco mediterraneo.

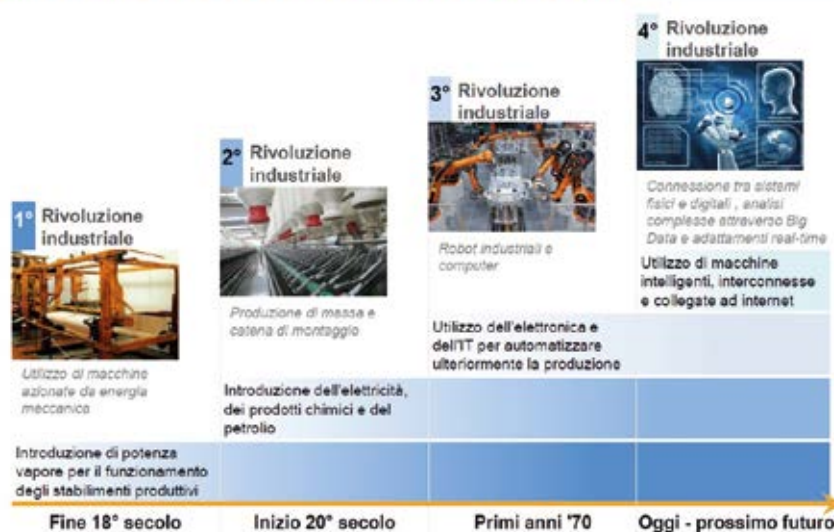
Molto appropriato l'accordo Anglo-Francese, post Brexit, per incentivare e salvaguardare il turismo nautico attraverso la Manica, tra le coste sud-orientali dell'Inghilterra e quelle settentrionali della Francia.

Il memorandum incoraggia la condivisione delle informazioni utili, cultura nautica e turismo del mare tra le due aree diportistiche.

6.3) Industria 4.0 e l'industria nautica

L'espressione "Industria 4.0" è collegata alla cosiddetta "quarta rivoluzione industriale". Resa possibile dalla disponibilità di sensori e di connessioni *wireless* a basso costo, questa nuova rivoluzione industriale si associa a un impiego sempre più pervasivo di dati e informazioni, di tecnologie computazionali e di analisi dei dati, di nuovi materiali, componenti e sistemi totalmente digitalizzati e connessi (*internet of things and machines*).

Industria 4.0: La 4° rivoluzione industriale



Il Piano Industria 4.0 è una grande occasione per tutte le aziende che vogliono cogliere le opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale e prevede un insieme di misure organiche e complementari in grado di favorire gli investimenti per l'innovazione e per la competitività.

Industria 4.0 richiede soluzioni tecnologiche per:

- ottimizzare i processi produttivi
- supportare i processi di automazione industriale
- favorire la collaborazione produttiva tra imprese attraverso tecniche avanzate di pianificazione distribuita, gestione integrata della logistica in rete e interoperabilità dei sistemi informativi.

I nuovi processi produttivi si basano in particolare su:

- tecnologie di produzione di prodotti realizzati con nuovi materiali
- mecatronica
- robotica
- utilizzo di tecnologie ICT avanzate per la virtualizzazione dei processi di trasformazione
- sistemi per la valorizzazione delle persone nelle fabbriche.

I principali paesi industrializzati si sono già attivati a supporto dei settori industriali nazionali in modo da cogliere appieno quest'opportunità.

L'Italia ha sviluppato un "Piano nazionale Industria 4.0 2017-2020" che prevede misure concrete in base a tre principali linee guida:

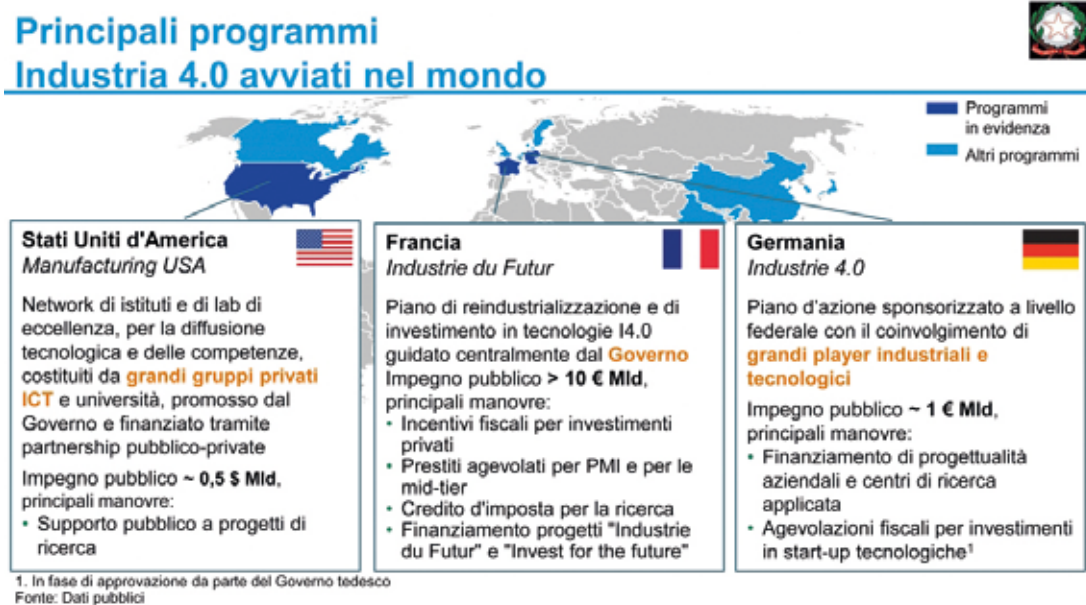
- operare in una logica di neutralità tecnologica
- intervenire con azioni orizzontali e non verticali o settoriali

- agire su fattori abilitanti.

