



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Nautica

GENNAIO 2024
OTTAVA EDIZIONE

DINAMICHE E PROSPETTIVE DI MERCATO DELLA FILIERA NAUTICA DA DIPORTO



A CURA DI

CNA Nautica
Piazza Mariano Armellini 9A – 00162 Roma
www.cna.it
produzione@cna.it

Ricerca a cura dell'Area Studi e Ricerche CNA
Hanno partecipato: Alessandro Battaglia,
Antonio Murzi (CNA); Fabio Piacenti (Eu.R.E.S.);
Antonio Bufalari (Studio legale esperto in Diritto
Marittimo, Nautica da Diporto e Demanio Marittimo)

Progetto grafico:
Enteractive s.r.l.

SOMMARIO

- 9 INTRODUZIONE
- 13 **CAPITOLO 1**
IL QUADRO ECONOMICO ITALIANO
- 21 **CAPITOLO 2**
LA FLOTTA NAUTICA E LA PORTUALITA' IN ITALIA
- 31 **CAPITOLO 3**
LA STRUTTURA PRODUTTIVA DEL SETTORE
DELLA NAUTICA DA DIPORTO IN ITALIA
- 43 **CAPITOLO 4**
FOCUS NORMATIVO SULLE PIÙ RECENTI QUESTIONI
ATTINENTI ALLE CONCESSIONI DEMANIALI MARITTIME
-

- 51 **CAPITOLO 5**
OPPORTUNITÀ E VINCOLI DI UN METASETTORE
RESILIENTE A TRE ANNI DALLA PANDEMIA
- 79 **CAPITOLO 6**
LE PROPOSTE DELLA PMI E DELLE IMPRESE ARTIGIANE
PER IL FUTURO DELLA NAUTICA

INTRODUZIONE

OBIETTIVI DELLO STUDIO 2023 E ANALISI DEI RISULTATI

L'ottava edizione del Rapporto di Ricerca "Dinamiche e Prospettive di Mercato della Filiera Nautica del Diporto," si pone l'ambizioso obiettivo di offrire una visione completa e aggiornata delle complesse dinamiche economiche e relazionali che caratterizzano il settore, ponendo in risalto la prospettiva spesso trascurata delle piccole e medie imprese (PMI) e delle imprese artigiane che costituiscono un pilastro fondamentale di questa filiera.

L'analisi contenuta in questo rapporto si sviluppa seguendo una struttura narrativa articolata in due parti distintive. La prima parte abbraccia i primi tre capitoli, fornendo una panoramica basata su dati quantitativi provenienti da fonti istituzionali. Iniziamo con un'analisi del contesto macroeconomico italiano nel 2022 (capitolo uno), per poi immergerci nei dettagli del mercato nazionale della nautica, con particolare attenzione alle tematiche della portualità e del parco nautico (capitolo due) e agli andamenti economici delle imprese del settore (capitolo tre).

Il rapporto contiene, inoltre, un approfondimento rispetto alle recenti questioni attinenti alle concessioni demaniali marittime, tema di particolare attualità (capitolo quattro).

La seconda parte, interamente dedicata al quinto capitolo, è concepita per completare il quadro informativo con testimonianze dirette dagli operatori del settore. Questa sezione presenta i risultati di cinque focus group, ai quali hanno partecipato imprese artigiane attive nell'industria nautica. Queste conversazioni offrono uno sguardo più tangibile sulle sfide e le opportunità che queste imprese affrontano nel loro quotidiano operare, in una logica di prospettiva.

Conclude il lavoro, il capitolo dedicato alle istanze e alle proposte delle PMI e delle imprese artigiane del settore.

Mentre il mondo si evolve in una direzione sempre più orientata verso la sostenibilità, la digitalizzazione, e l'esperienza del consumatore, la nautica da diporto non è immune da tali influenze. In questo contesto, intendiamo analizzare come le imprese stiano adattando le proprie strategie, i prodotti e i servizi per rimanere competitive e rispondere alle aspettative in evoluzione dei clienti.

Nel corso del rapporto, emerge chiaramente il notevole incremento della produzione nautica, che ha registrato una crescita di quasi il 20% rispet-

to alla fine del 2021. Questo dato conferma la robustezza del settore, con una crescita iniziata nel 2014 e un unico rallentamento nel 2020, influenzato dalla pandemia.

Le vendite all'estero dell'industria nautica italiana hanno altresì registrato una significativa crescita, con un aumento del 13,3%, soprattutto verso Paesi Extra Europei. Questo sottolinea il prestigio internazionale delle imbarcazioni italiane, celebrate per la qualità e l'eccellenza del "Made in Italy."

Il 2022 si presenta come un anno di conferma per la buona salute del settore, soprattutto per le imprese più piccole, spesso sottovalutate nonostante il loro ruolo cruciale. È importante notare che la definizione di "nautica" nella classificazione Ateco non tiene pienamente conto delle attività delle micro e piccole imprese, che contribuiscono in modo significativo alla crescita del comparto, parte integrante del prestigio del "Made in Italy."

Questo rapporto, in linea con le edizioni precedenti, enfatizza anche il ruolo dei distretti regionali in Italia, dove le competenze delle PMI si combinano per creare un panorama nautico unico.

Questo rapporto è stato reso possibile grazie alla collaborazione preziosa delle imprese e delle strutture CNA di Liguria, Marche, Emilia Romagna, Sardegna e Lombardia, che hanno partecipato attivamente alla realizzazione dei focus group territoriali.

In conclusione, con questa ottava edizione del Rapporto, CNA si propone di offrire una narrazione aggiornata, arricchita e dettagliata che mira a rappresentare la quotidianità e il valore della nautica da diporto, contestualizzandoli nelle profonde trasformazioni territoriali e aziendali che caratterizzano il settore, e con uno sguardo proiettato verso gli scenari futuri.

CAPITOLO 1

Il quadro economico italiano



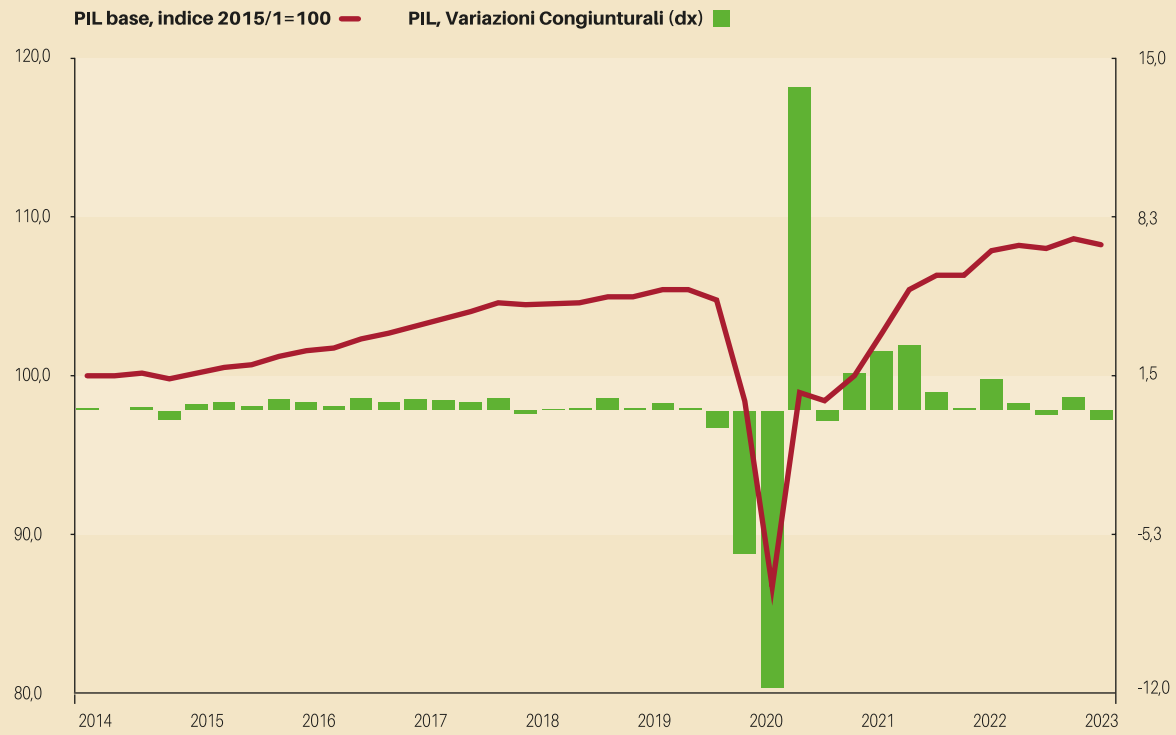
opo un biennio di crescita sostenuta, coincidente di fatto con la fase di recupero delle perdite causate dalla pandemia Covid-19, nel 2022 e nei primi sei mesi del 2023 il Pil dell'Italia si è espanso a ritmi modesti. Il 2023 dovrebbe chiudersi con un incremento dello 0,8% (sul dato di fine anno pesa la battuta di arresto, -0,4%, registrata nel secondo trimestre, vedi Figura 1) mentre per il 2024 la crescita programmata dell'economia prevista dal Governo nella Nota di Aggiornamento al Documento di Economia e Finanza (NADEF) presentato ad ottobre risulterebbe poco superiore (+1,2%).

Si tratta di un ritorno al passato che desta preoccupazione: prima del Covid, infatti, durante le fasi espansive registrate nel corso degli anni Duemila, l'economia italiana viaggiava normalmente a ritmi lenti e comunque più contenuti rispetto a quelli registrati dai principali competitor europei.

Sul rallentamento in atto ha impattato una serie di eventi imprevedibili e sfavorevoli che hanno inciso negativamente anche sulle performance delle altre principali economie europee. Tra questi, ricordiamo le tensioni sui mercati energetici, le strozzature in molte filiere che hanno reso difficile l'approvvigionamento di materie prime e di semilavorati da parte delle imprese, l'aumento improvviso dell'inflazione - che nel giro di poco tempo è cresciuta in maniera importante fino a segnare tassi di variazione due cifre - con la conseguente adozione di politiche monetarie restrittive da parte della BCE. Quest'ultima, infatti, a partire dal luglio 2022 ha aumentato per ben dieci volte il tasso di riferimento portandolo a quota 4,5% nel mese di settembre 2023. Si tratta del livello più alto da quando esiste l'area Euro che determina in prospettiva un peggioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte delle imprese.

FIGURA 1.1 – ITALIA: PRODOTTO INTERNO LORDO

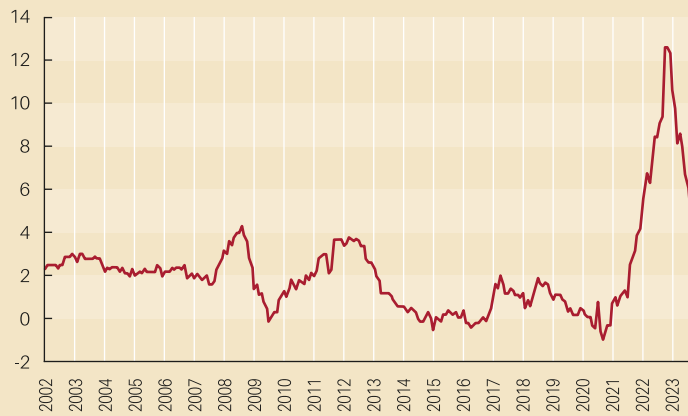
Periodo gennaio 2002- settembre 2023. Variazioni % tendenziali calcolate sull'indice armonizzato dei prezzi al consumo.



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

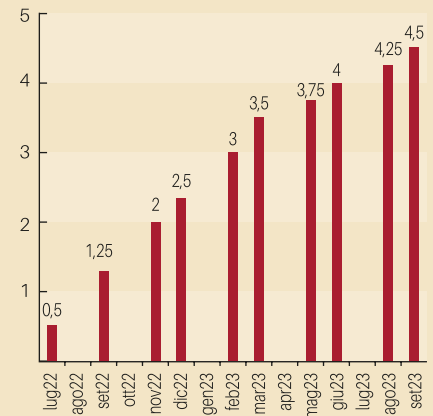
FIGURA 1.2 – ITALIA: ANDAMENTO DEL TASSO DI INFLAZIONE NEGLI ANNI DELL'EURO

Periodo gennaio 2002- settembre 2023. Variazioni % tendenziali calcolate sull'indice armonizzato dei prezzi al consumo.



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

FIGURA 1.3 – TASSO UFFICIALE DI RIFERIMENTO DELLA BANCA CENTRALE EUROPEA

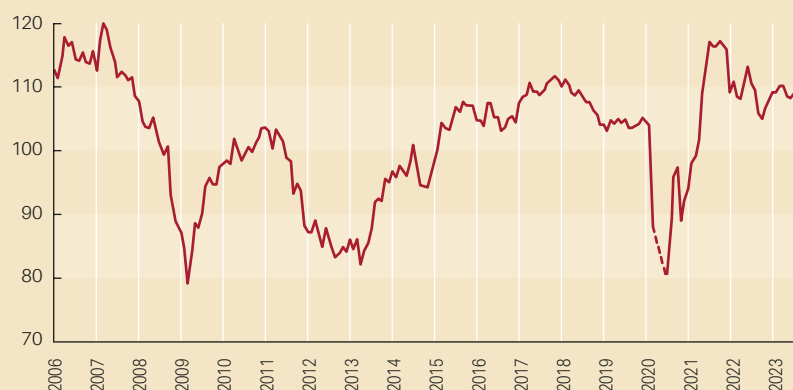


Fonte: Banca Centrale Europea

Le criticità appena elencate non hanno mancato di influenzare il clima di fiducia delle imprese. Quest'ultimo, che solo a novembre 2021 si collocava a un livello prossimo al massimo raggiunto nel 2008, prima dell'esplosione della crisi del commercio internazionale, in meno di due anni si è ridotto di ben dodici punti (figura 4). La fiducia in economia è importante e la sua diminuzione non va sottovalutata: oltre a segnalare in maniera puntuale l'evoluzione del quadro congiunturale di riferimento per gli operatori (sulla riduzione del sentiment delle imprese pesa sicuramente anche la battuta di arresto della Germania, nostro principale partner commerciale), essa tende spesso ad alimentare, amplificandole, le tendenze in corso. Stando così le cose, nelle fasi di ripiegamento congiunturale, la sua diminuzione potrebbe causare ulteriori rallentamenti dell'economia.

FIGURA 1.4 – ITALIA: INDICE DI FIDUCIA DELLE IMPRESE

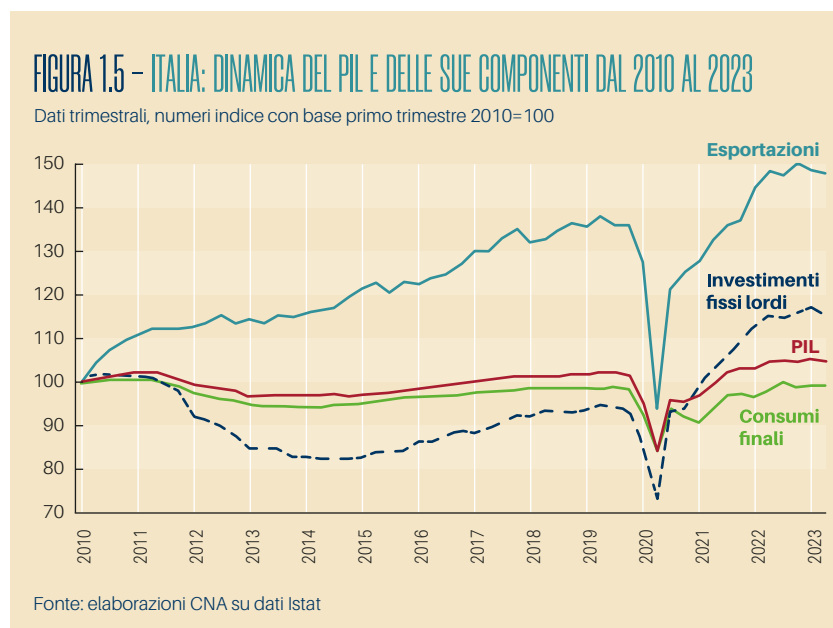
Base 2010=100



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Rispetto all'ultimo punto di massimo registrato dall'indice complessivo, la manifattura è la parte del sistema produttivo che ha accusato il maggior calo di fiducia (-19 punti rispetto al punto di massimo di novembre 2021) trainando verso il basso l'intero indice. Il clima di fiducia dei servizi, infatti, pur in flessione, è diminuito in maniera ben più contenuta (-5,6) mentre quello delle imprese delle costruzioni è aumentato lievemente (+3,5). La valutazione delle tendenze della fiducia a livello settoriale appare piuttosto agevole. Il rallentamento complessivo dell'economia preoccupa relativamente le imprese delle costruzioni che la cui attività è cresciuta notevolmente negli ultimi due anni anche grazie alle agevolazioni sull'efficientamento energetico messe in campo dal Governo. Molto diversa è invece la situazione nei comparti manifatturieri che, in questa fase, risultano penalizzati sia dalla flessione della domanda interna che da quella estera. In effetti, dai dati di contabilità resi noti dall'Istat emerge che il rallentamento in atto è il porta-

to proprio dalle componenti più importanti per la manifattura: gli investimenti, diminuiti di tre decimi di punto nel primo trimestre dell'anno, e le esportazioni (-0,2% e -0,3% rispettivamente nel primo e nel secondo trimestre dell'anno in corso).

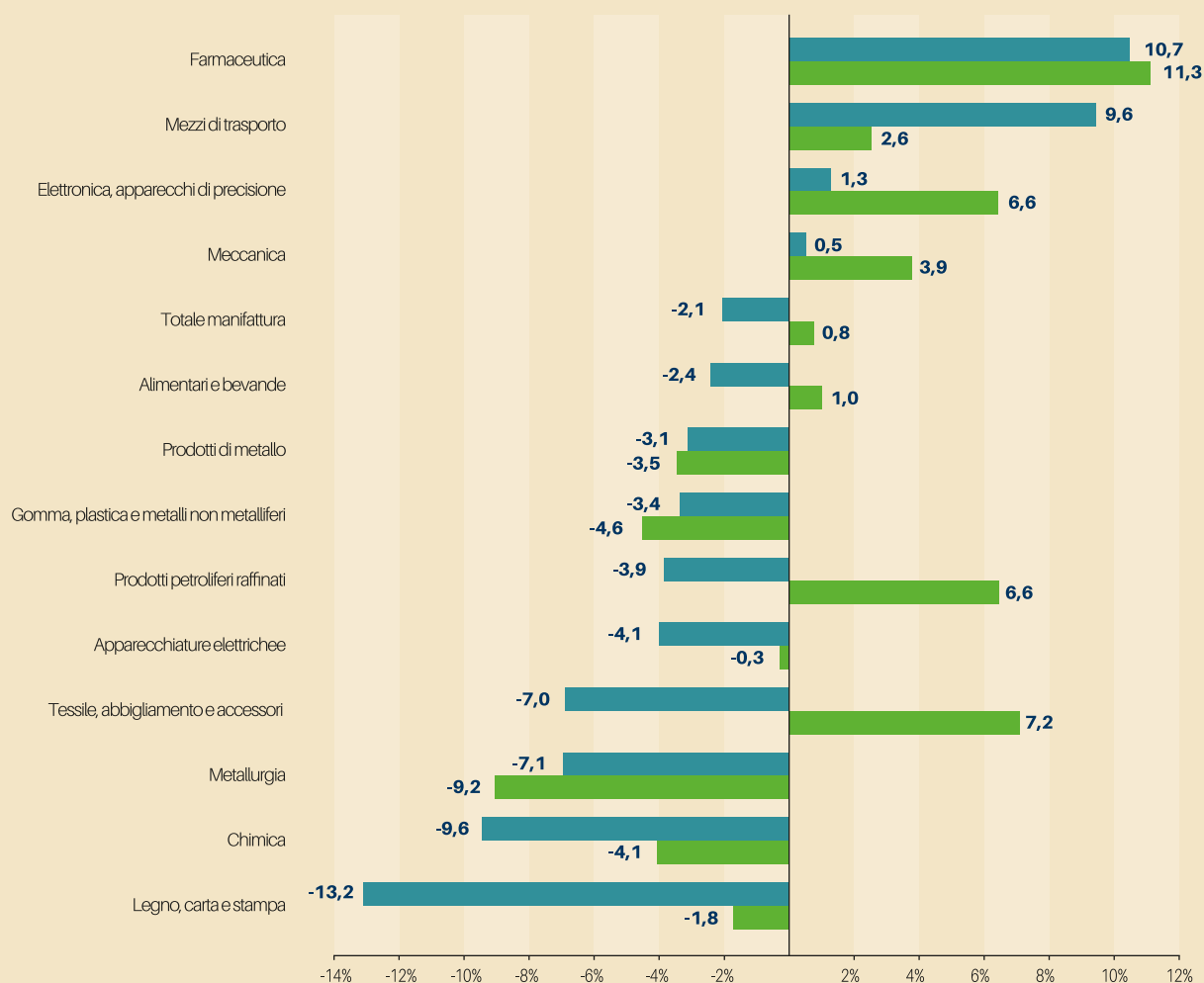


Sempre dai dati Istat emerge poi che, effettivamente, al calo accentuato della fiducia delle imprese manifatturiere è corrisposta una contrazione importante della produzione. Nei primi otto mesi del 2023 infatti la produzione complessiva è diminuita su base tendenziale del 2,1%, in controtendenza quindi rispetto al 2022 quando, nella media dei dodici mesi, si era registrato un incremento dello 0,8%,

Da rilevare poi che, sempre nel 2023 la produzione è aumentata in termini tendenziali solamente in quattro settori (Farmaceutica, Mezzi di trasporto, Elettronica e Meccanica) contro gli otto del 2022. tra questi solamente il settore dei Mezzi di trasporto ha registrato una performance migliore rispetto a quella del 2022(+9,6% contro +2,6%).

FIGURA 1.6 – ITALIA: LA PRODUZIONE DEI COMPARTI MANIFATTURIERI

2022 e 2023, variazione % tendenziali

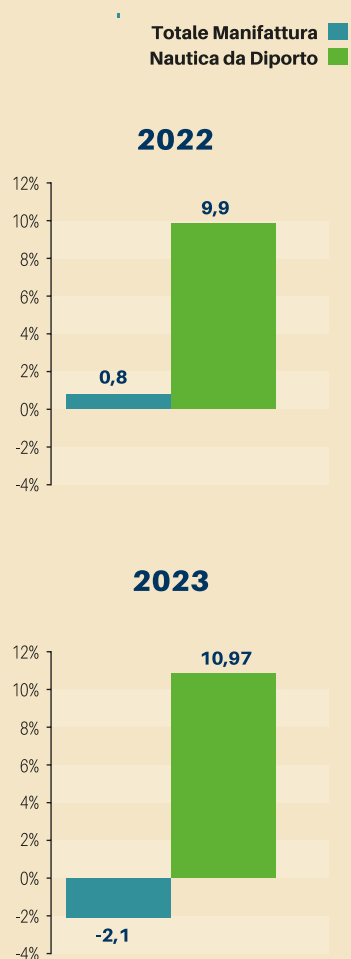


Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

A differenza dei principali settori manifatturieri, il comparto della nautica da diporto non ha subito in alcun modo il progressivo deterioramento del quadro macroeconomico nazionale. Nel 2022 la produzione di imbarcazioni è aumentata infatti di ben 9,9 punti percentuali, nei primi otto mesi del 2023 si quasi undici punti.

FIGURA 1.7 – PERFORMANCE PRODUTTIVE A CONFRONTO

2022 e 2023 variazione % tendenziali



Fonte: elaborazione CNA su dati Istat

Questi risultati non destano sorpresa. Se da un lato, infatti, la produzione delle imbarcazioni da diporto di grandi dimensioni ha una durata pluriennale, ed è quindi slegata almeno in parte all'evoluzione del ciclo economico; dall'altro essa è trainata quasi interamente dalla domanda estera che, come mostrato nella figura 5, ha registrato una dinamica positiva eccezionale nel periodo post-Covid.

Per quanto riguarda le esportazioni di imbarcazioni da diporto, queste hanno raggiunto i 3,4 miliardi di euro nel 2022 con un incremento del 13,3% rispetto al 2021. Si tratta di un risultato sintesi di dinamiche molto diverse nei vari mercati di destinazione.

TABELLA 1.1 – ITALIA: ESPORTAZIONI DEL SETTORE DELLA NAUTICA DA DIPORTO PER MACRO-AREE GEOGRAFICHE

Valori assoluti, variazioni % 2022/2021 e composizione % 2022

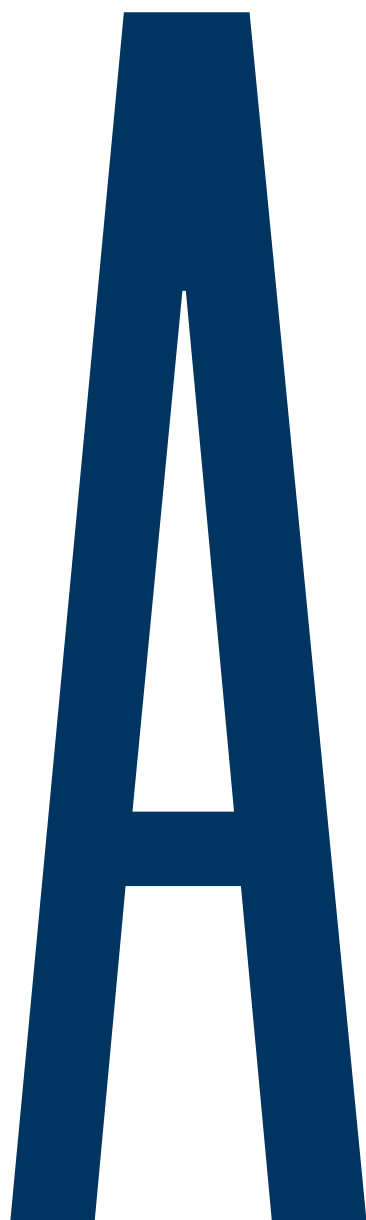
	2022 (euro)	Variazione % 2022/2021	Composizione % 2022
Europa	1.519.804.617	28,8	44,8
Unione Europea 27	1.260.618.970	33,0	37,2
Paesi europei extra-UE	259.185.647	11,9	7,6
America	1.435.671.835	22,7	42,4
America centro-meridionale	611.223.217	-8,0	18,0
America settentrionale	824.448.618	63,1	24,3
Asia	214.968.683	-23,4	6,3
Oceania	209.377.322	-35,8	6,2
Africa	8.909.006	-74,0	0,3
TOTALE	3.388.731.463	13,3	100,0

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Se da un lato nei mercati europei e quelli dell'America settentrionale, che insieme hanno assorbito quasi l'ottanta per cento dell'export del comparto nel 2022, le esportazioni sono aumentate a con tassi di variazione a doppia cifra (rispettivamente +28,8% e +63,1%); dall'altro diminuzioni importanti hanno riguardato le esportazioni verso i paesi asiatici e quelli dell'Oceania.

CAPITOLO 2

La flotta nautica e la portualità in Italia



2.1 LA FLOTTA E LE PATENTI NAUTICHE NEGLI ANNI DUEMILA

fine 2022 la consistenza della flotta nautica in Italia contava 81.464 imbarcazioni, di cui 66.308 registrate presso gli Uffici Marittimi Periferici (UMP) e 15.156 presso gli uffici della Motorizzazione Civile. Ben la metà di queste imbarcazioni sono iscritte nelle regioni italiane settentrionali nonostante l'esigua estensione del loro litorale (745 chilometri pari al 9,7% del totale nazionale). La Liguria è la regione italiana col maggior numero di imbarcazioni registrate: 17.020 unità (il 20,9% del totale nazionale), ovvero una consistenza che, da sola, è poco inferiore rispetto a quella complessiva delle regioni del Mezzogiorno d'Italia (20.331 unità).

TABELLA 2.1 – UNITÀ DA DIPORTO ISCRITTE NEL 2022 ED ESTENSIONE DEL LITORALE
DATI PER REGIONE

Valori assoluti e composizioni %

Regione/ Ripartizione geografica	Totale unità iscritte presso gli uffici marittimi e U.M.C.	% di unità iscritte sul totale nazionale	Km di litorale	Incidenza % dei Km di litorale sul totale nazionale
Piemonte e Valle d'Aosta	3.755	4,6	-	-
Lombardia	6.804	8,4	-	-
Trentino Alto Adige (*)	63	0,1	-	-
Veneto	6.112	7,5	140	1,8
Friuli Venezia Giulia	3.523	4,3	94	1,2
Liguria	17.020	20,9	389	5,1
Emilia Romagna	3.959	4,9	122	1,6
Italia Settentrionale	41.236	50,6	745	9,7
Toscana	8.797	10,8	561	7,3
Umbria	237	0,3	-	-
Marche	2.361	2,9	188	2,4
Lazio	8.502	10,4	363	4,7
Italia Centrale	19.897	24,4	1.112	14,5
Abruzzo	803	1,0	138	1,8
Molise	72	0,1	36	0,5
Campania	8.065	9,9	552	6,8
Puglia e Basilicata Ionica	2.574	3,2	1.015	13,2
Calabria e Basilicata Tirrenica	1.048	1,3	796	10,4
Sardegna	4.371	5,4	1.851	24,1
Sicilia	3.398	4,2	1.473	19,2
Italia Meridionale e Insulare	20.331	25,0	5.831	75,8
Italia	81.464	100,0	7.688	100,0

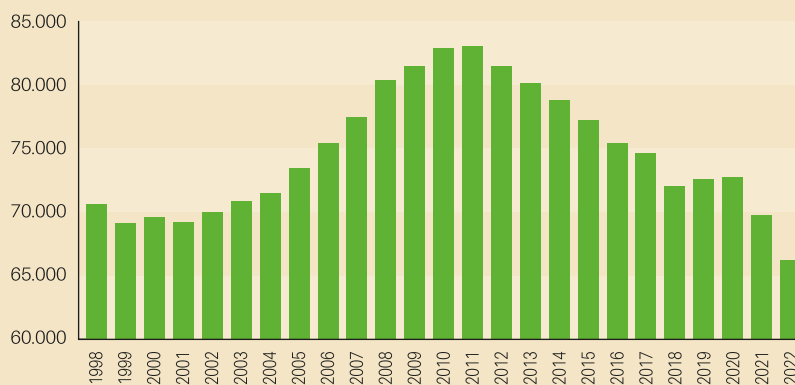
Fonte: MIMS - Il diporto nautico in Italia Anno 2022

In Italia le unità da diporto hanno l'obbligo di immatricolazione quando la loro lunghezza supera i 10 metri e, in ogni caso, quando possono navigare oltre le 12 miglia dalla costa. Sebbene le imbarcazioni di lunghezza inferiore ai 10 metri possano essere immatricolate a titolo volontario, la gran parte di esse non risulta ufficialmente censita in quanto non dotata di targa di registrazione. Per questo motivo, fatta eccezione per le imbarcazioni sotto i dieci metri registrate a titolo volontario, per le unità di dimensioni più piccole, che verosimilmente rappresentano la quota più ampia di natanti in circolazione, in Italia non sono disponibili dati certi. Ad ogni modo, nel 2022, e con riferimento alle sole imbarcazioni registrate presso gli UMP (cui si farà sempre riferimento nel seguito del capitolo) le unità iscritte pur non avendone l'obbligo rappresentavano il 32,3% dell'intera flotta.

Se da un lato, una reale mappatura delle barche presenti in Italia risulta complessa e di difficile realizzazione, dall'altro emerge in maniera inequivocabile come i natanti rappresentino una componente fondamentale del settore. Si stima, infatti, che in Italia vi siano circa 500.000 barche: va da sé che la stragrande maggioranza risulta non immatricolata. Nonostante la precisione dei dati potrebbe essere migliorata, questi numeri forniscono un'idea dell'importanza economica, sociale e antropologica della nautica in Italia. La consistenza della flotta nautica iscritta a fine 2022 presso gli Uffici Marittimi Periferici è la più bassa registrata negli anni Duemila e si colloca poco al di sotto rispetto a quella di venti anni prima.

FIGURA 2.1 – IL PARCO NAUTICO ITALIANO NEGLI ANNI DUEMILA

1998 - 2022, unità da diporto nautico iscritte presso gli Uffici Marittimi Periferici: valori assoluti



Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS

In quest'arco di tempo è però possibile individuare due fasi nell'andamento della numerosità del parco nautico italiano. La prima, che va dal 2000 al 2011, caratterizzata da una crescita importante del numero di imbarcazioni da diporto registrate in Italia (+19,2% pari a +13.357 unità); la seconda che arriva per l'appunto al 2022 e che porta la flotta nautica a un punto di minimo. La flessione di immatricolazioni registrata tra il 2011 e il 2022 è ascrivibile, oltre che a fattori di natura congiunturale (la crisi dei debiti sovrani, cui sarebbero seguite, proprio nel 2011, politiche economiche particolarmente penalizzanti per il settore nautico, e la pandemia da Covid-19), all'evoluzione delle preferenze dei diportisti che, negli ultimi anni, hanno manifestato un interesse crescente più per l'uso delle imbarcazioni che per il possesso delle stesse. Ad ogni modo, nel valutare i dati degli anni più recenti, è bene notare come tra il 2018 e il 2020 il numero di iscrizioni si fosse assestato salvo poi tornare a diminuire in maniera decisa probabilmente anche per effetto della pandemia da Covid-19.

La progressiva riduzione del numero di imbarcazioni da diporto sperimentata nel decennio 2011-2022, pur interessando tutte le classi di lunghezza delle imbarcazioni, ha riguardato soprattutto quelle più piccole. Di conseguenza, nei dieci anni considerati si è verificata una ricomposizione del parco nautico nazionale registrato, caratterizzato da un ridimensionamento della quota delle imbarcazioni di lunghezza non superiore ai 10 metri (passata dal 43,0% al 33,7%) a favore di quelle delle imbarcazioni più grandi. Il peso delle imbarcazioni di lunghezza compresa tra i 10 e i 18 metri (che pure sono diminuite di oltre 3.000 unità) è cresciuto di circa sei punti (dal 52,4% al 60,8% del totale), quello delle imbarcazioni di dimensione compresa tra i 18 e i 24 metri di un punto percentuale.

TABELLA 2.2 – CONSISTENZA DEL PARCO NAUTICO DA DIPORTO PER CLASSI DI LUNGHEZZA

Anni 2011 e 2021. Valori assoluti e composizioni percentuali.

	Classi di lunghezza				Totale
	Fino a 10 m	Da 10,01 a 18 m	Da 18,01 a 25 m	Oltre 24 m	
	Valori assoluti				
2022	35.667	43.432	3.606	248	82.953
2021	22.355	40.292	3.495	166	66.308
	Composizioni percentuali				
2022	43,0	52,4	4,3	0,3	100,0
2021	33,7	60,8	5,3	0,3	100,0
	Variazioni percentuali				
2022-2021	-37,7	-7,2	-3,1	-33,1	-20,1

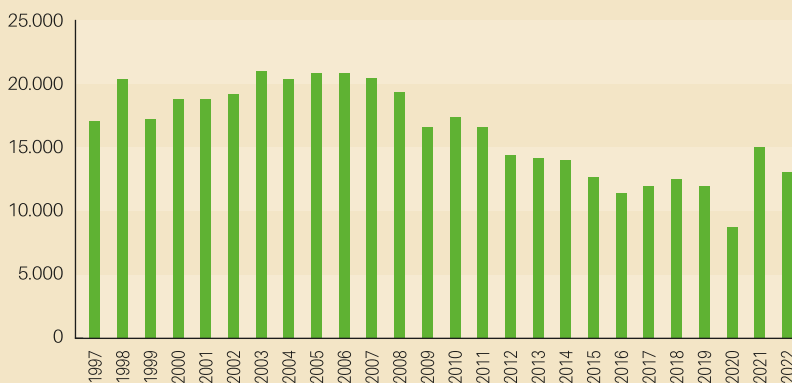
Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS

La diminuzione accentuata della flotta da diporto di piccola dimensione registrata negli ultimi dieci anni, scanditi come già detto dal susseguirsi di episodi recessivi di ampia portata, è evidentemente la spia del fatto che in Italia il diporto è percepito come un'attività voluttuaria e costosa che, in seguito alle crisi economiche che si sono susseguite a partire dal 2008, ha subito un taglio soprattutto tra i percettori di redditi medio-bassi.

Un altro indicatore che sembra confermare il difficile rapporto tra la popolazione italiana e la nautica da diporto nel corso degli anni Duemila è rappresentato dalle patenti nautiche rilasciate per la prima volta, il cui numero, dopo avere toccato un picco nel 2003, registra un calo costante tra il 2008 e il 2020. In quell'anno, a causa del Covid-19 e alle forti limitazioni agli spostamenti delle persone, i rilasci risultano per la prima volta inferiori alle 10mila unità. Nel 2021 si registra invece un primo e forte recupero (il numero delle nuove patenti supera del 75% quello dell'anno precedente) anch'esso riconducibile alla pandemia dell'anno prima: superata le restrizioni imposte per legge, ma non l'osservanza volontaria e prudenziale del distanziamento sociale, in Italia vi è stata una riscoperta della barca quale luogo sicuro per trascorrere il tempo libero e un aumento del numero di patenti nautiche rilasciate per la prima volta. A conferma di questa interpretazione vi è anche l'ampiezza del dato 2022 che, sebbene sia più contenuto rispetto a quello dell'anno prima, risulta comunque il secondo più elevato dal 2014.

FIGURA 2.2 – EVOLUZIONE NUOVE PATENTI NAUTICHE RILASCIATE DAGLI UFFICI MARITTIMI PERIFERICI PER ANNO

1997 - 2022, valori assoluti



Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS

A livello regionale, la distribuzione delle patenti nautiche rilasciate per la prima volta ricalca da vicino quella delle imbarcazioni iscritte agli uffici marittimi periferici. Si conferma così il primato della Liguria, regione che da sola presenta numeri prossimi a quelli di Toscana e Lazio messe insieme, ma questa è una circostanza che non sorprende dato che il territorio ligure è di fatto il punto di riferimento per i diportisti delle regioni settentrionali non

bagnate dal mare. Meno scontato invece che nonostante la spiccata vocazione al diporto, che trova conferma anche nei dati sulla portualità commentati nel seguito, la Liguria abbia sperimentato una riduzione del numero di patenti rilasciate tra il 2020 e il 2022 (-43,3%) molto più accentuata rispetto a quelle di altre regioni tirreniche nelle quali il diportismo è piuttosto diffuso quali il Lazio (-15,0%) e la Toscana (-13,2%).

TABELLA 2.3 – PATENTI NAUTICHE RILASCIATE PER LA PRIMA VOLTA DAGLI UFFICI MARITTIMI NEL 2000 E NEL 2022

Valori assoluti 2020 e 2022, variazioni 2022/2000, incidenza percentuale su Totale Italia 2022

	Anni		Variazioni 2022-2000		Incidenza % su totale Italia nel 2022
	2000	2022	Absolute	Percentuali	
Liguria	4.573	2.592	-1.981	-43,3	19,9
Toscana	1.456	1.264	-192	-13,2	9,7
Lazio	1.694	1.440	-254	-15,0	11,1
Campania	2.392	1.150	-1.242	-51,9	8,8
Calabria	407	253	-154	-37,8	1,9
Puglia	894	410	-484	-54,1	3,2
Molise	26	100	74	284,6	0,8
Abruzzo	246	213	-33	-13,4	1,6
Marche	541	568	27	5,0	4,4
Emilia Romagna	1.083	1.283	200	18,5	9,9
Veneto	1.393	1.169	-224	-16,1	9,0
Friuli Venezia Giulia	998	525	-473	-47,4	4,0
Sardegna	936	911	-25	-2,7	7,0
Sicilia	2.201	1.123	-1.078	-49,0	8,6
Totale Italia	803	803	803	803	803

Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS

2.2 LA PORTUALITÀ

Nel 2022 i posti barca presenti nelle diverse infrastrutture italiane dedicate alle imbarcazioni da diporto erano 157.950 con una media generale di 52 imbarcazioni per 100 posti barca (ricordiamo che il dato è sottostimato poiché non considera le imbarcazioni non registrate) e di 20,5 posti barca per chilometro di litorale.