Le direttrici strategiche sono quattro:

- **Investimenti innovativi:** stimolare l'investimento privato nell'adozione delle tecnologie abilitanti dell'Industria 4.0 e aumentare la spesa in ricerca, sviluppo e innovazione
- **Infrastrutture abilitanti:** assicurare adeguate infrastrutture di rete, garantire la sicurezza e la protezione dei dati, collaborare alla definizione di standard di interoperabilità internazionali
- **Competenze e Ricerca:** creare competenze e stimolare la ricerca mediante percorsi formativi ad hoc
- **Awareness e Governance:** diffondere la conoscenza, il potenziale e le applicazioni delle tecnologie Industria 4.0 e garantire una *governance* pubblico-privata per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il Ministero per lo Sviluppo Economico ha elaborato una Guida, resa disponibile sul sito del MISE, che illustra i principi della cosiddetta IV Rivoluzione Industriale, identificando le tecnologie abilitanti che la caratterizzano. La Guida illustra i benefici connessi e i principali programmi attivati dalle principali economie europee di Regno Unito, Germania, Olanda e Francia.



Il Piano nazionale industria 4.0 nel triennio 2017-2020 contempla importanti agevolazioni a chi opera in investimenti innovativi, attraverso pratiche di iper-ammortamento, credito d'imposta alla ricerca e finanza a supporto in start up innovative.



NAUTICA 4.0: MODELLI PER L'INTEGRAZIONE DI MATERIALI E TECNOLOGIE INNOVATIVE NELLO YACHT DESIGN

Il Politecnico di Milano nell'ambito dell'impegno tecnologico previsto da Industria 4.0 ha lanciato un Programma di Ricerca condotto grazie ad un Dottorato dell'Architetto Arianna Bionda, sotto la Responsabilità Scientifica del Professor Andrea Ratti.

Tale Programma reca ufficialmente il nome di *“Yacht industry 4.0 - How innovative technologies, smart materials and emerging entrepreneurship models will interact with yacht design and marine industries production”* e come si può facilmente comprendere si focalizza sull'obiettivo di analizzare come i nuovi modelli di business e lo scenario di Industria 4.0 potranno interagire con la progettazione di uno yacht e giungere a modificarne la disciplina. Il tutto alla luce anche di una ripartenza dei mercati internazionali della nautica ed all'esigenza di cambi significativi sia nel sistema produttivo, sia nelle tecniche costruttive.

La ricerca si pone in particolare l'obiettivo di esplorare le sinergie tra i nuovi modelli produttivi, le tecnologie digitali, e i nuovi materiali, per sviluppare nuovi format di progettazione. Più nel dettaglio, a fronte di tali processi produttivi digitalizzati e dei materiali innovativi in uso, vengono studiate le modalità di interazione dei nuovi scenari indotti da Industria 4.0 in rapporto con l'industria della nautica. I principi progettuali cardine di Industria 4.0 vengono individuati in: inter-operabilità, virtualizzazione, decentralizzazione, capacità di reagire in tempo reale, orientamento verso il servizio, modularità.

Tra i risultati attesi primeggia la definizione di un possibile scenario integrato a livello ambientale, tecnologico e dei servizi, con l'approntamento di Linee Guida per la “Nautica 4.0” (Yacht Industry 4.0).

Rispetto al background scientifico su cui si fonda attualmente l'attività di progettazione nel settore, Industria 4.0 potrà, infatti, indurre un'ampia scelta di tecnologie digitali innovative inclusive di impianti produttivi, materiali smart, dati e analisi analitiche lungo la catena di produzione.

INDUSTRIA 4.0 E LA CANTIERISTICA NAUTICA ITALIANA

Esistono già oggi iniziative in corso da parte di alcune realtà produttive nautiche del Paese.

Il Gruppo Azimut-Benetti da molti anni ha mostrato una forte focalizzazione sulla ricerca tecnologica con l'obiettivo di sviluppare costantemente innovazione e ingegnerizzazione di processi. Il prodotto è al centro della filosofia del Gruppo e l'innovazione tecnologica è una voce importante negli investimenti finanziari. Gran parte degli utili maturati negli ultimi dieci anni sono stati destinati ad investimenti per la società stessa, per un valore complessivo di 500 milioni di euro e per i prossimi tre anni l'azienda prevede di destinare agli investimenti per R&S, sviluppo prodotti e implementazione dei processi produttivi circa 100 milioni di euro, con un trend del 15% rispetto al triennio precedente.

Dal 2008 ad oggi i progetti portati avanti con enti governativi nazionali e comunitari sono molti. I tre attualmente in corso sono rivolti all'alleggerimento delle strutture, all'aumento dell'efficienza idrodinamica, alla riduzione delle vibrazioni e allo sviluppo di nuovi vernici antivegetative per ridurre l'impatto ambientale e l'attrito sullo scafo. L'impiego estensivo di fibra di carbonio è già una realtà anche su modelli prodotti in serie, con applicazione su intere sovrastrutture per consentire la progettazione di spazi di bordo più ampi preservando la stabilità dinamica dell'imbarcazione.