Rispetto al quadro riguardante la flotta nautica, la situazione della portualità in Italia presenta dei tratti peculiari. In primo luogo osserviamo che nel panorama nazionale la Liguria detiene il primato anche in termini di posti barca (22.496, pari al 14,2% del totale) ma con un vantaggio rispetto alle altre regioni meno ampio di quelli riscontrati analizzando i dati sul parco nautico e le nuove patenti.

Tra le varie ripartizioni territoriali è il Mezzogiorno a vantare il maggior numero di posti barca (il 47,9% del totale) grazie ai contributi delle due isole maggiori (in Sardegna e Sicilia vi è il 20% dei posti barca presenti in Italia) e, secondariamente, della Campania. Ciò non di meno se si considerano i posti barca per imbarcazioni registrate (il cosiddetto indice di affollamento) di nuovo le regioni del Centro-Nord sembrano distinguersi per una vocazione diportistica superiore rispetto a quella delle regioni meridionali. Le unità iscritte per ogni 100 posti barca risultano infatti 83 nelle regioni settentrionali e 66 in quelle centrali mentre non raggiungono le 27 unità nel Mezzogiorno. Differenze significative emergono anche quando si considerino i posti barca per chilometri di costa: i litorali delle regioni settentrionali e centrali offrono al diporto nautico rispettivamente 66 e 29 posti barca, il Mezzogiorno solamente 13. La disponibilità di un numero di posti barca superiore a quello delle imbarcazioni registrate, che sembrerebbe indicare a prima vista un sottoutilizzo delle strutture portuali, appare funzionale a soddisfare l'elevata domanda di posti barca per le unità da diporto proveniente da altre regioni o dai paesi esteri nei mesi estivi.

Tali dati, tuttavia, risentono in maniera non marginale del fenomeno della "fuga" delle imbarcazioni italiane verso bandiere straniere, con sempre più diportisti che cercano di evitare la burocrazia e la fiscalità italiana. A titolo esemplificativo, immatricolare una barca con bandiera polacca o slovena è diventato un processo rapido e conveniente. In Italia, invece, il processo di immatricolazione è lento, complicato e più oneroso. Si rende pertanto necessaria, per le imbarcazioni da diporto, una semplificazione burocratica e fiscale a livello europeo. Una soluzione potrebbe essere rappresentata dall'istituzione di un registro comunitario unificato delle imbarcazioni, una normalizzazione delle procedure di registrazione delle barche, delle patenti, delle dotazioni di sicurezza e dei certificati radio, al fine di conseguire maggiore semplicità e reciprocità tra i paesi europei.

**TABELLA 2.4 – POSTI BARCA E ALTRI INDICATORI RIGUARDANTI LA PORTUALITÀ NEL 2022
DATI PER REGIONE**

Valori assoluti salvo diversa indicazione

	Posti barca	% di posti barca sul totale nazionale	Unità iscritte per ogni 100 posti barca (indice di affollamento)	Posti barca per km di litorale
Piemonte e Valle d'Aosta	-	-	-	-
Lombardia	-	-	-	-
Trentino Alto Adige	-	-	-	-
Veneto	6.133	3,9	99,7	43,8
Friuli Venezia Giulia	15.228	9,6	23,1	162
Liguria	22.496	14,2	75,7	57,8
Emilia Romagna	5.633	3,6	70,3	46,2
Italia Settentrionale	49.490	31,3	83,3	66,4
Toscana	18.889	12,0	46,6	33,7
Umbria	-	-	-	-
Marche	5.384	3,4	43,9	28,6
Lazio	8.464	5,4	100,4	23,3
Italia Centrale	32.737	20,7	65,6	28,9
Abruzzo	1.764	1,1	45,5	12,8
Molise	587	0,4	12,3	16,3
Campania	16.165	10,2	49,9	31
Puglia e Basilicata Ionica	14.638	9,3	17,6	14,4
Calabria e Basilicata Tirrenica	7.159	4,5	14,6	9
Sardegna	18.091	11,5	24,2	9,8
Sicilia	17.319	11,0	19,6	11,8
Italia Meridionale e Insulare	72.723	47,9	26,8	13
Italia	157.950	100,0	51,6	20,5

Fonte: MIMS - Il diporto nautico in Italia Anno 2022

Altre differenze a livello territoriale riguardano le caratteristiche delle infrastrutture portuali¹. Dalla tabella emerge chiaramente quanto quelle delle regioni settentrionali risultino più strutturate e con una offerta maggiore di servizi distinguendosi da quelle situate nelle altre ripartizioni per una maggiore quota di posti barca collocati in porti/approdi turistici e destinati a imbarcazioni di dimensione medio/grande.

A chiusura di questo paragrafo infine una considerazione sulla dinamica nel tempo della portualità nel nostro Paese. Quest'ultima, a differenza di quanto visto a proposito del parco nautico e delle patenti risulta in ascesa dal 2005 al 2022, con un aumento complessivo dei posti barca di ben 27.254 unità (ovvero, in media, +1.603 posti barca in più l'anno).

¹ Ricordiamo che queste sono distinte nelle tre seguenti categorie

1. Porto turistico – 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.

2. Approdo turistico – Porto polifunzionale avente la funzione di servire la nautica da diporto ed il diportista nautico, anche mediante l'apprestamento di servizi complementari.

3. Punti di ormeggio – Aree demaniali marittime e specchi acquei dotati di strutture che non comportino impianti di difficile rimozione, destinati all'ormeggio, alaggio, aro e rimessaggio di piccole imbarcazioni e natanti da diporto.

TABELLA 2.5 – POSTI BARCA PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA E CARATTERISTICHE STRUTTURALI

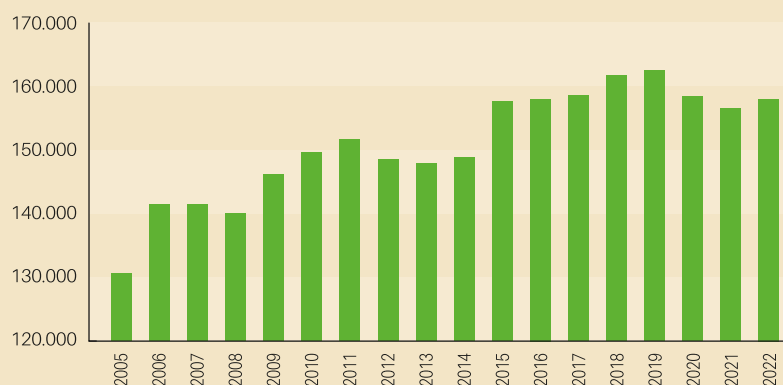
Anno 2022; valori assoluti e composizioni %;
dati disaggregati per tipologia di struttura e classi di lunghezza

	Tipologia di struttura			Classi di lunghezza		
	Porto turistico	Approdo turistico	Punto di ormeggio	Fino a 10 m	Da 10 m a 24 m	Oltre 24 m
	Valori assoluti					
Italia Settentrionale	26.018	9.587	13.615	28.206	19.507	1.777
Italia Centrale	15.922	6.166	10.649	21.916	10.148	673
Italia Meridionale e Insulare	32.885	19.512	23.326	53.140	20.946	1.637
Totale Italia	74.825	35.535	47.590	103.262	50.601	4.087
	Composizioni percentuali					
Italia Settentrionale	52,7	19,9	27,5	57,0	39,4	3,6
Italia Centrale	48,6	18,8	32,5	66,9	31,0	2,1
Italia Meridionale e Insulare	43,4	25,8	30,8	70,2	27,7	2,2
Totale Italia	47,4	22,5	30,1	65,4	32,0	2,6

Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS - Il diporto nautico in Italia Anno 2022

FIGURA 2.3 – NUMERO DI POSTI BARCA IN ITALIA

2005 - 2022, valori assoluti



Fonte: elaborazioni CNA su dati MIMS

Si tratta di un dato interessante che si presta a una immediata lettura: se il rapporto tra gli italiani e la nautica da diporto presenta più di una criticità, lo stesso non si può affermare per l'appel tra il nostro mare e l'utenza straniera che fa dell'Italia una delle mete preferite tra chi solca le onde del Mediterraneo.

CAPITOLO 3

Struttura produttiva
del settore della nautica
da diporto in Italia

3.1 ANALISI DEL SETTORE NAUTICO ITALIANO TRA GRANDI CANTIERI E PMI

La nautica da diporto italiana è una eccellenza del Made in Italy che, nel sentire comune, viene identificata con l'industria cantieristica attiva nella produzione e nella vendita di yacht di grandi dimensioni. Questa rappresentazione, rafforzata anche dalla notorietà a livello internazionale dei grandi cantieri italiani², trova conferma nei dati curati da Confindustria Nautica secondo i quali nel 2023 l'Italia detiene il 49,3% degli ordini globali di superyacht e la leadership mondiale in termini di stazza lorda (gross tonnage) prodotta.

La centralità dei grandi cantieri nella nautica da diporto emerge poi anche nelle statistiche strutturali prodotte dall'Istat e riferite ai due codici Ateco che identificano i comparti in cui si articola il settore (30.12 - Costruzioni di imbarcazioni da diporto e sportive e 33.15 - Riparazione e manutenzione di navi commerciali e imbarcazioni da diporto, esclusi i loro motori). Secondo l'Istituto Nazionale di Statistica complessivamente nel 2019 il settore contava 3.105 imprese, 20.472 addetti (di cui 53,6% dipendenti) e un fatturato prossimo ai 4 miliardi di euro. Il comparto della produzione di imbarcazioni da diporto e sportive appare piuttosto strutturato: la dimensione media delle imprese risulta infatti prossima ai dodici addetti e quasi il 93% degli occupati sono dipendenti. Più frammentata è invece la base produttiva del comparto della manutenzione e riparazione di imbarcazioni nel quale il numero medio di addetti per impresa non supera le cinque unità e solo il 17% degli occupati sono dipendenti.

TABELLA 3.1 – LA NAUTICA DA DIPORTO IN ITALIA: IMPRESE, OCCUPAZIONE, GRANDEZZE ECONOMICHE

Dati 2019, disaggregati per comparti produttivi

	Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	Manutenzione e riparazioni di navi e imbarcazioni	Totale nautica da diporto
Imprese	842	2.263	3.105
Addetti	9.883	10.589	20.472
Dipendenti	9.165	1.813	10.978
Valore Aggiunto (Migliaia di euro)	586.910	451.087	1.037.997
Fatturato (Migliaia di euro)	2.706.538	1.141.196	3.847.734
Dimensione media	11,7	4,7	6,6
Quota dipendenti/addetti	92,7%	17,1%	53,6%
Valore aggiunto per addetto (euro)	59.386	42.600	50.703

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

² Tra questi, vogliamo qui ricordare il Cantiere Baglietto, il Cantiere delle Marche, il Cantiere Del Pardo, il Cantiere Rossinavi e il Cantiere Savona che hanno contribuito alla realizzazione della settima edizione di questo Rapporto.

In questa realtà produttiva l'importanza delle grandi imprese (imprese con più di 250 addetti), come motore trainante dell'intero settore, è evidente; nel 2019 esse avevano realizzato il 42,4% del fatturato e il 28,0% del valore aggiunto totali.

TABELLA 3.2 – LA NAUTICA DA DIPORTO IN ITALIA: IMPRESE, OCCUPAZIONE, GRANDEZZE ECONOMICHE

Dati 2019, disaggregati per classi dimensionali delle imprese

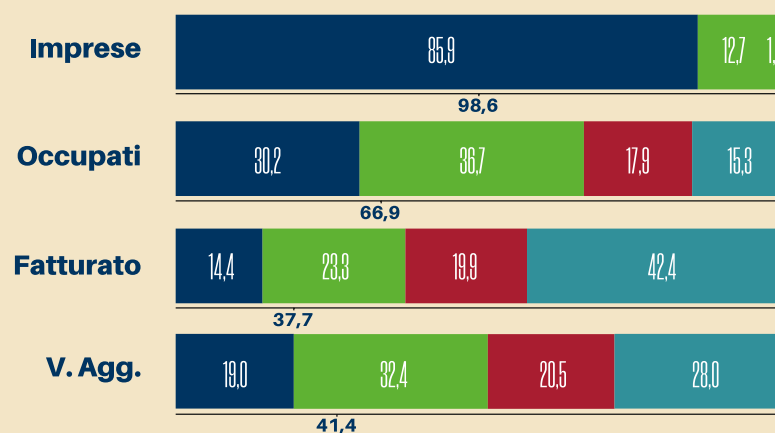
	Totale	Micro (0-9 addetti)	Piccole (10-49 addetti)	Tot. MPI (0-49 addetti)	Medie (50-249 addetti)	Grandi (250 e più addetti)
Imprese	3.105	2.666	394	3.060	42	3
Occupati	20.472	6.180	7.507	13.687	3.662	3.123
Fatturato	3.847.734	554.251	897.773	1.452.024	765.170	1.630.540
Valore Aggiunto	1.037.997	197.494	336.676	534.170	213.127	290.700

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

FIGURA 3.1 – INDICATORI DELLA NAUTICA DA DIPORTO DISAGGREGATI PER DIMENSIONE DI IMPRESA

Composizioni % delle Imprese, dell'occupazione, del fatturato e del valore aggiunto per classi di addetti delle imprese

0 - 9 ■
10 - 49 ■
50 - 249 ■
250 e più ■



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Il peso economico e dei grandi cantieri, che emerge anche con maggiore evidenza se alle grandi imprese si sommano quelle medie (in questo caso la quota di fatturato e realizzato è prossima ai cinquanta punti percentuali), rischia però di semplificare, in maniera eccessiva, le caratteristiche strutturali di un settore nel quale, accanto a un numero esiguo di grandi players, opera una moltitudine di piccole imprese, la gran parte a carattere artigiano, i cui contributi in termini di occupazione e creazione di valore sono tutt'altro che trascurabili.

Nel 2019 le imprese di piccola dimensione (ossia le imprese fino a 50 addetti) attive nel settore della nautica erano infatti i ben 3.060 (oltre il 98,6% del totale) e occupavano il 67% degli addetti impiegati nel settore.

Analogamente a quanto accade nella maggior parte dei comparti manifatturieri italiani anche tra le MPI della nautica la quota di imprese micro è molto pronunciata. Complessivamente esse rappresentano 85,9% dell'intera base produttiva e danno occupazione al 30,2% degli addetti del settore. La loro presenza raggiunge gli 89 punti percentuali nel comparto del rimessaggio/refitting ma risulta significativa anche nella produzione delle imbarcazioni da diporto. Qui, infatti, le imprese con meno di dieci addetti sono il 77,3% e forniscono un importante contributo all'occupazione del comparto (16,8% degli addetti).

3.2 UNA REALTÀ PRODUTTIVA DIFFICILE DA PERIMETRARE

Il contributo delle imprese più piccole nella produzione di imbarcazioni da diporto emerge a fatica anche per il modo in cui il settore viene definito nella classificazione Ateco. Di fatto questa considera le sole attività svolte nei cantieri di produzione di imbarcazioni e/o di rimessaggio e refitting, e tende quindi ad escludere una serie di prodotti, realizzati in altri ambiti di attività economica, che sono però funzionali al completamento delle imbarcazioni da diporto. Si tratta di una serie ampia e variegata di prodotti che coinvolgono buona parte dei comparti manifatturieri. Tra questi figurano, ad esempio, le vele e le cime (settore tessile), gli arredi interni e il legno utilizzato per la realizzazione dei ponti e degli utensili necessari per la navigazione (settori del legno e dei mobili), le eliche, le ancore e altre parti metalliche delle imbarcazioni (prodotti in metallo), i motori e parti meccaniche (meccanica e automazione), la strumentazione per la navigazione (bussole, radar, GPS e altri software realizzati dal settore dei prodotti di elettronica e di strumenti di precisione).

Tutte queste produzioni, realizzate in comparti nei quali il ruolo delle mi-



cro e delle piccole imprese è rilevante, aumentano in maniera significativa il peso economico complessivo della nautica da diporto intesa ora come una filiera nella quale oltre ai cantieri navali, opera una pluralità di imprese piccole e piccolissime inquadrare in altri settori. Il contributo di queste imprese è soprattutto di tipo qualitativo e concorre in maniera cruciale a rendere uniche le imbarcazioni rendendole di fatto inimitabili e parte del Made in Italy di alta gamma.

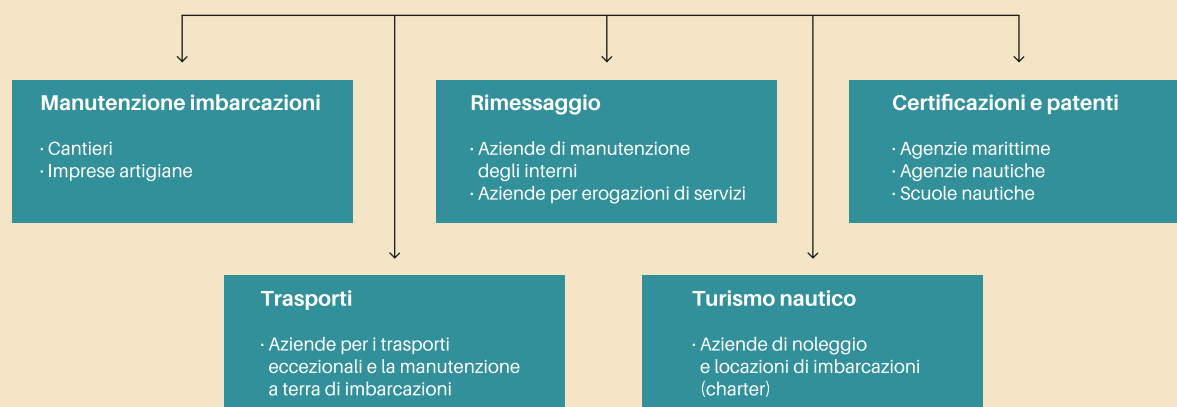
FIGURA 3.2.a - LA FILIERA DELLA NAUTICA DA DIPORTO



Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA

Se alle attività economiche di produzioni appena citate, e riportate in maniera sintetica nella Figura 2 e nel grafico 1, si aggiungono anche le attività dei servizi connessi alla nautica (vedi grafico 2) tra cui figurano ad esempio la portualità, le scuole nautiche, i servizi turistici e i trasporti eccezionali, le definizioni di settore o di filiera della nautica da diporto diventano ancor più sfumate. È evidente però che la produzione e la manutenzione di imbarcazioni sono attività in grado di avere un impatto molto significativo sull'economia dei territori andando a investire un numero rilevante di altre attività.

FIGURA 3.2.b – SERVIZI DELLA NAUTICA



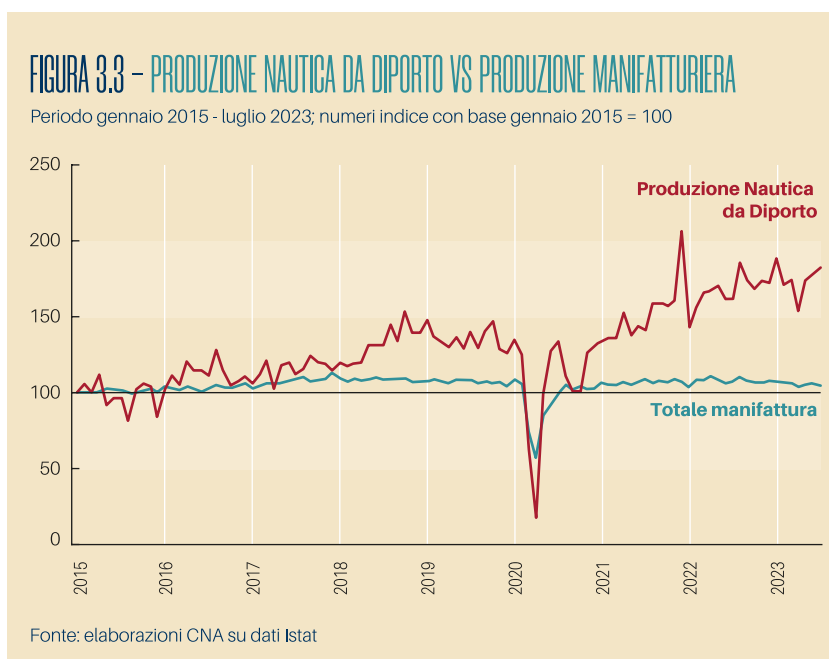
Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA

3.3 GLI ANDAMENTI PRODUTTIVI NEGLI ANNI 2015-2023

La nautica da diporto italiana ha dimostrato di essere uno dei comparti più dinamici della manifattura italiana. Superate le ferite profonde inferte alla nostra economia dalle crisi del commercio internazionale (2008-2009) e dei debiti sovrani (2011-2012), negli anni 2015-2023 la produzione del comparto ha registrato un incremento cumulato di ben 82,2 punti percentuali, messo a segno soprattutto negli anni successivi alla crisi pandemica del 2020.