Ai programmi di R&D, si affiancano importanti ed esclusive partnership tecniche, ultima in ordine cronologico quella tra Benetti e Rolls Royce per la progettazione di un innovativo sistema di propulsori in fibra di carbonio, Azipull Carbon 65 (AZP C65), dove l'uso di materiali in fibra di carbonio consente di ridurre sensibilmente il peso dei propulsori e la particolare trasmissione permette una notevole riduzione delle vibrazioni e della rumorosità in navigazione, mantenendo, allo stesso tempo, alta efficienza propulsiva, eccellenti capacità di manovra e facilità di manutenzione. In tema di sostenibilità, già dall'anno 2000 sono

state realizzate imbarcazioni a propulsione ibrida.

Il Gruppo Ferretti sta sviluppando anch'esso progettualità interna connessa alle opportunità di Industria 4.0. Non tanto sull'azienda in quanto tale, quanto sul "prodotto" barca. Diventano sempre più interessanti le interazioni domotiche da remoto per permettere al cliente (diportista) un miglior controllo della propria imbarcazione e della navigazione.

Alcuni stralci del messaggio aziendale circolato dal Direttore IT del Gruppo sono non solo di particolare rilevanza circa le idee e gli investimenti attivati da Industria 4.0, ma costituiscono ancora una volta la conferma della capacità tecnologica ed innovativa dell'industria nautica italiana.

"Internet of things: un'opportunità da cogliere: la rapida espansione mondiale dei dispositivi connessi sta rappresentando un'opportunità di crescita aziendale unica nel suo genere: i dati, infatti, possono essere sfruttati nei processi interni all'azienda, riducendo i costi e migliorando l'efficacia verso i clienti, oppure possono generare valore all'esterno....."

La concorrenza delle aziende si è sempre basata sullo scontro delle caratteristiche dei manufatti/servizi, ma in un mondo connesso i prodotti non possono essere semplicemente realizzati e basta. L'Internet delle cose offre nuove modalità per coinvolgere i clienti, nuovi modelli di business e informazioni ancora più dettagliate nei processi esistenti: nell'economia delle idee, infatti, a cambiare le regole del gioco è l'azienda che per prima riesce a concretizzare le intuizioni....."

Attraverso l'Internet of things le cose possono essere comandate a distanza (controllo remoto delle cose), e sono capaci di trasmettere dati dai quali si possono estrarre informazioni utili sul funzionamento di tali oggetti, e sull'interazione tra questi oggetti e chi li utilizza (il consumatore).

Applicazioni dell'internet delle cose possono essere individuate nella:

Domotica, Robotica, Avionica, Industria automobilistica, Industria Biomedicale. L'Internet delle cose è un paradigma tecnologico affascinante, che alimenta tante promesse e aspettative. Per questa ragione sarebbe interessante istituire un tavolo delle idee, nel quale confrontarci e capire insieme se e come questa nuova opportunità possa essere concretamente e proficuamente calata sulla nostra realtà e ci veda precursori e protagonisti di questa nuova esperienza, anziché semplici inseguitori di innovazioni già introdotte da altri."

6.4) *Economia del Mare*

Nonostante la crisi geopolitica del Nord Africa, del Medio Oriente e della Turchia che mette a rischio la sicurezza del Mediterraneo, tutte le attività che si svolgono in questo mare - dal turismo costiero al traffico crocieristico – si rivelano un volano straordinario per l'Unione Europea.

Nell'ambito della cosiddetta Blue Economy risultano impiegate a livello europeo oltre 5,4 milioni di persone e generato un valore aggiunto lordo di 500 miliardi di euro l'anno. Si registrano continui margini di crescita in alcuni settori come il turismo costiero preferito dal 63% dei turisti in Europa, prima principale attività economica marittima per 2,35 milioni di persone, ben il 1,1% dell'occupazione totale dell'Ue.

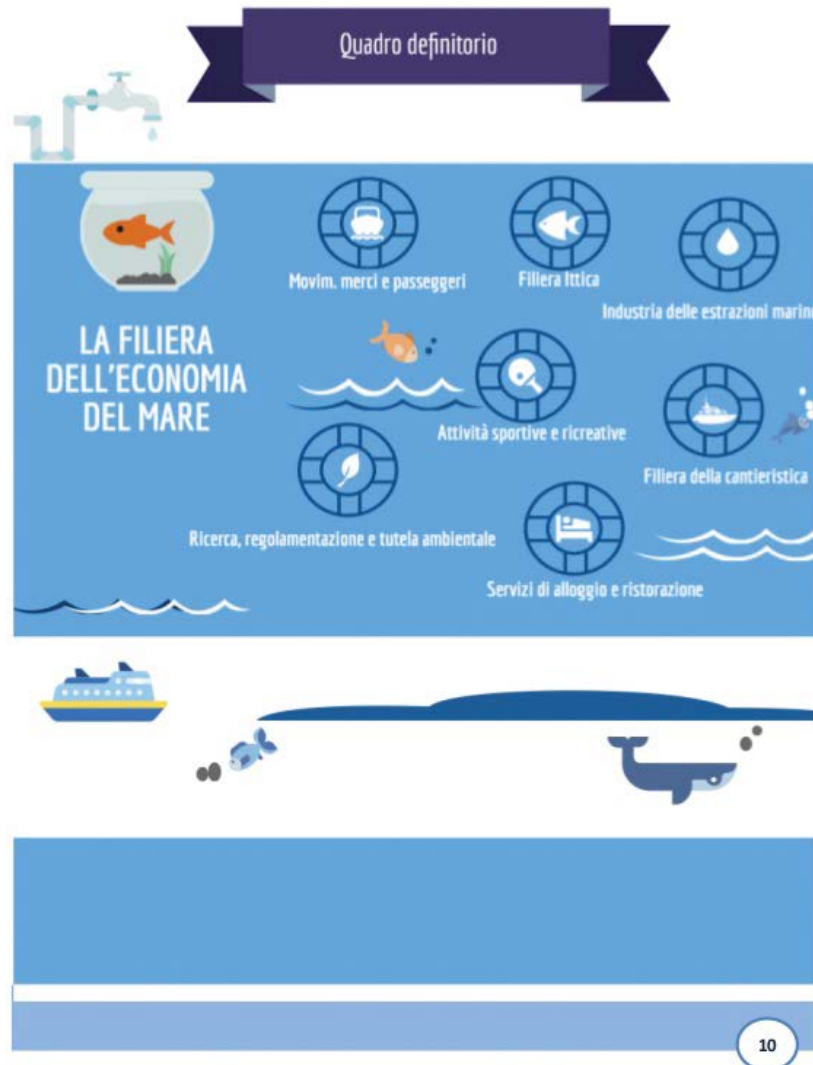
In seno all'Unione Europea gli oltre 8,000 km di coste italiane sono fonte di ricchezza per molte attività economiche legate al mare. Secondo l'ultimo rapporto Unioncamere, sono 185 mila le imprese che nel 2015 operano nella Blue Economy, il 3% di tutte le aziende italiane. Il 10% degli imprenditori del mare sono giovani, il 21% donne e oltre il 5% stranieri. Un'attività economica che crea un valore aggiunto di 43 miliardi di euro ogni anno e coinvolge oltre 835,000 occupati.