Si tratta in assoluto della performance più alta nel periodo considerato tra i vari comparti manifatturieri dell'Italia che, se da un lato supera di gran lunga quelle degli altri comparti più dinamici (gioielli e bigiotteria +77,8%, carrozzerie per autoveicoli +70,3%, apparecchiature elettromedicali +57,1%, medicinali e preparati farmaceutici +55,4%); dall'altro contrasta con quella sostanzialmente piatta registrata dalla manifattura nel suo complesso (+5,3%)

All'aumento della produzione sono corrisposti incrementi notevoli del fatturato complessivo per la costruzione di nuove unità da diporto e delle esportazioni. Il valore delle vendite ha superato i 4,1 miliardi di euro nel 2022 con un incremento di ben 168 punti percentuali rispetto al 2015. Nello stesso lasso di tempo le esportazioni delle imbarcazioni da diporto sono raddoppiate, segnando una performance ben superiore di quella dell'intera manifattura italiana, a conferma ancora una volta dell'importanza dei mercati esteri per le sorti di questo comparto.



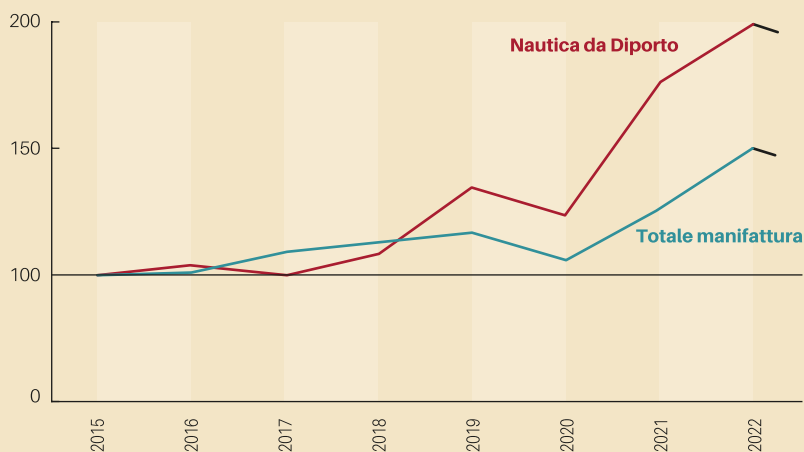
3.4 UN'ANALISI DIMENSIONALE

I buoni risultati economici realizzati dalla nautica da diporto nel periodo tra il 2015 e il 2023 coincidono di fatto con una fase di riscoperta del settore dopo le crisi del commercio internazionale e dei debiti sovrani che ha permesso a questa realtà produttiva di rialzarsi dopo le forti perdite patite a partire dal 2008. Tra il 2008 e il 2014, infatti, il numero delle imprese del diporto (inteso sempre come l'insieme delle attività di produzione di imbarcazioni e di rimessaggio/refitting) aveva accusato una contrazione significativa (-873 imprese, circa quasi 26 punti percentuali), colmata interamente a fine 2020. È questo un altro dato che conferma il dinamismo della nautica da diporto e che contrasta con il trend riferito all'intera struttura produttiva manifatturiera, ridottasi in maniera continua nell'arco di tempo considerato (-21,5 punti percentuali).

Un andamento a forma di "U" ha riguardato anche l'occupazione, pur considerando che le perdite registrate nel periodo 2008-2014 (-10.818 addetti) risultavano colmate solo parzialmente a fine 2020.

FIGURA 3.4 – ESPORTAZIONI: NAUTICA DA DIPORTO VS MANIFATTURIERA

Anni 2015- 2022. Numeri indice con base 2015=100



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

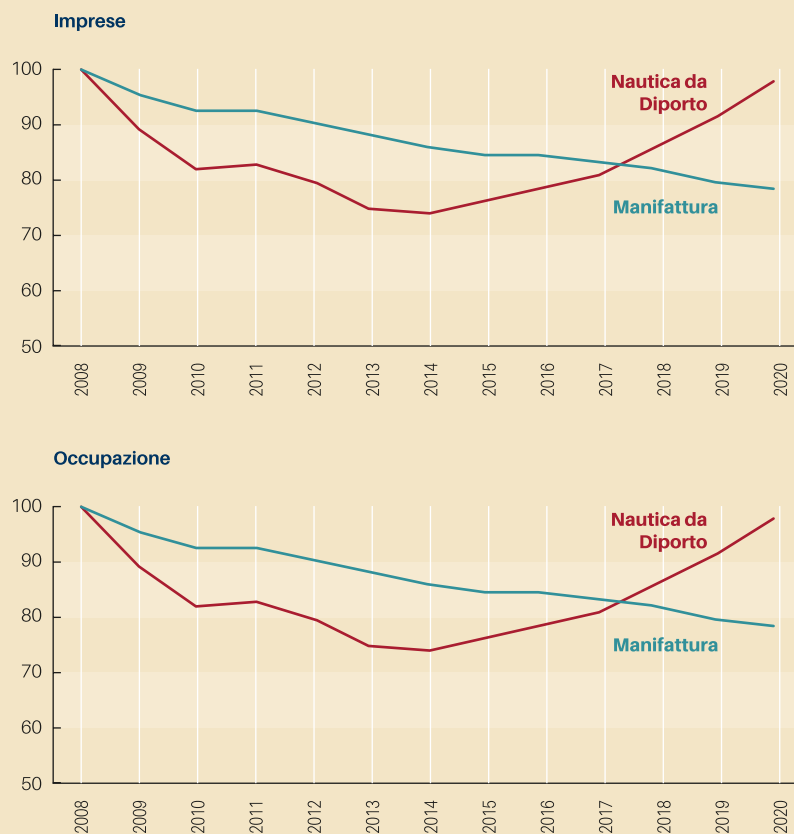
Disaggregando i dati del 2015 e del 2019 riguardanti il numero delle imprese per classi di addetti emerge poi che la crescita del numero complessivo di imprese operanti nella nautica da diporto è stato alimentato soprattutto dall'ingresso nel settore di imprese di dimensione micro (0-9 addetti) e piccola (10-19 addetti).

I dati Istat riferiti alla nautica da diporto restituiscono quindi un quadro nel quale è possibile scorgere più elementi di grande interesse:

- superate le recessioni, la nautica da diporto ha registrato una ripartenza eccezionale testimoniata dalla crescita del numero di imprese e degli occupati impiegati nel settore.
- Tra il 2015 e il 2019 la base produttiva della nautica da diporto si è ampliata soprattutto grazie all'ingresso nel settore di imprese micro e piccole, a conferma del fatto che, sebbene i grandi cantieri abbiano un ruolo trainante, la nautica da diporto è effettivamente un settore che offre grandi opportunità anche alle imprese più piccole.
- Sebbene le imprese micro e piccole operano prevalentemente nel comparto del rimessaggio/refitting, la loro presenza è ragguardevole anche nell'attività di produzione.

FIGURA 3.5 – IMPRESE E OCCUPAZIONE: NAUTICA DA DIPORTO VS MANIFATTURA

Anni 2015- 2022. Numeri indice con base 2015=100



Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

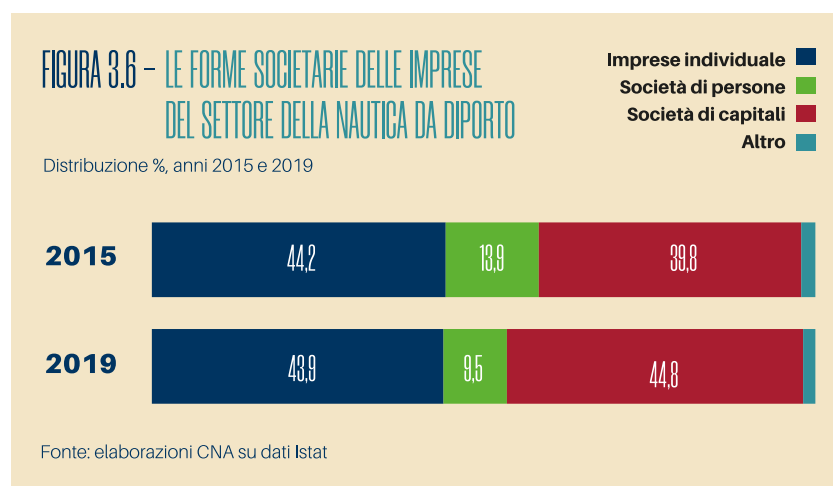
TABELLA 3.3 – LE IMPRESE DELLA NAUTICA DA DIPORTO NEL 2015 E NEL 2019

Dati disaggregati per comparti produttivi e per classi di addetti

	Anni	Micro (0-9)	Piccole (10-49)	Medie (50-249)	Grandi (250 e più)	Totale imprese
Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	2015	466	83	17	4	570
	2019	651	169	19	3	842
	var. 2015-2019	185	86	2	-1	272
Riparazione e manutenzione di navi e imbarcazioni	2015	1836	177	16	0	2029
	2019	2015	225	23	0	2263
	var. 2015-2019	179	48	7	0	234
Totale nautica da Diporto	2015	2302	260	33	4	2599
	2019	2666	394	42	3	3105
	var. 2015-2019	364	134	9	-1	506

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Un ultimo dato da sottolineare riguarda l'evoluzione dell'organizzazione societaria delle imprese nel quinquennio 2015-2019. La ripartenza dell'attività iniziata nel 2015 ha rappresentato infatti anche l'occasione per molte imprese per ristrutturarsi. Da allora e fino al 2019, la crescita del numero delle imprese è stata accompagnata da quella significativa della quota di esse organizzate in società di capitali aumentata di cinque punti percentuali in soli quattro anni. Si tratta di una tendenza in linea con quella riscontrata per tutto il sistema produttivo e per l'artigianato in particolare. La portata delle crisi dei primi anni Duemila, richiamate più volte in questo testo, ha fatto emergere i limiti delle imprese organizzate come società individuali e società di persone che, rispetto alle società di capitali, non permettono di gestire al meglio il rischio di impresa.



Esse infatti, obbligando gli imprenditori a sanare eventuali crisi aziendali con il loro patrimonio personale, appaiono sempre meno adeguate in un contesto economico in rapido mutamento e caratterizzato dal susseguirsi di crisi sistemiche imprevedibili e di ampiezza rilevante.

CAPITOLO 4

Focus normativo
sulle più recenti questioni
attinenti alle concessioni
demaniali marittime



4.1 INTRODUZIONE

li operatori economici della filiera nautica operano – per la maggior parte – quali concessionari di aree demaniali, ovvero parti di quello che viene comunemente definito “demanio marittimo”.

Pertanto, il presente rapporto non può non affrontare un passaggio nel quale venga descritto -sinteticamente e con un approccio più operativo che scientifico - lo “stato dell’arte” delle disposizioni normative sul demanio marittimo e sulle concessioni demaniali marittime, alla luce delle più recenti pronunce giurisprudenziali.

4.2 DEFINIZIONE DI DEMANIO MARITTIMO

Va innanzitutto premesso e definito cosa si intende per demanio pubblico, ovvero tutti quei beni appartenenti allo Stato e destinati per propria natura o per legge al soddisfacimento delle funzioni pubbliche, ai sensi dell’art. 822 del Codice Civile. Nel caso di specie, poi, ai sensi dell’art. 28 del Codice della Navigazione, appartengono al demanio marittimo tutti quei beni potenzialmente destinati ai c.d. usi pubblici del mare – declinabili sia nelle varie filiere dell’economia del mare sia nell’utilizzazione diretta ed indiretta della collettività sono sotto specificati.

Il demanio marittimo, inoltre, viene anche definito come necessario, ovvero composto da quei beni per le loro intrinseca natura son demaniali e appartengono pertanto allo Stato, che ne esercita il potere di proprietario dominicale direttamente per il tramite dell’Agenzia del Demanio (salvi casi eccezionali come per la Regione Sicilia).

I beni del demanio marittimo sono anche definiti come patrimonio indisponibile e sono, pertanto, inalienabili ed impignorabili e possono essere utilizzati o direttamente dalla Pubblica Amministrazione o da parte di un privato con un uso eccezionale e per il tramite di atti pubblici che – come andremo a trattare di seguito – sono denominati concessioni, o più precisamente concessioni demaniali marittime.

A seguito poi del c.d. federalismo demaniale, la gestione amministrativa del demanio marittimo, prima spettante esclusivamente allo Stato, è ora passato alle Regioni (o su delega ai Comuni) ad esclusione di alcune destinazioni che – per loro natura strategica son rimaste statali – o delle aree demaniali che siano sede di Autorità di Sistema Portuale.

4.3 LE CONCESSIONI DEMANIALI MARITTIME

Le concessioni demaniali marittime disciplinate dall'art. 36 e ss. del Codice della Navigazione e dall'art. 5 e ss. del Regolamento Codice della Navigazione possono essere suddivise in due macrocategorie principali ovvero le concessioni di semplice gestione di beni, già appartenenti al demanio marittimo e denominati "pertinenze demaniali marittime", e concessioni nelle quali sia prevista la realizzazione di opere da parte del concessionario e con proprie risorse economiche. Quest'ultime opere, una volta realizzate, permangono nella proprietà superficaria del concessionario per tutta la durata della relativa concessione, accedendo al patrimonio demaniale solo alla scadenza. In tali tipologie di concessioni l'investimento realizzato dal concessionario viene ripagato con i proventi della gestione esercitata per un numero di anni congruo all'ammortamento degli oneri investiti e del relativo ritorno economico.

Nello specifico le istanze di parte per la realizzazione e gestione di infrastrutture portuali destinate alla nautica seguono – ad oggi – la disciplina di cui al D.P.R. n. 509/97, nonché possono avvalersi dell'istituto della Finanza di Progetto ai sensi - da ultimo - dell'art. 193 del D. Lgs. n. 36/2023 (c.d. Codice degli Appalti).

In entrambi i casi questo tipo di concessioni, rilasciate per atto formale, sono basate – come sopra ricordato – su un piano di investimenti e su un piano economico finanziario, ma soprattutto sono soggette ad un procedimento di gara pubblica, con pubblicazione di apposito avviso e con sollecitazione del mercato tanto da dover essere ab origine escluse dall'ambito di discussione di cui alla c.d. Direttiva Bolkestein (Dir. 2006/123/CE). Quest'ultima ha previsto l'applicazione dei principi di libera concorrenza nel settore delle autorizzazioni per lo svolgimento dei servizi. La Direttiva (relativa generalmente ai servizi nel mercato europeo comune) è stata recepita in Italia dall'art. 16 del D. Lgs. n. 59/2010, che ha determinato l'esplicitamento di procedure di selezione pubblica nel rispetto dei principi di concorrenza, trasparenza ed imparzialità nel caso di autorizzazioni numericamente limitate.

4.4 LA DIRETTIVA BOLKESTEIN E LE CONCESSIONI TURISTICO RICREATIVE

Questione differente riguarda le concessioni turistico ricreative (e attività assimilabili) di durata sessennale rinnovabili automaticamente, su semplice istanza del concessionario, ai sensi – all'epoca - dell'art. 1, co. 2, del D.L. 400/1993, convertito con modificazioni in L. 494/93, come sostituito dall'art. 10, comma 1, della L. 88 del 2001 (c.d. diritto di insistenza di cui anche all'art. 37 del Codice della Navigazione come all'epoca vigente).

La suddetta preferenza del precedente concessionario, a seguito di segnalazione dell'Antitrust e dell'avvio di una procedura di infrazione della Commissione Europea, n. 2008/4908, è stata abrogata dall'art. 1, co. 18, del D.L. n. 194/2009, convertito con modificazioni in L. 25/2010, che ha - parimenti - prorogato tutte le concessioni demaniali marittime a suo tempo vigenti al 31/12/2012.

Tale termine è stato, poi, esteso a seguito di susseguenti emendamenti, prima, al 31/12/2015 e, poi, al 31/12/2020. La proroga è stata ampliata a tutte le tipologie di concessione demaniale marittima, comprese quelle di gestione di infrastrutture destinate alla nautica da diporto, ad esclusione di quelle rilasciate – come anzidetto – ai sensi del D.P.R. 509/97 alla cui disciplina non si è mai espressamente applicato il citato diritto di insistenza.

Parimenti con la Legge Comunitaria 2010 (L. 217/2011) lo Stato italiano chiuse la procedura di infrazione anzidetta con la previsione - concordata con la Commissione Europea - di una riforma dell'intero settore demaniale marittimo e la previsione di assegnazione di tutte le concessioni demaniali marittime

La riforma non venne mai attuata mentre i termini vennero di volta in volta differiti fino alla proroga al 31/12/2033, di cui all'art. 1, co. 682 e 683, della L. 145/2018 (estesi alla nautica da diporto dall'art. 100 D.L. 104/2020, convertito con modificazioni in L. 126/2020).

Proprio la proroga quindicennale ha fatto scaturire una serie di contenziosi amministrativi che hanno originato le due pronunce gemelle dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato nn. 17 e 18 del 9/11/2021. Al riguardo merita di esser menzionata la sentenza delle Sezioni Unite della Corte Suprema della Cassazione che, con la sentenza n. 32559/2023 del 23/11/2023, hanno annullato la sentenza n. 18 del 9/11/2021, per non aver il Consiglio di Stato riconosciuto la possibilità di intervento in giudizio di alcune associazioni di categoria e della Regione Abruzzo. La Corte ha rimandato, pertanto, la questione al Consiglio di Stato, stesso.

In ogni caso, occorre ricordare che con tali sentenze – aventi ad oggetto concessioni demaniali marittime con finalista turistico ricreativa – il Supremo Organo della Giustizia Amministrativa aveva cassato definitivamente ogni tipo di proroga per atti non aventi ab origine una procedura di aggiudicazione basata su pubblica evidenza e, pertanto, contraria ai principi di concorrenza di matrice comunitaria e aventi ad oggetto beni di scarsa disponibilità.

4.5 EVOLUZIONE NORMATIVA E GIURISPRUDENZIALE SUSSEGUENTE ALLE SENTENZE DELL'ADUNANZA PLENARIA DEL CONSIGLIO DI STATO NN. 17 E 18 DEL 9 NOVEMBRE 2021

Il Consiglio di Stato, citando la sentenza della Corte di Giustizia Europea nota come “Promoimpresa”, ovvero decisione del 14/7/2016, nelle cause riunite C-458/14 e C-67/15, ha riconosciuto la sussistenza di un interesse transfrontaliero certo in tutti i casi in cui vi sia una rilevanza economica delle attività tale da determinare l'interesse di altri operatori stranieri. In merito poi al requisito della scarsità della risorsa naturale, questa è stata valutata in termini relativi e non assoluti, tenendo conto non solo della “quantità” del bene disponibile, ma anche dei suoi aspetti qualitativi e, di conseguenza, della domanda che è in grado di generare da parte di altri potenziali concorrenti, oltre che dei fruitori finali del servizio che tramite esso viene immesso sul mercato.

Tale valutazione non poteva esser, però, fatta in assenza di dati ufficiali forniti dalle amministrazioni competenti per materia.

La Mappatura del demanio infatti – già prevista dall'allora vigente art. 1, co. 675 e ss L. n. 145/2018 – non era stata avviata e ha trovato esatta disciplina solo nel Decreto Concorrenza di cui alla L. n. 118/2022 con la quale è stata delega al Governo per la mappatura e la riforma del settore demaniale, ma su questo aspetto ci torneremo tra un momento.

In merito alla mappatura siamo ad evidenziare che con il successivo art. 10 quater del D.L. n. 198/2022, convertito con modificazioni dalla L. n. 14/2023, è stata disposta l'istituzione di un apposito tavolo tecnico presso la Presidenza del Consiglio dei ministri.