Il V Rapporto sull'Economia del Mare realizzato da SI Camera per Unioncamere pone, infatti, l'accento sul fattore moltiplicatore di tali attività: per ogni euro prodotto direttamente, se ne attivano altri 1,9 sul resto dell'economia, arrivando nel 2015 a costituire una filiera, tra produzione diretta e indiretta, di 123 miliardi di euro di valore aggiunto, quasi il 9% del totale nazionale.

Molto interessante osservare la composizione organica, per filiera, dell'Economia del Mare tracciata. Nello specifico, l'economia del mare si estrinseca nelle seguenti attività economiche:

- **Filiera ittica:** ricomprende le attività connesse con la pesca, la lavorazione del pesce e il relativo commercio all'ingrosso e al dettaglio;
- **Industria delle estrazioni marine:** riguarda le attività di estrazione di risorse naturali dal mare, come ad esempio il sale, piuttosto che petrolio e gas naturale con modalità off-shore;
- **Filiera della cantieristica:** racchiude le attività di costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive, cantieri navali in generale e di demolizione, di fabbricazione di strumenti per navigazione e di installazione di macchine e apparecchiature industriali connesse;
- **Movimentazione di merci e passeggeri:** fa riferimento a tutte le attività di trasporto via acqua di merci e persone, sia marittimo che costiero, unitamente alle relative attività di assicurazione e di intermediazione degli stessi trasporti e servizi logistici;
- **Servizi di alloggio e ristorazione:** sono ricomprese tutte le attività legate alla ricettività, di qualsiasi tipologia (alberghi, villaggi turistici, colonie marine, ecc.) e quelle chiaramente relative alla ristorazione, compresa ovviamente anche quella su navi;
- **Ricerca, regolamentazione e tutela ambientale:** include le attività di ricerca e sviluppo nel campo delle biotecnologie marine e delle scienze naturali legate al mare più in generale, assieme alle attività di regolamentazione per la tutela ambientale e nel campo dei trasporti e comunicazioni. In questo settore sono presenti anche le attività legate all'istruzione (scuole nautiche, ecc.);
- **Attività sportive e ricreative:** ricomprende le attività connesse al turismo nel campo dello sport e divertimento, come i tour operator, guide e accompagnatori turistici, parchi tematici, stabilimenti balneari e altri ambiti legati all'intrattenimento e divertimento.

Lo schema grafico che segue offre una visione più semplificata di tale divisione organica.



L'ANALISI SULLE IMPRESE DELL'ECONOMIA DEL MARE

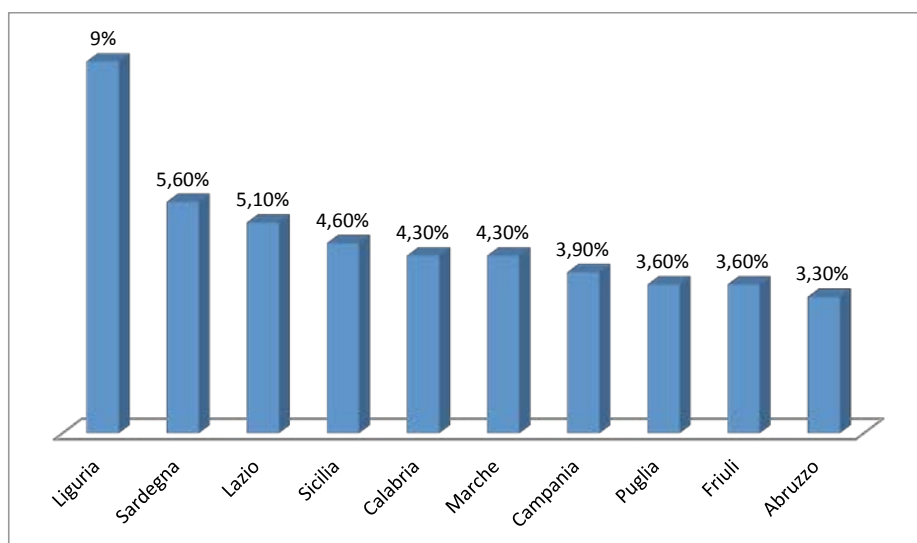
Alla fine del 2015 le imprese dell'economia del mare annotate nei Registri delle Imprese delle Camere di commercio italiane ammontano a 185.000 pari a circa il 3% del totale imprenditoriale del Paese. Più specificatamente, il turismo marino è l'ambito dove si concentra la maggior parte delle imprese della blue economy, poiché più del 40% delle imprese dell'economia del mare è costituito da quelle che operano nel settore dei servizi di alloggio e ristorazione (più di 77.000 imprese). Vi è poi un altro 16% circa del tessuto imprenditoriale della blue economy (più di 28.700 imprese) che riguarda il settore delle attività sportive e ricreative.

La filiera della cantieristica navale, uno dei comparti tradizionalmente più caratteristici dell'economia del mare sui mercati internazionali, è formata da 27.400 imprese, pari quasi al 15% del totale.

Il Mezzogiorno e il Centro Italia sono le due macro-ripartizioni a più alta concentrazione di imprese della blue economy con un'incidenza del 4,0% e del 4,1% sui rispettivi totali imprenditoriali regionali (in valori assoluti sono 79.989 le imprese dell'economia del mare nel Mezzogiorno e 53.901 quelle nel Centro). Nel Nord-Est, poi, le 29.020 imprese della blue economy rappresentano il 2,5% di tutte le imprese dell'area, mentre nel Nord-Ovest incidono solo per l'1,4%, con 22.314 unità.

La Liguria è la regione in cui l'economia del mare ha un peso maggiore sul tessuto imprenditoriale locale, grazie ad un'incidenza delle aziende della blue economy pari al 9% sul totale imprenditoriale regionale.

Incidenza imprese economia del mare sul totale della Regione

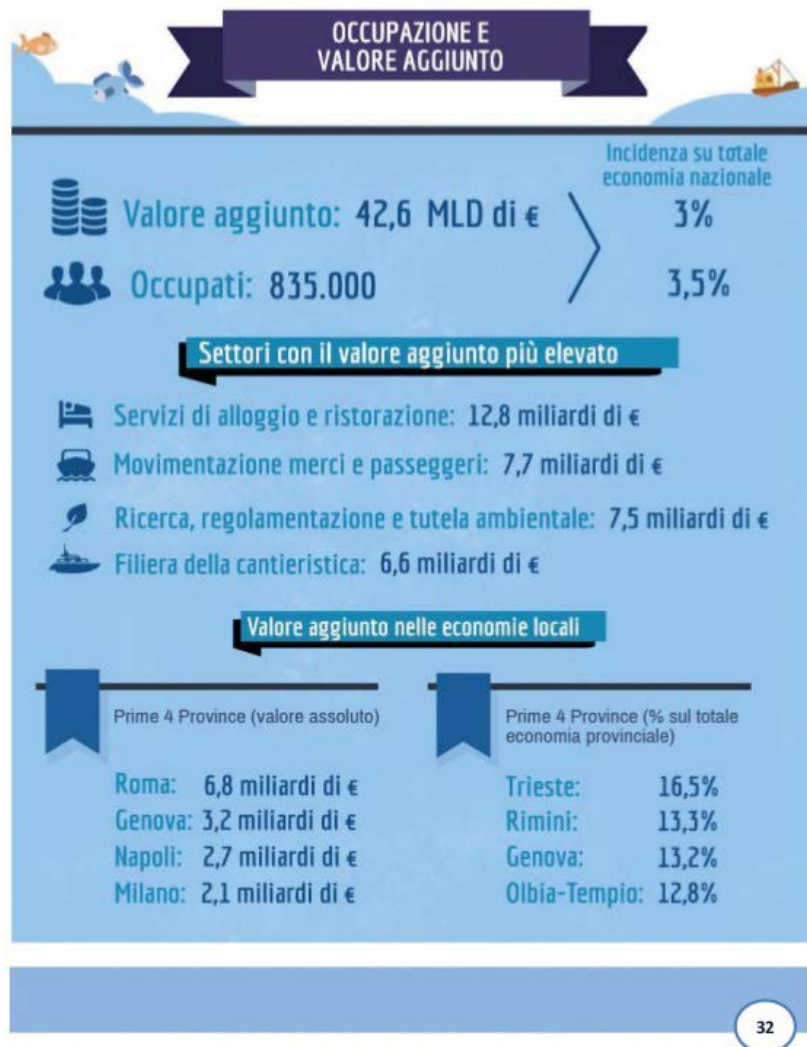


L'OCCUPAZIONE E IL VALORE AGGIUNTO PRODOTTO DALL'ECONOMIA DEL MARE

Nel 2015, l'economia del mare ha prodotto un valore aggiunto (a prezzi correnti) di oltre 42 miliardi di euro, pari al 3% del totale economia. Un potenziale produttivo spinto da un bacino di forza lavoro che conta oltre 800mila occupati, corrispondenti al 3,5% dell'occupazione complessiva del Paese.

Al settore dei servizi di alloggio e ristorazione è ascrivibile la percentuale più elevata di valore aggiunto (30,2%, quasi 13 miliardi di euro), con più di 310mila occupati. Nel comparto turistico, il settore delle attività sportive e ricreative, produce una quota di valore aggiunto pari al 5,8% (circa 2,5 miliardi di euro) e vede occupate quasi 68.000 persone. Il secondo settore è quello della movimentazione di merci e trasporti via mare (18,1% del valore aggiunto di tutta la blue economy, pari a 7,7 miliardi di euro, con 99.000 occupati), seguito dal settore legato alle attività di ricerca, regolamentazione e tutela ambientale, con un valore aggiunto di circa 7,5 miliardi di euro (il 17,5% del valore aggiunto dell'economia del mare) e un'occupazione formata da 120mila unità.