Questo è stato costituito con DPCM dell'11/5/2023, ha avviato i propri lavori il 9/6/2023 e a breve li concluderà con la redazione di una apposita relazione tesa a definire o meno la scarsità della risorsa.

Il suddetto Decreto Concorrenza (L. n. 118/2022) non ha solo affrontato il tema della mappatura ma anche la delega al Governo per la riforma del settore demaniale.

Nello specifico il Legislatore – abrogando le disposizioni sovra richiamate - dopo aver dato delega al Governo per la mappatura del demanio ha ribadito la durata di efficacia delle concessioni demaniali marittime:

- turistico ricreative e sportive comprese quelle di cui all'art. 1, co 1, del D.L. n. 400/93, convertito con modificazioni in L. n. 494/93, quelle gestite da società e associazioni sportive;
- per la realizzazione e gestione delle strutture dedicate alla nautica da diporto;

al 31/12/2023 (termine poi portato al 31/12/2024 dal D.L. n. 198/2022, convertito con modificazioni in L. n. 14/2022), ad esclusione di quelle che sono state assegnate a mezzo di procedura ad evidenza pubblica.

Viene, poi, specificato che laddove l'Ente concedente non riesca a completare le procedure selettive di affidamento entro il 31/12/2023 (termine poi portato al 31/12/2024 dal D.L. n. 198/2022, convertito con modificazioni in L. n. 14/2022), l'Ente stesso - a mezzo di atto motivato - può differire la durata delle concessioni non oltre il 31/12/2024 (termine poi portato al 31/12/2025 dal D.L. n. 198/2022, convertito con modificazioni in L. n. 14/2022).

Il Decreto Concorrenza ha previsto, poi, una delega al Governo per la riforma delle concessioni demaniali turistico ricreative e sportive escludendo in ogni caso dalla stessa le infrastrutture dedicate alla cantieristica navale, all'acquacoltura e alla miticoltura.

Dalla lettura di quanto appena detto, il Decreto Concorrenza nel testo originale prevedeva termini in assonanza con quanto previsto dall'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato nelle sentenze gemelle del novembre 2021. Con il successivo intervento normativo di cui al D.L. n. 198/2022, convertito con modificazioni in L. n. 14/2022, tali termini sono stato di fatto prorogati per un ulteriore anno, incontrando però l'opposizione del Giudice Amministrativo che ha ribadito la nullità di ogni ulteriore proroga, sentenza nn. 2192/2023 e 7992/2023 (entrambe riguardanti concessioni turistico ricreative), in quanto contrastanti con i principi comunitari di cui alla Direttiva n. 2006/123/CE.

Proprio la volontà di accorpate nautica da diporto e turistico balneare ha trovato - però - il dissenso delle maggiori associazioni di categoria che - forti anche della precisazione del Consiglio di Stato che con la sent. n. 9328/2022 ha affermato che la Direttiva Bolkestein non si applica ai "servizi portuali" - hanno richiesto che le due discipline vengano diversificate e separate e che la disciplina della portualità venga ancorata a disposizioni di diritto speciale che, peraltro, da sempre prevedono procedure competitive. Necessità che è stata anche menzionata del novello "Piano triennale per le politiche del Mare" approvato dal Comitato Interministeriale per le Politiche del Mare - "CIPOM" lo scorso 31 luglio 2023 e pubblicato in Supplemento Ordinario n. 36 alla Gazzetta Ufficiale n. 248 del 23 ottobre 2023 S.G. Al riguardo il Piano del Mare - opera strategica e atta a coordinare i vari dicasteri competenti sull'economia del Mare - espressamente indica che nell'ambito della riforma organica del demanio marittimo, il settore della nautica da diporto (e attività annesse e correlate) venga contraddistinta nella disciplina dal settore turistico balneare.

Il Piano del Mare indica oltretutto quanto già sopra accennato, ovvero che ai "servizi portuali", di cui alla nautica da diporto e servizi annessi non devono essere applicate le disposizioni di cui alla c.d. Direttiva Bolkestein, bensì la normativa speciale di cui alle disposizioni dell'art. 37 cod. nav. e del D.P.R. 509/97, che, peraltro, già prevedono meccanismi di evidenza pubblica nel procedimento di assegnazione dei beni in concessione.

Ciò detto allo stato – stante la prossima conclusione dei lavori del tavolo tecnico sul monitoraggio e le indicazioni contenute nel Piano del Mare – ci si attende una organica riforma del demanio marittimo con indicazioni precise e univoche in merito all'adozione di nuovi procedimenti o all'utilizzo di strumenti normativi già presenti nell'ordinamento e ciò al fine di poter dare certezza agli operatori che nelle varie filiere dell'Economia del Mare ed evitare il rischio della stagnazione degli investimenti e dei livelli occupazionali, messi in crisi dall'incertezza del regime giuridico degli ultimi anni.

CAPITOLO 5

Opportunità e vincoli
di un metasettore resiliente
a tre anni dalla pandemia

5.1 INTRODUZIONE

Il progressivo assestamento della congiuntura economica e la contestuale apertura di un ciclo espansivo, successivi al settennio della recessione globale (2008-2015), sono stati bruscamente interrotti a inizio 2020 dalla pandemia da Covid 19, che ha frenato la produzione e gli scambi internazionali, portando su un terreno negativo tutti i principali indicatori macroeconomici e occupazionali (Pil, consumi interni, investimenti, apertura internazionale, livelli occupazionali, ecc.), con una intensità che in Italia ha sopravanzato di molto quella dei principali competitor europei e internazionali. Il superamento della fase emergenziale, reso possibile dall'efficacia della campagna vaccinale e dalla minore aggressività e morbilità registrate per le nuove varianti del virus (la cosiddetta fase post pandemica) ha tuttavia di fatto coinciso con lo scoppio del conflitto russo-ucraino del febbraio 2022, che ha generato una nuova fase di forte instabilità geopolitica, contrassegnata da pesanti ricadute sui mercati e sui costi delle materie prime energetiche, seguita da una marcata accelerazione delle dinamiche inflative.

Tali repentini mutamenti di scenario hanno naturalmente condizionato il sistema produttivo, i comportamenti economici e la domanda di beni e servizi, con livelli, effetti e direttrici correlati alla tipologia di imprese (grandi, medie, piccole), ai mercati di sbocco (nazionali, esteri) ed ai segmenti della domanda/clientela servita.

In particolare la pandemia, pur arrestando di fatto l'attività di alcuni settori (si pensi, ad esempio, alla filiera turistico-culturale o alle attività di intrattenimento e svago, fermate ben oltre il periodo più severo del lockdown), e rallentando la produzione di numerosi beni e servizi, ha tuttavia garantito grandi vantaggi ad altri comparti che, per "rendita di posizione" o per una riscoperta simbolica o funzionale (come è avvenuto per la nautica), hanno consolidato/ampliato i propri spazi di mercato fidelizzando la propria clientela, recuperando clienti perduti e/o avvicinando nuova domanda.

Allo stesso modo la bolla inflativa conseguente allo scoppio del conflitto bellico e all'aumento del prezzo delle materie prime energetiche, ha finito per colpire soprattutto alcuni segmenti della domanda di beni e servizi (le fasce a reddito medio-basso e i lavoratori dipendenti), mentre altri attori economici ne hanno potuto recuperare – in tutto o in parte – i costi, riversandoli sui consumatori finali o, secondariamente, hanno ridotto i margini di utile.

Considerato il contesto di riferimento sopra delineato, l'obiettivo generale della presente attività di ricerca qualitativa è stato quello di realizzare una fotografia delle dinamiche e delle prospettive della nautica da diporto, nella prospettiva delle PMI e delle imprese artigiane del settore, muovendo dalla lettura delle macro tendenze e delle modificazioni del contesto geopolitico globale, con particolare riferimento agli ultimi quattro anni; accanto all'incidenza sul settore dei fattori congiunturali, obiettivo dell'indagine è stato quello di raccogliere le valutazioni, le preoccupazioni, le esigenze e le proposte delle imprese in relazione alle criticità strutturali del settore, che an-

cora sono indicate in un contesto istituzionale e normativo spesso definito “ostile” o poco attento alla valorizzazione del settore, limitando quindi la piena espressione delle sue effettive potenzialità.

Il progetto che ha animato l'attività di ricerca qualitativa inserita nel Rapporto Nautica 2023 si è quindi articolato lungo una triplice direttrice, con l'obiettivo di:

- riprendere il filo di una riflessione longitudinale sviluppata nei precedenti Rapporti, che hanno costantemente affiancato un'analisi “oggettiva” di bilancio del settore ad alcuni approfondimenti qualitativi legati a questioni direttamente o indirettamente “suggerite” dalle PMI e dalle imprese artigiane della nautica all'interno delle diverse attività di analisi e ricerca o nell'interlocuzione tra la CNA locale e nazionale ed i propri associati;
- rilanciare il tema del valore della nautica per l'occupazione e le economie locali e a livello nazionale, recuperando una prospettiva unitaria del settore, al di là dei limiti derivanti dalla frammentazione delle attività e del sistema delle imprese, nonché dalla mancanza di un suo specifico carattere identificativo: un obiettivo, questo, che si traduce nell'esigenza largamente condivisa dalle imprese intervistate, di adottare un Codice di “operatore nautico” distintivo per le attività nautiche che ne consenta la perimetrazione ben al di là delle tre attività ad oggi formalizzate al suo interno;
- analizzare le esperienze, le opportunità e le criticità riportate dalle imprese nel rapporto con le Istituzioni, le concessioni demaniali e il sistema normativo. Partendo dalla diffusa rivendicazione delle PMI e delle imprese artigiane della nautica di una generale disattenzione e/o scarso riconoscimento delle esigenze del settore da parte delle Istituzioni, che ne limiterebbe di fatto il pieno dispiegamento del potenziale di sviluppo, attraverso i focus group si è cercato di raccogliere e organizzare le istanze e le proposte delle imprese per accompagnare e sostenere la positiva congiuntura economica del settore.

A tale riguardo occorre precisare come il presente spazio di analisi abbia tratto maggiore spunto dalle opinioni espresse dai rappresentanti delle imprese dei servizi, più frequentemente vincolate alla governance e all'applicazione della normativa sulla gestione/destinazione delle aree demaniali, accogliendo tuttavia anche le indicazioni delle imprese integrate nella produzione cantieristica, tendenzialmente più attente alle questioni inerenti ai rapporti interni alla filiera o alla competitività sui mercati internazionali.

5.2 METODOLOGIA E PIANO DI LAVORO

L'impianto metodologico della presente azione di ricerca qualitativa, finalizzata a rispondere ai macro-obiettivi sopra delineati, ha previsto il ricorso allo strumento del focus group (o gruppo di discussione), ovvero una tecnica consolidata della ricerca economico-sociale, basata sulla discussione guidata da un "moderatore" esperto - tra piccoli gruppi di soggetti - di un argomento che si intende indagare in profondità.

Si tratta quindi di una metodologia che valorizza lo scambio di esperienze e di opinioni tra i partecipanti, da cui deriva una maggiore ricchezza di sollecitazioni e di spunti di analisi.

Per la presente indagine sono stati realizzati 5 focus group (quattro in presenza e uno da remoto) articolati su base territoriale, che hanno raccolto complessivamente la partecipazione di 40 imprese della filiera nautica (ovvero con un fatturato prodotto interamente o prioritariamente in questo settore).

I focus group sono stati realizzati tra il 18 aprile e il 18 luglio 2023 presso strutture logisticamente adeguate messe a disposizione o individuate dalla CNA, sulla base di un calendario di incontri condiviso con le organizzazioni locali, che ha complessivamente favorito un'attiva e motivata partecipazione delle imprese invitate, necessaria ad una buona riuscita dei focus stessi in termini di risultati e dinamiche interne.

Il periodo di rilevazione, inizialmente immaginato più ristretto, è stato ampliato anche in considerazione delle alluvioni che nel mese di maggio hanno colpito l'Emilia Romagna (e, secondariamente, le Marche), con conseguenze dirompenti in termini umani e materiali.

I focus group (Tavola 1) sono stati realizzati nelle cinque location di La Spezia, Olbia, Ancona, Ravenna e Como (quest'ultimo con collegamento da remoto), quali riferimenti territoriali delle rispettive regioni (Liguria, Sardegna, Marche, Emilia Romagna e Lombardia). La partecipazione delle imprese ai singoli focus è risultata tuttavia generalmente più estesa rispetto al territorio provinciale della location ospitante, consentendo quindi una riflessione più organica ed una prospettiva di analisi più attenta alle dinamiche regionali e sovraregionali.

TABELLA 5.1 – DATA E LOCATION DEI FOCUS GROUP E PROVENIENZA DELLE IMPRESE COINVOLTE

Data	Location	Area di provenienza delle imprese
18/4	Sarzana	Cinque terre, La Spezia, Sarzana, Chiavari
22/4	Olbia	Olbia, Maddalena, San Teodoro, Arzachena
11/5	Ancona	Ancona
26/6	Ravenna	Ravenna, Ferrara, Rimini, Faenza
18/7	Como	Como

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Per quanto riguarda le imprese che hanno partecipato ai focus group, che ringraziamo per il prezioso contributo offerto e per il tempo dedicato, si rimanda all'elenco di seguito riportato:

FOCUS GROUP

Airon Marine srl - Lezzano (CO); Ar-nav srl - Ameglia (SP); Artigiano Navale Mimmo Di Sansalone Domenico - Chiavari (GE); Artsub srl - La Spezia; Auto Nautica Mela - San Teodoro (SS); Battagli srl - La Spezia (SP); Cantiere Ernesto Riva - Laglio (CO); Cantiere Mostes snc - Lezzano (CO); Cantiere Navale Fois - Olbia (SS); Cantiere navale Marino di Marino Giacomo - Olbia (SS); Centro Nautico Lario di Turati & C. Sas - Argegno (CO); Challenger Sails -

Senigallia (AN); Colombo Leopoldo SNC - Grandola ed Uniti (CO); Elettronica Marittima srl - Mesola (FE); FOR SEA S.R.L. - Ravenna (RA); Fossataro lavori marittimi e subacquei srl - Olbia (SS); Gennai snc di Barbara Brunazzo & C. - Olbia (SS); Giampiccolo Guiscardo - Torralba (SS); La nuova autoscuola di Tiziana Oggianu - Olbia (SS); Lario Boat Service Marina srl - Menaggio (CO); Marina 3 b srl - Sarzana (SP); Marina Blu SpA - Rimini (RN); Marina di

Portorotondo srl - Porto Rotondo (SS); Marina Navalia Boat srl - Menaggio (CO); Maris snc - Golfo Aranci (SS); Mithomar srl - Olbia (SS); Nautica Assistance Sas - Olbia (SS); Nautiservice srl - Ancona (AN); Patenti Pratiche Amministrative Agenzia Perego - Como (CO); Polo Matteo - Olbia (SS); San Giorgio boat - Riomaggiore/Manarola (SP); TST Soldati snc di E. Marian e P. Conti - Ravenna (RA); Vela e Legno - Faenza (RA)

Come sopra anticipato, per l'articolazione territoriale dell'indagine qualitativa, che ha voluto garantire la rappresentanza delle tre macroaree del Paese, sono state selezionate cinque realtà regionali dove la nautica vanta un radicamento storico ed una buona integrazione nel sistema economico-occupazionale.

Si è inoltre cercato di garantire per ciascun focus group la partecipazione di imprese rappresentative delle attività dei servizi e della manifattura (ma anche "miste", come avviene per le attività di rimessaggio e refitting),

con un' apprezzabile articolazione complessiva che ha raccolto la voce delle scuole nautiche, dei servizi portuali, del commercio, delle imprese di rimessaggio e refitting, di impiantistica e allestimenti e dei piccoli cantieri. Si è tuttavia privilegiata la partecipazione delle imprese dei servizi in quanto, in termini generali, maggiormente vincolate alla normativa sul demanio ed alla sua concreta attuazione, obiettivo di analisi della terza sezione del presente contributo di ricerca qualitativa.

Più in dettaglio, la partecipazione ai focus group (Tavola 2) e la contestuale compilazione (e discussione) degli allegati distribuiti nel corso degli stessi, ha visto una presenza significativa di scuole nautiche (21,1%), di attività di commercio e accessori (18,4%), di imprese di locazione e servizi turistici (15,8%), di imprese di rimessaggio/refit e piccoli cantieri (23,7%) e, infine, di marine, porticcioli e attività portuali (21,1%).

TABELLA 5.2 – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE CHE HANNO PARTECIPATO AI FOCUS GROUP PER TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ (PREVALENTE) REALIZZATA

Attività realizzata	% imprese partecipanti
Locazione/turismo	15,8
Scuola/patenti nautiche	21,1
Commercio/accessori	18,4
Marine/portualità	21,1
Rimessaggio/refit/cantiere	23,7
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni CNA su dati Istat

Naturalmente, al di là delle attività “prevalenti” sopra indicate, diversi partecipanti ai focus hanno fatto riferimento a esperienze “composite” - in relazione ai beni/servizi realizzati, al proprio impegno attuale o al proprio bagaglio professionale -, che hanno ampliato/arricchito la discussione e l'analisi dei temi affrontati.

5.3 LA RISCOPERTA DELLA NAUTICA IN ITALIA DOPO LA PANDEMIA

Come accennato nelle pagine introduttive, la prima area di analisi della presente indagine qualitativa si è concentrata sull'obiettivo di delineare un bilancio complessivo dell'economia della nautica, secondo la prospettiva delle PMI e delle imprese artigiane del settore, relativo al periodo 2020-2023.

In altri termini, si è cercato di identificare, seppure in termini sommari, le principali dinamiche che hanno definito il complesso quadriennio intercorso a partire dal 2019 - anno della redazione del VII rapporto CNA sulla Nautica in Italia -, inizialmente condizionato dall'impatto dello shock pandemico del febbraio 2020 e dalle conseguenti misure restrittive adottate per contenerlo e, successivamente, investito dallo scoppio della guerra in Ucraina (febbraio 2022) e dai suoi dirompenti effetti sulla stabilità geopolitica globale, sui mercati delle materie prime energetiche, sull'interscambio commerciale dei beni e servizi e, non ultimo, sulla dinamica inflazionistica. Considerando infatti la forte connotazione espansiva che caratterizzava l'economia della nautica in Italia nel periodo pre-covid, ma anche le non marginali criticità già allora segnalate in particolare dalle PMI dei servizi (o, comunque, dalle imprese artigiane meno integrate nelle filiere del new building), è apparso importante, per la continuità e la coerenza del percorso di analisi, collocare anche tra gli obiettivi dei focus group la lettura dei mutamenti intervenuti negli ultimi anni, per poterne valutare gli effetti e la capacità di risposta del settore.

È bene, a tale riguardo, precisare, che le quattro "fasi" sopra esposte non in tutti i casi hanno una cronologia e una durata definita, caratterizzandosi peraltro per la presenza di diverse sovrapposizioni e per una coda che, nella totalità dei casi, è ancora rinvenibile nel presente: si pensi, ad esempio, alla cosiddetta fase post-pandemica (convenzionalmente associata al progressivo rallentamento delle restrizioni), oppure alla instabilità geopolitica legata alla guerra in Ucraina, che presumibilmente andrà a protrarsi ancora nel 2024 e che, ormai da quasi due anni, sta condizionando con effetti più o meno rilevanti, gli spostamenti internazionali di persone e capitali e gli interscambi di beni e servizi.

Ciò premesso, passando ai risultati emersi, si segnala in primo luogo come la pandemia, e soprattutto il progressivo rallentamento delle restrizioni e la fase post-pandemica, abbiano rappresentato per la nautica un'opportunità che ha sopravanzato di molto gli effetti negativi del periodo più severo del lockdown. Un imprenditore intervistato, a tale riguardo, si spinge a parlare di un "paradosso per la piccola nautica, per la quale la pandemia è stata una manna dal cielo". Al di là delle oggettive limitazioni introdotte dai decreti Chiudi Italia (il primo, relativo al periodo 22 marzo-3 aprile 2020, ha subito diverse proroghe e modifiche), e dalla contestuale chiusura delle attività produttive codificate come "non essenziali", proprio il cosiddetto distanziamento sociale ha infatti fortemente contribuito alla riscoperta, al recupero e alla valorizzazione della piccola e media nautica: il vincolo dell'isolamen-

Macro-tendenze/eventi centrali per l'economia e la geopolitica globale nell'ultimo quadriennio:



Pandemia
e lockdown



Fase post pandemica



Guerra in Ucraina
(e sanzioni alla Russia)



Instabilità geopolitica
e fiammata
dell'inflazione

Principali esiti della pandemia e fase post-pandemica:



Riscoperta della
piccola nautica



Rilancio della
domanda interna



Crescita e valorizzazione
del mercato dell'usato



Crescita dei servizi,
esaurimento dei
posti barca



Crescita delle
attività di refiti

to imposto dal Covid ha infatti rilanciato la barca ed il mare quali spazi del benessere e della qualità della vita, enfatizzandone una dimensione più privata, esperienziale e, soprattutto, restituendo alla nautica una rinnovata declinazione di libertà, tanto più forte quanto il lockdown ha invece imposto la costrizione dentro spazi chiusi: afferma a tale riguardo una imprenditrice: “Appena si è potuto riprendere a navigare tutti si sono convertiti alla nautica... In barca si poteva mantenere il distanziamento sociale e ciò ha favorito il settore”.

Se la quasi totalità delle PMI intervistate sottolinea come la cosiddetta “fase post pandemica” (quella cioè avviata con il progressivo rallentamento delle misure restrittive) si sia connotata più che positivamente per la propria impresa, colpisce come anche la valutazione del periodo del covid, che pure durante il lockdown ha comportato il fermo di numerose attività, sia generalmente inquadrato come fase transitoria, i cui effetti negativi appaiono limitati e, al tempo stesso, ampiamente controbilanciati dalla ripresa del periodo successivo: come ha efficacemente sintetizzato un imprenditore: “Dopo il lockdown tutti abbiamo lavorato enormemente: nel 2020 e nel 2021 tutti rimanevano in Italia... e i porti italiani erano pieni” (Focus group La Spezia). Allo stesso modo, un altro imprenditore ha affermato che “Un po' il lockdown ha fermato la produzione... ma dopo abbiamo dovuto correre perché le persone volevano le barche” (Focus group Como).

In termini più generali, dal lato della produzione i grandi cantieri impegnati nella realizzazione di commesse pluriennali hanno garantito continuità all'interno delle filiere della manifattura, mentre le imprese dei servizi (ma anche quelle di rimessaggio/refitting) hanno grandemente beneficiato della riscoperta della nautica trainata soprattutto dalla domanda interna, che in diversi territori ha portato ad una saturazione dei posti barca disponibili e ad una forte richiesta dell'usato (più economico e immediatamente fruibile), anche per effetto dei forti ritardi nelle catene di approvvigionamento successivi alla guerra in Ucraina.

Il forte apprezzamento dell'usato, che negli anni precedenti al Covid aveva subito una consistente perdita di valore, ha peraltro contribuito a rivitalizzare complessivamente il mercato della nautica, sia attraverso una “grande richiesta per rimessaggio, refitting e servizi nautici” (Focus group Como), sia determinando una forte rivalutazione del valore delle imbarcazioni. Oggi “la barca non è più un investimento a perdere perché l'usato sta tirando” (Focus group Ancona).

Osservando infatti il “bilancio” delle imprese nel periodo Covid (Figura 1), in considerazione di quanto sopra affermato, si delinea un sostanziale equilibrio tra quante vi attribuiscono una connotazione positiva, quante non segnalano cambiamenti significativi e quante, invece, ne evidenziano gli effetti sfavorevoli sulla vita dell'impresa, evidentemente riferendosi al cosiddetto “shock pandemico”, alla fase più severa del lockdown ed alla contestuale sospensione delle attività. Suggestiva, a tale riguardo, la fotografia di quella fase condivisa da un imprenditore: “Si è fermato il mondo... Noi eravamo presenti ma il porto era completamente vuoto” (Focus group Ancona). Diversamente, tra coloro che hanno definito il “periodo covid” un'oppor-

**Elementi chiave
connessi alla guerra
in Ucraina,
e alla conseguente
instabilità geopolitica
globale:**



Scarso impatto
complessivo sul settore



Compensazione della
perdita dei clienti russi



Sostanziale tenuta
della domanda interna



Effetti negativi
sulle catene
di approvvigionamento



Effetti negativi
sui costi delle
materie prime

tunità, la sottolineatura riguarda l'impatto complessivo della pandemia sul settore, intesa come volano della riscoperta e del rilancio della piccola nautica e della domanda interna.

Particolarmente significative risultano, inoltre, le indicazioni emerse nel corso dei focus group in merito all'impatto della guerra in Ucraina e della conseguente fiammata inflattiva innescata dall'aumento del costo delle materie prime energetiche: anche in questo caso, infatti, le PMI del settore hanno evidenziato una forte resilienza, risultando minoritarie quelle che hanno segnalato effetti negativi rispetto a quante non hanno registrato cambiamenti rilevanti o che, diversamente, hanno consolidato il proprio spazio di mercato. Gli effetti diretti della guerra in Ucraina sull'economia della nautica si sono infatti concretizzati nel crollo della domanda del turismo nautico russo (particolarmente avvertito in Sardegna), ovvero di un turismo di fascia alta con una notevole capacità di spesa, che tuttavia ha trovato una sostanziale compensazione nell'incremento della domanda proveniente da altri Paesi (Stati Uniti, Regno Unito, Australia, Cina, ecc.) e, secondariamente, seppure per ragioni ancora attribuibili alla coda della Pandemia, nella tenuta della domanda interna.

Anche in questo caso le caratterizzazioni territoriali (per tipologia e provenienza della domanda) sono risultate molto significative: ad esempio, nella realtà del Lago di Como "La quota di mercato russo, già piuttosto marginale, è stata compensata da altra clientela, oggi per l'80 % proveniente dal Nord America e dalle aree più ricche del Sud America o dalla Cina." (Focus group Como); in questo caso la "compensazione" è stata peraltro giudicata positiva, connotandosi come "selezione naturale migliorativa".

Nel 2022, in corrispondenza dell'inizio del conflitto, si è inoltre registrata una sostanziale tenuta della domanda interna, peraltro ancora condizionata dalla pandemia che, pur esprimendo una capacità di spesa notevolmente inferiore a quella estera, ovvero generando per le imprese margini operativi inferiori, ha contribuito a diversificare la domanda, occupando segmenti e spazi di mercato altrimenti scoperti, soprattutto a beneficio delle PMI e delle imprese artigiane impegnate nelle attività dei servizi.

Per quanto riguarda infine l'impatto dell'inflazione ed il contestuale aumento dei prezzi delle materie prime, oltre 4 imprese su 10 ne sottolineano le conseguenze negative, che preoccupano le PMI e le imprese artigiane del settore senza tuttavia pregiudicarne significativamente l'operatività e gli spazi di mercato. In ogni caso, gli effetti negativi segnalati riguardano in primo luogo la riduzione dei margini di profitto che si declina anche come disallineamento tra prezzi contrattualmente offerti al cliente per la vendita di un prodotto/servizio e costi successivamente sostenuti dalla stessa per realizzarlo/erogarlo, che possono risultare anche di molto superiori a quelli considerati in fase di formulazione dell'offerta.

Tra le principali conseguenze negative legate alla fiammata inflazionistica è inoltre emerso all'interno dei focus group un forte sentimento di incertezza sul futuro - a breve e a medio termine -, sia in relazione alla dinamica dei costi dell'energia (gas, elettricità, derivati del petrolio) sia in relazione a quelli di alcune materie prime (in particolare legno e metalli), indispensabili per la produzione nautica. Un diffuso sentimento di incertezza riguar-

Elementi chiave connessi alla fiammata dell'inflazione e all'aumento dei costi delle materie prime:

Impatto complessivamente assorbito dal settore

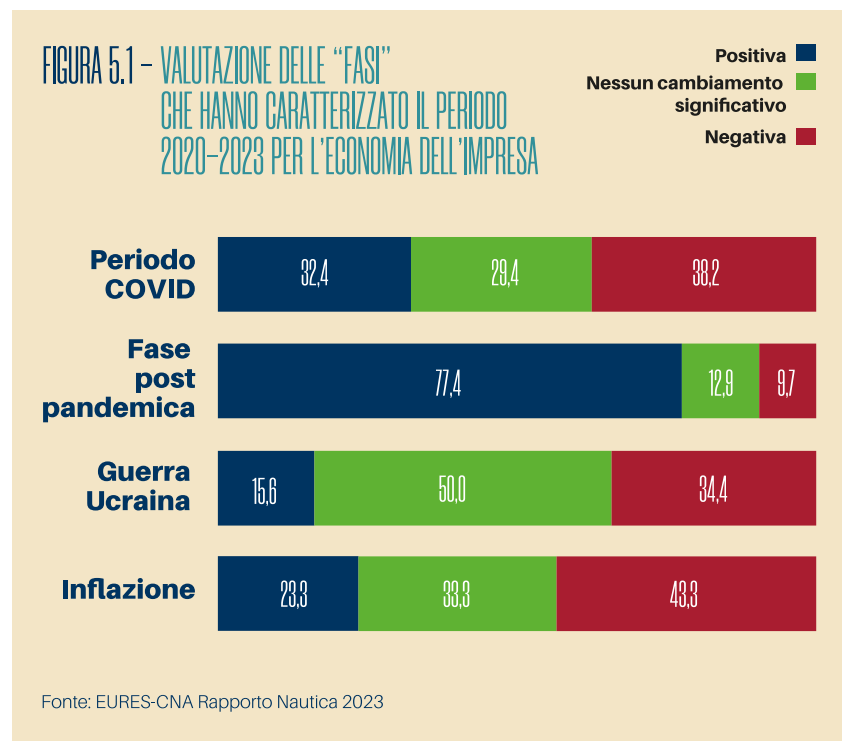
Riduzione margini

Possibilità di riversare gli aumenti sui clienti

Disallineamento tra costi offerti e sostenuti

Maggiori incertezza sul futuro

da inoltre una temuta contrazione degli interscambi e degli spostamenti di merci, capitali e persone su scala globale, che potrebbe andare a definire uno scenario poco favorevole alla manifattura e ai servizi nautici. Emerge inoltre una diffusa preoccupazione per gli effetti delle politiche monetarie della BCE, che si traducono, nella prospettiva delle PMI, in una stretta creditizia o, comunque, in un incremento del costo degli investimenti conseguente alla crescita del tasso di riferimento principale ormai in atto da oltre un anno. Sempre in merito alla valutazione degli effetti del "caro-prezzi", poco meno di un quarto dei partecipanti ai focus group ne evidenzia gli aspetti prevalentemente positivi, mentre per un'impresa su tre l'inflazione e l'aumento dei prezzi delle materie prime non hanno generato cambiamenti realmente significativi sulla vita dell'impresa, connotandosi piuttosto come una "partita di giro", ovvero come una voce da poter riversare interamente o prevalentemente sul cliente finale.



Occorre infine aggiungere come anche i più fondati timori sopra segnalati risultino almeno in parte controbilanciati dal crescente numero dei ricchi, riscontrabile su scala globale, che dovrebbe continuare a garantire alla nautica, almeno per il segmento del lusso, robusti spazi di mercato. In particolare nel focus group di Ancona, sede di grandi cantieri, emerge quai asetticamente una prevedibile crescita del settore "perché la forbice si allarga sempre di più... e la ricchezza si sta progressivamente concentrando su un

ristretto numero di persone”; per questa ragione “da diversi anni i cantieri di grandi barche hanno molti ordini”, e si prevede che tale tendenza continuerà a confermarsi per diversi anni.

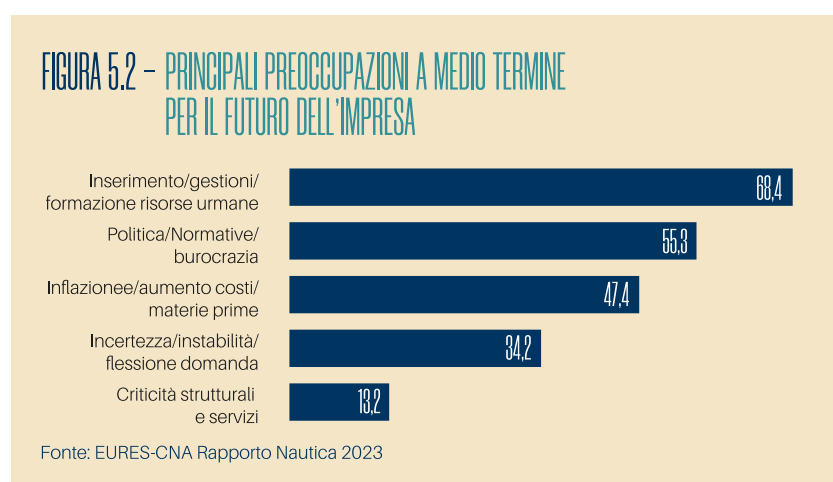
5.3.1. LE PREOCCUPAZIONI PER IL FUTURO

A corredo delle valutazioni raccolte in merito all’impatto sulla nautica delle macro-tendenze e dei macro-eventi che hanno investito l’economia e la società su scala globale, la sezione introduttiva dei focus group si è concentrata sulla individuazione e sulle possibili risposte alle preoccupazioni sul futuro che investono le PMI e le imprese artigiane del settore.

Si è voluto, a tale riguardo, estendere quanto più possibile tale spazio di analisi, invitando i partecipanti a stilare una gerarchia delle principali preoccupazioni legate a fattori esogeni e endogeni a carattere locale, nazionale o internazionale, relativi alla gestione e all’organizzazione d’impresa, alla sua collocazione nel mercato, ai possibili scenari economico-politici prefigurati o, più semplicemente, a fattori personali, legati cioè alle caratteristiche ed alle prospettive dell’imprenditore/trice.

Ciò premesso, a fronte di un impianto progettuale che ha previsto di connettere l’analisi dei mutamenti intervenuti nell’ultimo quadriennio ai principali timori nei confronti del futuro, questi ultimi sono risultati in realtà ancora più strettamente dipendenti dai nodi strutturali irrisolti del settore - le cui radici si collocano infatti in anni assai più remoti del periodo pandemico -, restando quindi in secondo piano le difficoltà, pur rilevanti, connesse al quadro congiunturale.

Partendo dalla forte articolazione delle risposte fornite, sono state definite cinque aree tematiche, necessarie a poter leggere in forma unitaria le principali criticità che continuano a investire le PMI e le imprese artigiane della nautica, ovvero a poter delineare un piano di possibili interventi ad esse dedicati.



Come chiaramente rappresentato nella Figura 3 sopra riportata, e come analizzato in maniera approfondita nelle pagine successive, le principali preoccupazione espresse dalle PMI e dalle imprese artigiane della nautica riguardano in primo luogo criticità ormai cristallizzate, quali l'inserimento e la formazione delle risorse umane all'interno dell'impresa, accanto al tema della politica per il settore, della normativa e della burocrazia; soltanto secondariamente tali preoccupazioni investono invece fattori di carattere congiunturale, quali l'inflazione e l'aumento dei costi delle materie prime, l'instabilità e la possibile contrazione della domanda che potrà derivarne. In ultimo sono richiamati i timori connessi a fattori ancora una volta strutturali (profondità dei fondali, riprogettazione del territorio, servizi) che, tanto più in una prospettiva di continua trasformazione del settore, rischiano di far perdere alle economie locali ed alle imprese in esse inserite, opportunità e spazi di crescita e di mercato che un sistema politico-istituzionale attento e amico della nautica e del territorio, dovrebbe invece essere interessato a preservare.

Come anticipato, le aree problematiche in cui si inquadrano le preoccupazioni delle imprese raccolgono indicazioni spesso molto puntuali (Figura 4) che, in particolare per l'area del "ricambio generazionale e gestione e formazione delle risorse umane in ingresso" si traducono in declinazioni e approfondimenti cui si è ritenuto necessario dedicare un ampio spazio di analisi.

TABELLA 5.3 – PRINCIPALI PREOCCUPAZIONI DELL'IMPRESA SUL FUTURO

<p>Ricambio generazionale/ gestione e formazione risorse umane in ingresso</p> <p>Difficoltà di reperimento del personale; mancanza di personale specializzato; rapporto produttività/costo del lavoro; adattabilità/flessibilità nell'organizzazione del lavoro.</p>	<p>Politica/Normative/ burocrazia</p> <p>Mancanza di leggi precise/Difficoltà di pianificazione e incertezza; rinnovo concessione: legge Bolkestein; burocrazia; assenza/inconsistenza di incentivi e contributi; cambiamenti normativi.</p>	<p>Inflazione/aumento costi/ materie prime</p> <p>Inflazione/aumento dei costi; prezzi materie prime; riduzione dei margini di guadagno; disponibilità finanziaria clienti.</p>
<p>Incertezza sul futuro/ difficoltà legate al lavoro</p> <p>Difficoltà/incertezze di investimenti; ritardo tecnologico; instabilità economica/geopolitica; reperibilità materiali; incertezza/riduzione della domanda; rallentamento tempi commesse; concorrenza sleale/commercio on line; difficoltà di accesso ai finanziamenti.</p>	<p>Criticità strutturali e servizi</p> <p>Difficoltà dragaggi/mancanza approdi; problematiche morfologiche del territorio; mancanza dei servizi per i diportisti ed equipaggi.</p>	

Fonte: elaborazioni Centro Studi CNA

1. Ricambio generazionale: inserimento, gestione e formazione delle risorse umane

Nella gerarchia delle preoccupazioni sul futuro, sono in primo luogo quelle legate all'inserimento, alla formazione e alla gestione delle risorse umane in ingresso a costituire il vero nodo irrisolto delle PMI e delle imprese artigiane della nautica. Anche in un contesto di mercato complessivamente più che positivo, come è l'attuale, le PMI continuano infatti a presentare nella maggior parte dei casi forti difficoltà nell'affrontare e/o, più semplicemente, nel confrontarsi con l'atteggiamento che oggi sembra caratterizzare le giovani generazioni che si avvicinano al lavoro artigiano - tanto più nel confronto con quanto avveniva nelle generazioni precedenti -, ovvero con le loro mutate disponibilità, aspettative e rivendicazioni (sull'orario di lavoro, sul lavoro festivo, notturno, sulle trasferte e, non ultimo, sulla retribuzione). Le indicazioni complessivamente riferite alla presente area critica, si declinano a loro volta nelle problematiche di seguito riportate in tabella:

IL PROBLEMA DELL'INVESTIMENTO DEI GIOVANI SUL LAVORO

Le imprese segnalano come lo scarso attaccamento dei giovani al lavoro in quanto tale (e, prevedibilmente, all'impresa in cui entrano a lavorare), così come la provvisorietà dell'impegno che mettono in campo e del bisogno da soddisfare attraverso il lavoro, risultano inadeguati a costruire un percorso di inserimento stabile (che peraltro richiederebbe formazione, affiancamento e controllo costanti), condizionando negativamente anche le possibili prospettive dell'impresa.

IL PROBLEMA DELL'INVERSIONE DI PARADIGMA ("LE FARÒ SAPERE")

La valutazione sopra espressa risulta ancora più negativa in un contesto in cui l'eccedenza della domanda rispetto all'offerta rende il "difficile reperimento" delle figure professionali richieste una condizione strutturale ed un fattore di vulnerabilità dell'impresa e della sua possibilità di rafforzamento sul mercato.

Come ha affermato un imprenditore, "Faccio colloqui e mi sento rispondere le farò sapere" (Focus group Olbia), evidenziando come oggi siano sempre più spesso i giovani a valutare l'impresa e le opportunità proposte nei colloqui di lavoro, con una inversione di paradigma che rovescia e quasi destabilizza un modello di relazione che ha storicamente accompagnato la crescita e il consolidamento del sistema artigiano. Di fronte a tale profondo mutamento si rileva tuttavia un'insufficiente strategia di risposta da parte delle PMI e delle im-

prese artigiane della nautica: anziché immaginare possibili modelli e/o accordi contrattuali “innovativi”, capaci di mediare utilmente tra le diverse prospettive, le imprese tendono infatti a inserire lavoratori di nazionalità non italiana (in particolare per i lavori maggiormente gravosi e/o sacrificanti), ad incrementare le esternalizzazioni verso contoterzisti, ad accettare una continua e disfunzionale rotazione del personale o, in casi-limite, a rinunciare a opportunità di ampliamento di mercato che non sono nella possibilità di affrontare senza contestualmente estendere la propria base lavorativa.