Il settore della cantieristica (6,5 miliardi di valore aggiunto, pari al 15,5% del valore aggiunto totale prodotto dall'intera blue economy), occupa quasi 130.000 persone.



IL FATTORE MOLTIPLICATIVO DELL'ECONOMIA DEL MARE

Se si vuole analizzare il complesso dell'economia generata dalla Blue Economy, si deve tener conto delle tante altre attività che vengono attivate indirettamente, tanto a monte quanto a valle. In pratica, esiste una sorta di moltiplicatore per cui per ogni euro prodotto da un'attività della blue economy se ne attivano altri sul resto dell'economia, generati da tutte quelle attività che contribuiscono alla sua realizzazione, secondo una logica di filiera.

Nel 2015, i 42,6 miliardi di euro di valore aggiunto prodotti dalle attività dell'economia del mare hanno attivato più di 80 miliardi di euro di valore aggiunto sul resto dell'economia, per un ammontare produttivo complessivo pari a 122,9 miliardi di euro (ovvero l'8,6% del totale prodotto dall'intera economia nazionale). In altre parole, per ogni euro prodotto dalla blue economy se ne attivano sul resto dell'economia altri 1,9 euro.

I settori dalla più elevata capacità moltiplicativa sono, per citarne alcuni, quello della movimentazione di merci e passeggeri via mare, dove per ogni euro prodotto riesce ad attivarne sul resto dell'economia altri 2,8.

Gli altri settori dalla più intensa capacità moltiplicativa sono quelli delle attività sportive e ricreative e della cantieristica (entrambi in grado di attivare 2,4 euro sul resto del sistema produttivo per ogni euro che producono), così come quello dei servizi di alloggio e ristorazione, che attiva 1,9 euro per ogni euro prodotto.

Analizzando in base alla ripartizione geografica il valore aggiunto prodotto dalla blue economy, la sua attivazione sul resto dell'economia e il relativo moltiplicatore, emerge che l'intera filiera della blue economy nel 2015 incide, tra valore aggiunto prodotto in modo diretto e valore aggiunto attivato, per circa l'11% nell'economia del Mezzogiorno (35,4 miliardi di euro) e per il 10,5% in quella del Centro (33 miliardi di euro).

Sotto la soglia del 10%, invece, l'intera filiera della blue economy incide nelle economie del Nord-Est (7,6%, pari a 24,7 miliardi di euro) e del Nord-Ovest (6,4%, ovvero 29,6 miliardi).



7 *Policy*

7.1) La CNA e la nautica: stato dell'arte della normativa di settore

In questo capitolo vengono riepilogati i principali provvedimenti legislativi che hanno riguardato nel corso del 2016 e dei primi mesi del 2017 il settore della nautica.

Dopo l'approvazione della **Legge n. 167/2015**, contenente la delega al Governo ad emanare entro novembre 2017 uno o più decreti legislativi di riforma del codice della nautica da diporto, è proseguita nel corso dell'anno l'attività di lavoro da parte del Ministero dei Trasporti.

La legge delega prevede una razionalizzazione e semplificazione 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, oggetto anch'esso di revisione.

I principi contenuti nella legge delega che interessano, nello specifico, il settore della nautica da diporto sono i seguenti:

- semplificazione del regime amministrativo e della navigazione delle unità da diporto;
- aggiornamento della normativa in materia di sicurezza;
- revisione della disciplina in materia di patenti nautiche;
- riassetto della disciplina sul demanio marittimo al fine di consentire la destinazione d'uso per la nautica minore delle strutture demaniali.

La legge delega recepisce diverse indicazioni e proposte che CNA Produzione aveva avanzato in occasione dell’Audizione presso la Commissione VIII Lavori Pubblici del Senato. In particolare, in quella sede, si era evidenziata l’esigenza che il progetto di riforma fosse in grado di contemperare in modo efficace provvedimenti finalizzati alla sicurezza della navigazione con la necessità inderogabile di una forte razionalizzazione e semplificazione del regime amministrativo e degli adempimenti formali.

L’iter attuativo della riforma ha visto il Ministero dei Trasporti predisporre la costituzione di 12 Gruppi di lavoro ovvero 12 tavoli tecnici di confronto con le associazioni di settore e altre istituzioni coinvolte dalla riforma. I 12 tavoli di lavoro coordinati dal Ministero sono stati così di seguito suddivisi:

- Regime amministrativo e navigazione da diporto
- Titoli professionali del diporto
- Sicurezza della navigazione
- Controllo della navigazione
- Requisiti psicofisici per le patenti nautiche
- Adeguamento direttiva 2013/53/UE sulle imbarcazioni da diporto e moto d’acqua
- Interventi portuali e demaniali
- Aree marine protette
- Cultura del mare e piani formativi scolastici
- Istruttore di vela
- Mediazione nel diporto
- Sanzioni

Ad oggi le Direzioni Generali competenti del Ministero dei Trasporti hanno trasmesso al Gabinetto del Ministro e all’Ufficio Legislativo del MIT la bozza, scaturita dall’esito dei tavoli tecnici, del decreto legislativo recante la riforma del codice della nautica da diporto in attuazione della legge n. 167/2015 e le relative Analisi Impatto Regolamentazione, Analisi Tecnico Normativa e Relazione Tecnica.

I documenti sono, dunque, attualmente all’esame dell’Ufficio Legislativo del MIT per il proseguo dell’iter di emanazione del decreto legislativo.