IL RICHIAMO AL PASSATO CHE NON RISOLVE I PROBLEMI DEL PRESENTE

Le difficoltà delle imprese di mettere in campo un approccio strategico in risposta al mutato atteggiamento dei giovani verso il lavoro, lasciano talvolta spazio a risposte “emotive”, ad uno “sfogo” poco funzionale alla soluzione del problema: si segnala infatti, tra le affermazioni spontanee degli imprenditori emerse nei focus group, un diffuso richiamo al passato come riferimento idealtipico spesso di natura autobiografica, dove “si entrava nell’impresa per imparare il mestiere”, dove “la retribuzione era un riconoscimento graduale e commisurato al saper fare”, e dove erano le sole scadenze nella consegna del lavoro a determinarne i tempi e gli orari. Un passato di cui gli imprenditori stessi comprendono la non replicabilità tout court, ma rispetto al quale non hanno ancora elaborato un modello alternativo compatibile con il mutato quadro economico, sociale e culturale del presente.

In realtà singole voci si interrogano sulla necessità di un diverso approccio al problema: “mi chiedo se c’è bisogno di un cambiamento organizzativo, o di ingaggio del personale da parte delle aziende che usano un modello vecchio”, afferma un imprenditore di Ravenna, cui fa eco un altro imprenditore del medesimo territorio, secondo il quale “il problema dei giovani non è quello del rapporto con i soldi... ma è quello della motivazione: vengono influenzati dai social, cercano poco lavoro e poca fatica”; un altro ancora, in una più articolata riflessione autocritica, concentra invece l’attenzione sulla cattiva comunicazione e sulla poca attrattività del settore, affermando che “nell’artigianato ci sono giovani che farebbero di tutto per andare a lavorare in Lamborghini o in Ferrari, ma non vedono con lo stesso interesse Ferretti o Del Pardo. Non si è riusciti a svecchiare l’idea di come viene fatto il lavoro; si pensa ancora che si lavori nello sporco... Io penso che ci sia un concreto problema di comunicazione, soprattutto verso i giovani”.

In questo senso, di fronte ad una mutazione che le imprese considerano “epocale”, uno spazio di riflessione e di intervento da parte della CNA – presumibilmente non soltanto nell’ambito della nauti-

ca – potrebbe aiutare le PMI e le imprese artigiane nella gestione del ricambio generazionale (colloqui conoscitivi, strumenti di valutazione delle aspettative dei giovani, accompagnamento alle imprese, ecc.), ovvero rispetto ad uno snodo che appare di anno in anno più vitale per il loro sviluppo e per la loro permanenza sul mercato.

IL PROBLEMA DELLA FORMAZIONE

In linea con quanto emerso nelle precedenti edizioni del Rapporto CNA sulla nautica, numerosi risultano inoltre i richiami al rapporto tra esigenze dell'impresa e sistema formativo, o meglio alla inadeguatezza e scarsa connessione di quest'ultimo alla capacità di assorbimento del mercato del lavoro e alle dinamiche produttive del territorio. Accanto alle criticità legate all'atteggiamento verso il lavoro sopra analizzato, la mancanza di giovani formati rappresenta infatti una condizione di vulnerabilità riscontrabile in tutti i territori: pur in presenza di qualche positiva eccezione al riguardo (si pensi ad esempio agli ITS, in più occasioni richiamati), il quadro complessivo resta fortemente critico e le competenze di cui dispongono i giovani in uscita dal percorso scolastico risultano totalmente distanti da ciò di cui le imprese avrebbero bisogno. Molto puntuale, a tale riguardo, la sintesi di un imprenditore di Olbia, secondo il quale "La penuria di competenze è un fattore che scoraggia gli investimenti. Per di più non c'è coordinamento tra scuole di formazione e imprese" (Focus group Olbia). Strettamente connesso al tema della formazione vi è quello, propedeutico, dell'orientamento, rispetto al quale gli imprenditori denunciano una forte sottovalutazione sia a livello culturale sia nell'intervento istituzionale: nella prospettiva delle imprese artigiane della nautica questa sottovalutazione si traduce nel fatto che "I giovani sfuggono agli istituti tecnici. È un problema trasversale a tutti i settori. Preferiscono andare al Liceo scientifico anche se non sono portati per quel tipo di studi" (Focus group Olbia).

A fronte del generale disallineamento tra competenze dei giovani ed esigenze delle imprese, si segnala, in termini positivi, tra alcuni partecipanti ai focus group, la volontà e il tentativo di erogare o farsi promotore dell'attività formativa, anche se, almeno nelle esperienze riportate, non sempre questi tentativi riescono ad andare a buon fine: racconta a tale riguardo un imprenditore di Olbia: "Ho avuto l'idea di contattare le scuole nautiche, le scuole di formazione, ma non ho trovato alcun docente interessato a indirizzare i ragazzi; ho riscontrato un totale disinteresse e una elevata inadeguatezza dei pacchetti formativi proposti dall'istruzione pubblica." Negativa, e quasi sconsolata, anche l'esperienza riportata da un'altra impresa del medesimo territorio "Abbiamo preso diversi ragazzi che non erano preparati. Abbiamo provato a formarli, ma rinunciano loro... La cosa che sanno

usare meglio è il cellulare”, a ribadire la complessità di un problema la cui soluzione impone il coinvolgimento delle istituzioni e del mondo associativo, proprio per non riversare sulle singole imprese l'onere di improvvisare risposte che rischiano tuttavia di risultare molto gravose e scarsamente efficaci.

2. Politiche, normativa, burocrazia

La seconda “area critica” emersa nei focus group in relazione alle preoccupazioni sul futuro che investono l'impresa, riguarda il piano normativo – oggetto di approfondimento della successiva sezione del Rapporto di ricerca –, declinandosi da un lato come inadeguatezza/eccessiva numerosità delle norme esistenti e, dall'altro, come sovrapposizione/scarsa chiarezza, cui è immediatamente associato il tema della burocrazia/discrezionalità nella loro applicazione. Al centro della riflessione sulla normativa continua a collocarsi il richiamo alla direttiva Bolkestein, ovvero al tema della garanzia e durata delle concessioni demaniali che, in termini prospettici, richiama il rischio di dover limitare/rinviare gli investimenti, minando di fatto le prospettive di sviluppo dell'impresa. Si tratta tuttavia di una questione nodale soltanto per le imprese che ne sono direttamente coinvolte (insistendo cioè le loro attività di produzione o servizi su aree demaniali), mentre risulta sostanzialmente accessoria per le altre.

3. Inflazione, aumento dei costi, disponibilità delle materie prime

La terza area di preoccupazione per il futuro a breve e medio termine delle PMI della nautica risulta invece più direttamente legata al quadro congiunturale, concentrandosi sulla questione dell'inflazione e delle sue articolate ricadute sull'operatività delle imprese e sulle dinamiche di mercato: trattandosi di una dimensione attuale ed in evoluzione, di cui le imprese hanno vissuto soltanto in parte gli effetti, le preoccupazioni che ne derivano sembrano riguardare la durata e l'intensità che tali fenomeni andranno ad assumere nel tempo, mettendo a rischio la capacità delle PMI di mitigarne/assorbirne gli effetti. Come ampiamente osservato nell'analisi del tema realizzata nella precedente fase del focus group, gli effetti “a caldo” dell'inflazione hanno soltanto parzialmente investito il sistema delle imprese della nautica, mentre decisamente importanti risultano le preoccupazioni a breve e a medio termine sia per l'incertezza generata, sia per gli effetti sul mercato delle politiche monetarie restrittive adottate dalla BCE finalizzate al raffreddamento dell'inflazione. Come ben sintetizza un imprenditore “Il problema dell'inflazione è la richiesta del finanziamento per la mia impresa... Investire e sviluppare mi costa anche il triplo” (Focus group Como).

4. Incertezza, instabilità e flessione della domanda

Direttamente associata alla precedente è la quarta area di preoccupazione per il futuro espressa dalle PMI e dalle imprese artigiane che hanno animato i focus group, relativa all'incertezza e instabilità (nelle dinamiche del mercato ma anche nelle politiche per il territorio), che naturalmente condiziona le scelte ed i possibili investimenti in risorse umane e strumentali da parte degli imprenditori. Occorre a tale riguardo ricordare che anche nelle ultime edizioni del Rapporto CNA sulla Nautica in Italia – realizzate in un contesto di maggiore stabilità dei mercati globali – il tema dell'incertezza e della imprevedibilità ha costantemente costituito un nodo centrale nella lettura dell'economia del settore da parte delle PMI, in quanto esposte ad un rapporto con il mercato spesso “mediato” dalle grandi imprese committenti della cantieristica o, in altri casi, condizionato da una strutturale “disattenzione” e/o inadeguatezza della politica e delle Istituzioni Locali e Centrali nel sostegno al settore e nella gestione/valorizzazione del territorio e del demanio. Considerando che le ragioni “strutturali” dell'incertezza sono rimaste sostanzialmente integre e che ad esse si sono sovrapposte nuove insicurezze correlate alla congiuntura (guerra, costi delle materie prime, interscambi internazionali, flussi turistici, ecc.), si comprende quindi la fondatezza e la profondità dei timori espressi dalle PMI a tale riguardo, tanto più considerando il prevedibile arretramento della leva creditizia che, nonostante le criticità anche in passato segnalate dalle PMI, aveva comunque consentito ad una parte di esse, di affrontare i problemi di liquidità o di rispondere ai repentini mutamenti nella dinamica della domanda e nella conseguente esigenze di finanziare le risorse umane e strumentali necessarie a soddisfarla.

5. Criticità strutturali e adeguatezza dei servizi

L'ultima area di preoccupazione sul futuro, che tuttavia raccoglie adesioni decisamente meno numerose, è quella relativa alle criticità strutturali e all'adeguatezza dei servizi: in altri termini si tratta del timore che i forti mutamenti che stanno caratterizzando il segmento più ricco del settore (ovvero la sempre maggiore concentrazione del mercato verso la nautica dei grandi yacht), trovino ostacoli strutturali (ad esempio, in una insufficiente profondità dei fondali) che la farraginosità e la lentezza dei processi decisionali in merito agli interventi da realizzare non saranno in grado di rimuovere. Ciò significa che alcuni territori rischieranno di rimanere ai margini rispetto alle opportunità “emergenti”, rimanendo collocati nei segmenti meno innovativi e a più basso valore aggiunto del mercato. Paradigmatico risulta, a tale riguardo, l'esempio da molti richiamato nel corso del focus group di La Spezia in merito alla gestione del Fiume Magra, di cui si sottolineano, tra gli altri numerosi problemi, la questione del dragaggio e quella del ripristino delle linee elettriche dell'alta tensione: problemi, cioè, che richiederebbero capacità di intervento e di coordinamento dell'azione pubblica, ed una visione del territorio non sempre riscontrabile, né allineata alle esigenze delle PMI e delle imprese artigiane della nautica.

Come riportato nelle pagine precedenti, su questo specifico punto si riscontrano forti differenze nelle valutazioni espresse dalle imprese nei diversi fo-

cus group, forse anche condizionate da situazioni “soggettive”, ma soprattutto da una prospettiva di crescita territoriale solida e duratura: ad esempio un imprenditore di Ancona, parlando di un altro territorio, ne spiega la crescita per le “scelte politiche fatte benissimo”; in altri territori si sottolinea invece la subalternità della politica rispetto agli interessi dei grandi gruppi e delle grandi imprese, che arrivano a condizionare l’assetto del territorio, magari privilegiando decisioni “a indotto zero”, con un impatto neutro o negativo per l’economia e le possibilità di crescita delle Piccole e medie imprese.

5.4 RUOLO E VALORE DELLA NAUTICA PER L’ECONOMIA, L’OCCUPAZIONE E LO SVILUPPO DEI TERRITORI

Come anticipato nelle pagine precedenti, il percorso di analisi dei focus group ha avuto quale secondo obiettivo la valutazione del ruolo e del peso della nautica per l’economia, l’occupazione e lo sviluppo dei territori ad elevata intensità produttiva per questo settore.

Tale obiettivo “conoscitivo”, oltre a sollecitare gli imprenditori verso una maggiore attenzione alla dimensione di sistema del settore, ha altresì posto l’accento sulla integrazione e valorizzazione delle sinergie tra filiere, comparti, imprese, professionalità e mestieri che la nautica “attiva” nei processi produttivi e nella domanda di servizi (in primo luogo in ambito turistico, ricettivo e alberghiero): ciò, allo scopo di rivendicare un ruolo della nautica (estensivamente intesa) come settore strategico, di interesse locale e nazionale, cui dovrebbe seguire una diversa e decisamente più forte attenzione da parte del sistema politico-istituzionale.

Tra i più ricorrenti richiami formulati dalle PMI e dalle imprese artigiane della nautica vi è infatti la sottolineatura di un forte disallineamento tra valore oggettivo del settore (in termini di imprese, occupati e valore aggiunto) e l’insufficienza del riconoscimento e dell’attenzione ricevuti dai decisori politico-amministrativi nelle politiche e negli investimenti che, invece, dovrebbero sostenere il pieno dispiegamento delle sue effettive potenzialità. All’interno della discussione relativa alle valutazioni e ai risultati emersi, si è quindi cercato di ragionare sulle cause dello scollamento tra valore e riconoscimento del settore e sulle possibili soluzioni da adottare nonché sulle leve da muovere per modificare la condizione presente.

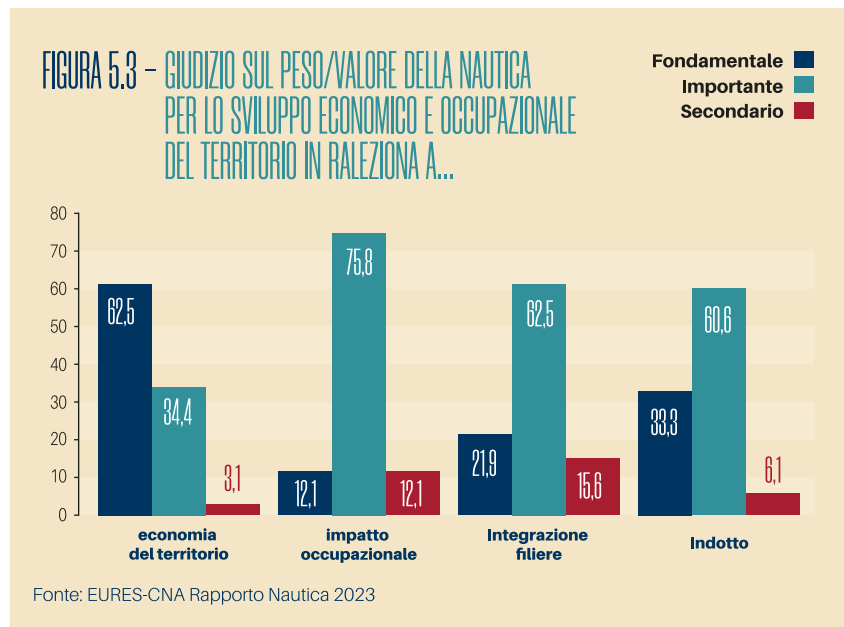
Coerentemente con quanto sopra affermato, in termini generali è emersa in tutti i focus group una diffusa rivendicazione del valore della nautica quale asset trainante per l’economia del territorio, ovvero per la produzione di valore aggiunto, l’occupazione, l’indotto e la capacità di attivare filiere orizzontali (quindi non soltanto nei servizi “propri”, quali l’impiantistica o le forniture): ovvero, quale traino per i diversi indicatori che spiegano lo sviluppo economico-occupazionale dei territori interessati (Ancona, Ravenna, La Spezia, Olbia e Como, con “proiezioni” a carattere regionale o pluri-regionale).

Si tratta di valutazioni che esprimono inequivocabilmente una netta rivendicazione di ruolo per il settore cui, come in più occasioni richiamato, dovrebbe fare eco un'attenzione e una sensibilità da parte del sistema politico-istituzionale che le PMI e le imprese artigiane del settore ancora considerano complessivamente insufficiente. Sono emerse tuttavia alcune eccezioni – riferite a specifici sistemi locali – rispetto al piano valutativo complessivamente delineato, che appaiono peraltro correlate al riconoscimento di una complessiva qualità delle Istituzioni ed alla conseguente capacità di valorizzare e sostenere le diverse vocazioni territoriali.

Entrando quindi nel merito delle indicazioni riportate in termini “quantitativi” negli allegati compilati dagli imprenditori coinvolti nei focus group (Figura 4), si rileva come il contributo della nautica all'economia del territorio risulti essere il principale punto di forza del settore: tale contributo è infatti definito “fondamentale” da oltre sei imprenditori su dieci (62,5%), “importante” da un altro terzo dei partecipanti ai focus (34,4%) e “secondario” soltanto da un residuale 3%. Anche per quanto riguarda l'impatto occupazionale – indicatore centrale nella valutazione dello stato di salute di un sistema economico locale –, il ruolo della nautica è riconosciuto in nove casi su dieci come “importante” o “determinante” (rispettivamente 75,8% e 12,1% delle citazioni), attestandosi al 12,1% quanti attribuiscono ad altri settori una più significativa capacità di assorbimento della forza lavoro.

Analogamente, il contributo della nautica allo sviluppo del territorio in termini di indotto generato vede gli imprenditori riconoscerle in oltre 9 casi su dieci un contributo “importante” o “fondamentale” (rispettivamente 60,6% e 33,3% delle citazioni), risultando conseguentemente marginale (6,1%) la quota di quanti lo considerano “secondario”. Sovrapponibile alla precedente risulta infine la distribuzione delle indicazioni relative alla capacità della nautica di generare sinergie e positiva integrazione con altre filiere: anche in questo ambito risulta condivisa da oltre otto imprenditori su dieci la valutazione che le riconosce un ruolo di assoluta rilevanza (“fondamentale” o “importante”), salendo tuttavia leggermente (15,6%) le indicazioni che parlano di un ruolo “secondario”.

Su questi due ultimi punti appare interessante la “sintesi” di un imprenditore di Como: “Il valore della nautica è importante, ma l'evoluzione non è legata solo ai cantieri... Ci sono, ad esempio, i taxi boat... Sul lago arriveranno due hotel 7 stelle importantissimi... Ci sono hotel che hanno acquistato barche per far fare ai turisti il giro del lago... Alcuni poi diventano clienti del cantiere”. Quindi sinergia e integrazione tra le filiere come realtà già in atto e come chiavi vincenti per il futuro del settore.



I risultati complessivamente emersi a livello aggregato, trovano pieno riscontro anche nelle singole declinazioni territoriali (sempre ricordando che si tratta di “indicazioni” fornite da un numero limitato di partecipanti ai focus group e, quindi, da interpretare come indicazioni di traiettorie); a giudicare “fondamentale” o “importante” il contributo della nautica per l’economia del territorio è stata infatti la totalità degli imprenditori coinvolti nei cinque focus group realizzati, con la sola eccezione di quello di Ravenna, dove alcuni intervistati hanno invece sottolineato il ruolo prevalente di altre filiere, quali la storico-artistica-culturale, l’industria estrattiva o l’attività logistica e portuale in senso stretto. Anche per quanto riguarda il positivo contributo della nautica sui livelli occupazionali del territorio si riscontra, ancorché non in forma del tutto plebiscitaria, il riconoscimento di un ruolo “fondamentale” o “importante”, registrandosi anche in questo caso tra le imprese del focus group di Ravenna qualche indicazione di diverso orientamento.



In piena coerenza con quanto emerso dall'analisi realizzata a livello aggregato, a giudicare "fondamentale" o "importante" il settore per lo sviluppo del territorio in relazione all'indotto generato e alla integrazione con le altre filiere è la totalità delle imprese che hanno animato i focus group di Sarzana e Olbia ("Dobbiamo essere consapevoli che a Olbia la nautica è trainante e spingere per una stagionalità più lunga") e, limitatamente al primo aspetto, anche di Ancona. Amplessima è risultata tale valutazione anche nei focus group di Como, mentre soltanto a Ravenna, singole citazioni hanno definito "secondario" il peso del settore anche in questo ambito, rispetto ad un ruolo da protagonista giocato da altre filiere e attività economico-produttive.