In parallelo alla discussione nei singoli tavoli è stato approvato dal Consiglio dei Ministri il **Regolamento attuativo del Registro Telematico delle imbarcazioni da diporto**. L’istituzione del Sistema telematico centrale della nautica da diporto, ovvero l’archivio telematico centrale, contenente le informazioni di carattere tecnico, giuridico, amministrativo e di conservatoria riguardanti le navi e le imbarcazioni da diporto, era previsto nella Legge di Stabilità per il 2013. E’ stato salutato dagli operatori come un segnale positivo di sburocratizzazione delle procedure amministrative e di semplificazione dei controlli in mare. Nel mese settembre è stato pubblicato il **Decreto 2 agosto 2016, n. 182** contenente il Regolamento di modifica dei requisiti visivi per il conseguimento o la convalida della patente nautica. Anche questo provvedimento era fermo da un anno e segna, sicuramente, il primo passo dell’iter di revisione del sistema complessivo delle patenti nautiche.

Gli altri provvedimenti adottati nel corso dell’anno sono:

- **Decreto legislativo 11 gennaio 2016, n. 5** che ha attuato la direttiva 2013/53/UE relativa alle unità da diporto e alle moto d’acqua;

- **Decreto ministeriale 6 luglio 2016** con cui sono stati ridefiniti i requisiti minimi richiesti per i cd “Marina Resort” ai fini dell’equiparazione alle strutture ricettive turistiche e, conseguentemente, per l’applicazione dell’aliquota IVA ridotta alle prestazioni rese nei confronti dei clienti alloggiati;
- **Decreto legislativo 4 agosto 2016, n. 169** sulla riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione della disciplina concernente le Autorità portuali. Obiettivo del provvedimento è rendere più competitivi i porti italiani attraverso:
 - la semplificazione burocratica delle procedure per facilitare il transito di merci e persone;
 - la riorganizzazione dei porti italiani attraverso la creazione di 15 Autorità di sistema portuale, centri decisionali nelle principali aree strategiche del Paese che coordineranno 54 porti italiani;
 - la riorganizzazione amministrativa del sistema portuale;
 - un maggior coordinamento centrale del Ministero dei Trasporti.

Nel corso del 2016 e dei primi mesi del 2017 anche la Corte Costituzionale è intervenuta con due sentenze sul settore della nautica. La prima sentenza (n. 21/2016) ha riguardato i “Marina Resort”, la seconda (n. 29/2017) i canoni demaniali della nautica da diporto.

Con la prima sentenza la Corte costituzionale ha dichiarato illegittima una norma del Decreto Legge “Sblocca Italia” (D.L. 133/2014) nella parte in cui non prevedeva alcun coinvolgimento delle Regioni nell’individuazione dei requisiti necessari a qualificare i cd “Marina Resort” come strutture turistiche all’aperto. La norma (art. 32, comma 1 del D.L. 133/2014), al fine di rilanciare le imprese della filiera nautica e lo sviluppo del comparto turistico nazionale, definisce i cd “Marina Resort” come «strutture organizzate per la sosta e il pernottamento di turisti all’interno delle proprie unità da diporto ormeggiate nello specchio acqueo appositamente attrezzato». Tali strutture per poter rientrare tra le strutture turistico-ricettive all’aperto, alle quali si applica l’IVA agevolata del 10%, devono soddisfare una serie di requisiti. L’identificazione di tali requisiti era affidata ad un decreto del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, sentito il Ministero dei beni culturali e del turismo. La Corte ha affermato che la mancata previsione del coinvolgimento delle Regioni per l’individuazione dei suddetti requisiti è in contrasto con la Costituzione. La disposizione impugnata si pone all’incrocio di varie materie, alcune di spettanza delle Regioni (turismo ed industria alberghiera, porti), altre dello Stato (tutela della sicurezza e dell’ambiente, sistema tributario). Tali molteplici competenze sono legate in un inestricabile intreccio, che non consente di identificarne una prevalente sulle altre. Per questo motivo il legislatore statale deve dettare una disciplina che sia rispettosa del principio di leale collaborazione con le Regioni. La conseguenza di tale pronuncia è stata la successiva emanazione del Decreto ministeriale 6 luglio 2016, preceduto da un’intesa nella Conferenza Stato-Regioni, che ha fissato i requisiti per l’equiparazione dei cd “Marina Resort” alle strutture turistiche all’aperto, alle quali si applica l’IVA agevolata del 10% in luogo dell’IVA al 22%.

La pronuncia n. 29/2017 pone fine ad un lungo contenzioso iniziato nel 2007 che ha visto impegnati TAR, Consiglio di Stato e Tribunali creando non poche difficoltà agli imprenditori interessati dal provvedimento che si sono visti aumentare il loro canone.

La Corte, pur dichiarando costituzionale la norma impugnata contenuta nella Legge di Bilancio del 2007, ne impone una interpretazione costituzionalmente orientata. Secondo la sentenza, infatti, il calcolo dei canoni commisurati ai valori di mercato deve essere riferito solo alle opere già realizzate sul bene dello Stato. Negli altri casi il pagamento del canone riguarda solo il suolo, in quanto le opere realizzate a cura del concessionario hanno natura di proprietà privata sino al termine della concessione e non nel corso della medesima.

Alla luce, dunque, del principio sancito dalla Consulta gli aumenti dei canoni tabellari vanno applicati solo ai beni già incamerati dallo Stato, mentre ai beni che non sono ancora di proprietà dello Stato si applica un canone sull’area e non sulle opere realizzate dal concessionario.

Non vi è dubbio che la sentenza in questione impone sempre più la necessità di un riordino di tutta la normativa in materia di canoni demaniali. Il Consiglio dei Ministri ha, infatti, approvato nel mese di gennaio di quest'anno il **“Disegno di legge di delega al governo per la revisione e il riordino della normativa relativa alle concessioni demaniali marittime, lacuali e fluviali ad uso turistico ricreativo per favorire, nel rispetto della normativa europea, lo sviluppo e l'innovazione dell'impresa turistico-ricreativa”**. La delega, che mira anche al superamento delle problematiche sorte in seguito alla sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea, elenca i principi e i criteri direttivi cui il Governo deve attenersi per il riordino dell'attuale normativa in materia di concessioni demaniali per finalità turistico-ricreative. Tra i principali obiettivi del provvedimento vi è quello di superare il contrasto della normativa attualmente in vigore con l'ordinamento comunitario - sancito dalla sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea del 14/07/2016 - nella parte in cui le norme nazionali prevedono la proroga automatica delle autorizzazioni demaniali in essere per attività turistico ricreative, in assenza di qualsiasi procedura di selezione tra i potenziali candidati, soprattutto ove tali concessioni presentano un interesse transfrontaliero certo. La delega elenca i principi e i criteri direttivi cui il Governo deve attenersi, prevedendo in particolare modalità di affidamento delle concessioni nel rispetto dei principi di concorrenza, di qualità paesaggistica e di sostenibilità ambientale, di valorizzazione delle diverse peculiarità territoriali, di libertà di stabilimento, di garanzia dell'esercizio, dello sviluppo, della valorizzazione delle attività imprenditoriali e di riconoscimento e tutela degli investimenti, dei beni aziendali e del valore commerciale. Il tutto, mediante procedure selettive che assicurino imparzialità, trasparenza e pubblicità e che tengano conto della professionalità acquisita nell'esercizio di concessioni di beni demaniali marittimi, nonché lacuali e fluviali, per finalità turistico-ricreative.

Il decreto attuativo della delega dovrà prevedere la revisione dei canoni concessori e stabilire adeguati limiti minimi e massimi di durata delle concessioni, entro i quali le regioni potranno a loro volta fissare la durata delle stesse per assicurare un uso rispondente all'interesse pubblico, prevedendo anche che le regioni, per garantire la pluralità e la differenziazione dell'offerta, possano disporre limitazioni sul numero massimo di concessioni negli ambiti territoriali di riferimento per singolo operatore economico.

Proprio per le innovazioni che verranno introdotte è previsto tra i principi e criteri direttivi un adeguato periodo transitorio per l'applicazione della disciplina di riordino.

Pur non essendoci nel DDL un riferimento specifico alla cantieristica nautica, è indispensabile un intervento organico in materia per garantire certezza ai migliaia di operatori dei cantieri di refitting, dei cantieri di produzione e di tutte quelle attività insite nei porti turistici, così come sostenuto durante la presentazione della proposta n. 3615 del 17 febbraio 2016. Infatti, le Regioni hanno già espresso tale posizione chiedendo al Governo che il riordino riguardi l'intera materia della concessioni dalle attività turistico-ricreative alle strutture per la nautica da diporto, per la pesca e la cantieristica navale.

Nel corso del mese di aprile di quest'anno le Commissioni parlamenti competenti della Camera dei Deputati (VI Finanze e X Attività Produttive) hanno avviato l'esame del disegno di legge di iniziativa governativa e degli altri quattro ddl in materia riordino della normativa relativa alle concessioni demaniali marittime.

Ci si attende, dunque, nel corso dell'anno una accelerazione alla fase operativa dei provvedimenti elencati in modo che possano consentire un rilancio dell'intero settore della nautica, dall'ambito portuale, logistico e demaniale, fino a creare quel nuovo valore aggiunto in termini economici e occupazionali per sostenere la crescita dell'intero Paese.



Citazioni bibliografiche e fonti di informazione

Il presente Studio è stato realizzato avvalendosi di dati e contributi raccolti tra le più importanti fonti tecniche, statistiche e media del settore, a livello nazionale ed internazionale. In molte circostanze sono anche state condotte interviste con Operatori e Media, allo scopo di validare i dati raccolti. Altre considerazioni riportate nello Studio sono frutto di opinioni ed indirizzi espressi dai stakeholders internazionali nel contesto di relazioni e interventi in 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 15 aprile 2017.

Acobar
ANEN
Assilea
Bain
BMF
Boat International Media
Boston Consulting Group
Camper & Nicholsons
Centro Studi CNA Nazionale
Commissione Europea- DG Enterprise and Industry
Deloitte
Distretto Nautico di Puglia

EBI-European Boating Industry
ECCIA-European Cultural Creative Industry Association
Eurostat
Federagenti
Fiera Milano
FIN
Fondazione Altagamma
Hiswa
I Saloni Nautici
IBI
ICOMIA
IFBSO
Il Diporto Nautico in Italia
Istat
Marinanow
Messe Dusseldorf - Boote
Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti-Ufficio di Statistica
Ministero dello Sviluppo Economico
Monaco Yacht Show S.A.M.
MYBA
Nautica Italiana-Fondazione Altagamma
Navigo
NMMA
Politecnico di Milano
RAI Amsterdam - METS
Reed Expositions France
RYA-Royal Yachting Association
Showboat International
SNIM-Salone Nautico di Puglia
Superyachtintelligence.com
Sybass
The Superyacht Report
Unioncamere

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.

SEDE NAZIONALE CNA
Piazza Mariano Armellini 9 A - 00162 Roma
www.cna.it - produzione@cna.it

RICERCA E CONTENUTI
Ing. Lorenzo Pollicardo, *Consulente CNA Produzione*

PROGETTO GRAFICO
Albavision Srl