Numerosi imprenditori tendono piuttosto a concentrare l'attenzione sulle difficoltà di fare rete interne al settore, ovvero su quella tradizionale chiusura e gelosia, non soltanto delle piccole imprese, in cui si preferisce non condividere conoscenze e informazioni e "blindare" il proprio spazio dalle possibili incursioni di un competitor, piuttosto che mettere insieme le forze per poter accedere insieme a nuove opportunità e mercati a più alto valore aggiunto.

Quasi con naturalezza un imprenditore di Como afferma a tale riguardo che "Non siamo capaci di fare sistema, non vogliamo accettare che ci sia qualcuno a capo di un altro cantiere che ci dica le cose da fare", perché la nautica "è una miniera che tutti vogliono sfruttare per se stessi, senza fare sistema", quasi come un effetto collaterale negativo di un settore dove alcuni asset naturali hanno consentito alle imprese di continuare ad esistere, e talvolta anche di crescere, senza innovare o sperimentare, ovvero senza gettare lo sguardo al di là di quegli spazi certamente occupati grazie al prodotto/servizio offerto, ma al tempo stesso garantiti da una "rendita di posizione" dove la domanda si "autogenera" anche al di là dell'eccellenza o della distintività dell'impresa.

Eppure sono gli stessi imprenditori ad avere consapevolezza che da soli lo sviluppo è necessariamente limitato, e che, in assenza di sinergie, reti e collaborazioni si rischia addirittura di non riuscire ad onorare l'impegno delle commesse acquisite, "finendo per perdere clienti e credibilità" (Focus group Como), con ricadute negative sulla singola impresa e sull'immagine del territorio.



*Non siamo capaci
di fare sistema...*

*La nautica
è una miniera
che tutti vogliono
sfruttare per se stessi...*

**Elementi chiave
connessi al tema
della normativa
e della gestione
del demanio:**



Differente approccio
in base alla collocazione
della sede dell'impresa
(area demaniale o meno)



Centralità della
direttiva Bolkestein



Criticità nella durata
e garanzie sulle
concessioni



Discrezionalità e
difficoltà delle norme i



Confusione: il termine
più utilizzato
dalle imprese



Burocrazia e lungaggini
a danno dell'impresa



Il controllo: ancora
un'arma puntata contro
le imprese e il territorio

5.5 GOVERNANCE DEL DEMANIO MARITTIMO E POLITICHE PER IL TERRITORIO

La terza area di discussione oggetto dei focus group, finalizzata ad approfondire uno dei principali nodi critici in più occasioni emersi all'interno delle precedenti edizioni del Rapporto CNA sulla nautica in Italia – peraltro confermato in tutta la sua evidenza anche nel presente lavoro –, riguarda la governance e l'applicazione della normativa sulla gestione del demanio marittimo e idrico. Si tratta quindi di analizzare le specificità e gli ostacoli con cui devono confrontarsi le PMI e le imprese artigiane della nautica che per localizzazione e/o per tipologia del prodotto/servizio offerto, “aggiungono” a quella del confronto con il mercato, le difficoltà e le preoccupazioni del rapporto con le Istituzioni deputate alla Legislazione, al controllo e al “corretto utilizzo” del bene demaniale.

Questo specifico oggetto di analisi, rispetto ai temi precedentemente approfonditi, non è tuttavia risultato pertinente per la totalità degli imprenditori che hanno animato i focus group, presentandosi piuttosto come questione dirimente per alcuni e del tutto accessoria per altri che, in quanto svincolati operativamente da tale fattore, mostrano una scarsa attenzione ed una conoscenza soltanto marginale e indiretta delle problematiche ad essa connesse. La sola eccezione al riguardo è costituita dalla direttiva Bolkestein sulle concessioni demaniali che, per le forti modificazioni introdotte sul divieto di rinnovo automatico delle concessioni stesse e, più in generale, sulla concorrenza, continua a collocarsi al centro del dibattito politico nonché dell'attenzione delle imprese, che in questo caso tendono a vedere nella “cessione di sovranità” imposta dal Legislatore europeo, lo stravolgimento di una prassi che per decenni ha invece garantito continuità e prospettive introiettate dagli stessi imprenditori come pilastri sui quali poter innestare modelli di azione, investimenti e strategie di business a medio-lungo termine.

Analogamente, le indicazioni relative alle criticità dell'impianto normativo e della sua concreta attuazione in materia di demanio (marittimo e lacuale) richiamano in primo luogo il tema delle concessioni (Figura 7): in particolare il tema della loro durata e delle garanzie sugli investimenti realizzati in aree demaniali continua infatti ad essere la problematica più diffusamente citata (50% delle indicazioni), accanto al tema, strettamente correlato, degli ampliamenti e delle proroghe delle concessioni (che preoccupa un ulteriore 26,3% dei partecipanti), perché, come afferma un imprenditore impegnato nel settore refit di Ancona “il mondo imprenditoriale ha bisogno di tempi certi per l'impiego di capitali e investimenti”.

E ancora “Ogni due tre anni si deve fare la domanda, dopo un anno ti danno la risposta. C'è molta confusione e la durata delle concessioni è troppo breve rispetto al tempo minimo per il rientro degli investimenti” (Focus group Olbia).

L'eccessiva burocratizzazione di alcuni processi decisionali, che determinano lungaggini e scarsa efficienza, si conferma inoltre centrale tra le criticità emerse nei focus group, raccogliendo oltre il 50% delle adesioni: il 31,6% degli im-

prenditori rileva infatti l'eccessiva lunghezza dei processi decisionali e autorizzativi e il 28,9% un'eccessiva burocrazia e sovrapposizione di competenze. Un significativo 28,9% dei partecipanti ai focus group denuncia infine una scarsa chiarezza delle normative e degli adempimenti (spesso soggetti a molteplici direttive e a modifiche legislative non sufficientemente chiare agli stessi addetti ai lavori); come efficacemente si esprime a tale riguardo un imprenditore di Como "il demanio sembra il condominio, con regole che si prestano a interpretazioni completamente diverse".

Decisamente più marginali risultano le segnalazioni relative ai canoni concessori elevati (indicati dal 7,9% degli imprenditori) o le criticità connesse al sottoutilizzo del demanio, alla discrezionalità dei processi decisionali e agli eccessivi adempimenti richiesti al concessionario (aspetti, questi, che non arrivano a raccogliere neanche il 3% delle citazioni).

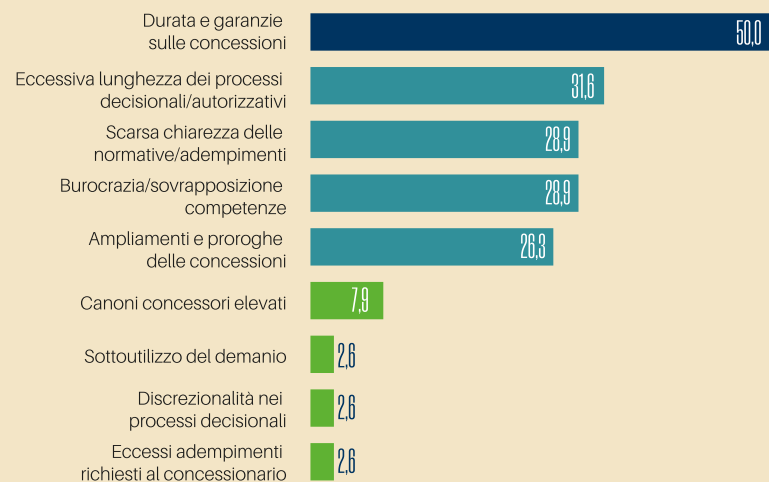


Il demanio?

*Un condominio
con regole che si prestano
a interpretazioni
completamente diverse...*

FIGURA 5.6 – PRINCIPALI PREOCCUPAZIONI A MEDIO TERMINE PER IL FUTURO DELL'IMPRESA

Il totale è superiore a 100,0 in quanto erano possibili più risposte



Fonte: EURES-CNA Rapporto Nautica 2023

Il settore di attività in cui sono impegnate le imprese coinvolte nei focus group incide in misura significativa sulle criticità espresse dagli imprenditori; ad esempio il tema delle concessioni (durata, garanzie e proroghe) registra un livello di criticità significativamente più elevato per le imprese della cantieristica e del rimessaggio/refit, e per tutte quelle che operano sulle aree demaniali, che lamentano il rischio di dover rinunciare o di vedere sfumare i propri investimenti, manifestando preoccupazioni legate alla mancanza di garanzie a medio-lungo termine. Come chiarisce un imprenditore di Ancona "ho effettuato diversi investimenti in aree sottoposte a concessioni... ma la mancan-

za di norme chiare ha determinato maggiori costi e l'impossibilità di vendita o di un pieno utilizzo”.

Per le imprese impegnate in attività legate alla locazione e al turismo sono invece le “lungaggini burocratiche” e, ancora una volta, la sovrapposizione e la scarsa chiarezza delle normative e degli adempimenti chiesti al concessionario a rappresentare il vero nodo critico nella governance e nella gestione del demanio, lamentando inoltre una elevata discrezionalità nei processi decisionali.

TABELLA 5.4 – PRINCIPALI CRITICITÀ RISCONTRATE DALLE IMPRESE NELLA GOVERNANCE E NELLA GESTIONE DEL DEMANIO (MARITTIMO E LAGUALE) IN BASE ALL'ATTIVITÀ REALIZZATA – VALORE IN %

	Cantiere	Ri-messaggio/ reft	Commercio/ accessori	Locazione/ turismo	Altro
Durata e garanzie sulle concessioni	***	***	***	*	*
Ampliamenti e proroghe concessioni	*	***	*	-	-
Eccessiva lunghezza processi decisionali/autorizzativi	***	**	*	*	*
Scarsa chiarezza delle normative/adempimenti	*	**	*	**	*
Burocrazia/sovrapposizione competenze	*	*	**	**	*
Canoni concessori elevati	*	*	-	-	-
Sottoutilizzo del demanio	-	-	*	-	-
Discrezionalità nei processi decisionali	-	-	-	**	-
Eccessivi adempimenti richiesti al concessionario	-	-	*	*	-

Fonte: EURES-CNA Rapporto Nautica 2023

Riassumendo graficamente, attraverso lo strumento delle word cloud, le parole più frequentemente utilizzate dagli imprenditori per descrivere ciò che occorrerebbe “conservare”, “modificare” o “buttare” della normativa sul demanio, appare evidente come nel mirino degli imprenditori si collochino due principali obiettivi, ovvero la burocrazia e la direttiva Bolkestein, che raccolgono con ampi scarti il maggior numero di citazioni (ed intorno alle quali si collocano tutte le contrarietà e distorsioni ad esse correlate: lungaggini procedurali, procedimenti farraginosi, lentezza nelle risposte, incertezza...).

Sul fronte opposto, colpisce come tra gli elementi della normativa da conservare, al centro delle risposte degli imprenditori si collochi il termine “nulla”, a segnare una cesura totale tra i bisogni delle imprese della nautica e l'impianto normativo all'interno del quale si trovano a operare.

In positivo, ovvero sul piano di ciò che si potrebbe “conservare”, gli imprenditori indicano la versatilità nelle concessioni e il decentramento delle competenze, ma soprattutto l’attenzione della normativa alla tutela dell’ambiente marino e all’universalità e accessibilità del bene pubblico, alla base della normativa sull’utilizzo delle aree demaniali.

FIGURA 5.7 – ELEMENTI DA CONSERVARE, MODIFICARE E BUTTARE NELLA NORMATIVA E NELLA GESTIONE DELLE AREE DEMANIALI

Conservare

Modello
Versatilità nelle concessioni
Nulla Attenzione alla tutela dell’ambiente marino
Universalità, accessibilità e interesse pubblico
Decentramento competenze
Culturali della nautica
Qualità dei servizi

Buttare

Riserva marina
Regolamenti - Bandi - Autorizzazioni
Divisioni tra i territori
Burocrazia
Norme sui valori di elementi inquinanti
Direttiva Bolkestein
Lentezza nelle risposte
Incertezza
Mancata salvaguardia professionalità

Modificare

Gestione portuale pubblica e privata
Dragaggio porti Migliorare manutenzione
Burocrazia
Adeguamento canoni consumo
Durata concessioni
Maggiore competenza dei funzionari
Snellire procedimenti
Regolamento navigazione
Certezza rinnovi
Ampliamento ormeggi Più agevolazioni

CAPITOLO 6

Le proposte della PMI
e delle imprese artigiane
per il futuro della nautica

n linea con l'impianto progettuale proposto, l'articolato percorso di lettura e di analisi del settore, ha avuto quale punto di caduta una fase propositiva, finalizzata ad ascoltare e a raccogliere le aspettative e gli interventi auspicati dalle imprese, ma anche a "verificare" il piano di coerenza tra problematiche segnalate e fattibilità ed efficacia degli interventi proposti.

In un quadro complessivo in cui, pur in presenza di criticità congiunturali e ostacoli sistemici, il settore e le PMI della nautica godono di un positivo momento di crescita e di sviluppo, gli imprenditori sono stati quindi chiamati, immaginandosi come "il Legislatore", ovvero come l'autorità competente sul demanio, a indicare quali provvedimenti, iniziative e proposte adotterebbero per favorire le imprese e lo sviluppo del settore.

A tale riguardo occorre in primo luogo osservare come le indicazioni pervenute (Tavola 6) risultino del tutto coerenti con quanto emerso nelle fasi precedenti della discussione, tendendo peraltro a replicare le istanze in più occasioni formulate dalle PMI nelle precedenti edizioni del Rapporto Nautica della CNA, che si confermano quindi nella sostanza come richieste ancora disattese. Ciò premesso, le "nuove" proposte formulate dai partecipanti ai focus group si concentrano su 5 ambiti di intervento, di fatto sovrapponibili – per converso – alle criticità segnalate ed ai timori espressi: non sorprende, quindi, che il principale provvedimento suggerito, in linea con i ripetuti allarmi e con le forti criticità collegate alla direttiva Bolkestein, preveda un cambiamento nella normativa sulle concessioni, indicando in una revisione della stessa la strada per ricostruire quel legame di fiducia tra imprenditori e territorio fondamentale per favorire gli investimenti.

In particolare le proposte di cambiamento espresse in questo ambito hanno riguardano sostanzialmente 3 elementi: la durata delle concessioni; il costo (rendendo i canoni adeguati alle attività, ma nello stesso tempo evitando concessioni monopolistiche ai "soliti") e la territorialità (garantendo la precedenza/prelazione alle attività del territorio e/o a quelle che hanno dimostrato di realizzare investimenti migliorativi per il territorio stesso).

Il secondo ambito di intervento auspicato riguarda la valorizzazione del territorio e delle sue potenzialità, attraverso la realizzazione di investimenti, bandi, incentivi, capaci di sostenere gli imprenditori che realizzano miglie nel territorio (ad esempio attraverso forme di detassazione). Numerose sono inoltre le proposte che, considerando la fragilità morfologica del Paese, richiamano la necessità di mantenere e monitorare costantemente le coste e il paesaggio.

Il terzo ambito di intervento per numero di proposte riguarda l'area delle risorse umane e in particolare la formazione: coerentemente alle difficoltà segnalate dagli imprenditori in relazione all'inserimento, gestione e formazione dei giovani, nonché alle preoccupazioni relative al complesso tema del passaggio/trasferimento generazionale, ovvero alla difficoltà di trasferire/tramandare il proprio bagaglio di esperienze e competenze alle nuove generazioni, gli imprenditori vorrebbero che i giovani potessero avvicinarsi al settore della nautica già dalle scuole secondarie, inserendo la nautica tra le materie degli istituti tradizionali, e promuovendo maggiormente gli istitu-

ti nautici nelle zone costiere. Accanto al tema della formazione, la questione del costo del lavoro andrebbe affrontata in maniera sistemica, sostenendo maggiormente le imprese che assumono (anche per periodi di praticantato) giovani lavoratori.

La semplificazione normativa e la sburocratizzazione delle procedure si confermano obiettivi auspicati dagli imprenditori (costituendo la quarta area delle proposte inoltrate), che considerano eccessivamente lenti (e spesso inutili) i passaggi normativi e burocratici che sottendono leggi e autorizzazioni, così come ritengono spesso lacunosa e frammentaria la conoscenza delle stesse norme da parte degli addetti ai lavori, ostacolando la modernizzazione del settore.

Infine un numero non marginale di proposte risulta indirizzato a ripristinare un sano dialogo interistituzionale e di confronto/concertazione con gli attori sociali del territorio (e, segnatamente, con le imprese e i loro rappresentanti), capace di mettere in relazione enti territoriali e attività locali, di aprire proficui canali di informazione e un tavolo di confronto con i soggetti operanti sul territorio, al fine di realizzare interventi coerenti ed efficaci e di redigere normative corrette, precise e condivise, perché, come riassume un imprenditore: “Ci vogliono controlli mirati, più chiarezza e meno regole e soprattutto ci vuole un tavolo di confronto per condividere le regole”. Disaggregando infine le proposte in base all’attività delle imprese si rileva una sostanziale trasversalità nei provvedimenti e nelle iniziative auspicate per favorire l’economia e le PMI del settore, esprimendo ciascun cluster una domanda di intervento con obiettivi generali dove tuttavia ricorrono costantemente il tema degli investimenti per il territorio, quello della semplificazione di norme e procedure e soprattutto il tema dei giovani: occorre infatti per tutti avvicinarli al settore, ricostruire un legame con il territorio e con le sue attività, rendendoli protagonisti del cambiamento e dell’evoluzione del settore.

Costante risulta infine da parte di tutti gli imprenditori la richiesta di modificare la direttiva sulle concessioni, restituendo maggiori certezze e futuro alle imprese, al settore e al territorio.

Una ulteriore area di intervento, ritenuta qualificante per incentivare nuove opportunità di mercato o per correggere impostazioni culturali o inerzie è stata individuata nei processi aggregativi delle imprese del settore. Occorre mettere in campo strumenti mirati, finalizzati al sostegno delle reti e delle collaborazioni tra le imprese del settore (sia in ambito produzione sia in ambito servizi), che sempre più spesso considerano ormai imprescindibile tale “evoluzione”.

Tali interventi devono altresì essere mirati a superare le resistenze di quelle imprese artigiane che ancora oggi non appaiono pronte a realizzare spontaneamente sistemi di collaborazione con le altre imprese del territorio, identificate più come “concorrenti” che come potenziali alleate; occorre quindi rendere più accattivanti e convenienti le collaborazioni, anche attraverso l’attivazione di incentivi o di premialità.



*Ci vuole un tavolo
di confronto
per condividere
le regole...*

TABELLA 6.1 – PRINCIPALI PROPOSTE/INTERVENTI RICHIESTI DALLE IMPRESE

Normativa/ Concessioni	<ul style="list-style-type: none"> • Certezza sulle tempistiche e durata delle concessioni • Revisione canoni e adeguamento alle attività • Modifica della Bolkestein con possibilità di rinnovi delle concessioni a fronte di investimenti • Normativa certa e comprensibile 	<ul style="list-style-type: none"> • Evitare concessioni monopolistiche • Prevedere forme di prelazione per i concessionari • Sdemianializzazione di zone non fruibili da terzi • Svincolo legge per la concorrenza tra attività balneari e attività produttive in generale 	<ul style="list-style-type: none"> • Certezza sull'investimento effettuato • Rivalutazione dei costi in base all'attività • Territorialità nelle concessioni e priorità ad aziende locali
Investimenti/ valorizzazione del territorio	<ul style="list-style-type: none"> • Creare bandi e incentivi • Costante manutenzione porti • Detassare gli investimenti nel settore per almeno 24 mesi • Indennità per chi investe per migliorare il bene demaniale • Installare nuovi pontili di sbarco e imbarco 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenere la paesaggistica storica (solo modifiche mirate) • Migliorare l'informazione che riguarda la locazione • Riconoscimento nei bandi di gara per le attività storiche 	<ul style="list-style-type: none"> • Attenzione alla tutela della quotidianità e ambiente marino • Creare canali di incentivazione economica per investimenti
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> • Titolo del diporto e delle professioni nautiche da regolamento del codice della navigazione estremamente obsoleti (ad es. Maestro d'ascia 36 mesi di praticantato) 	<ul style="list-style-type: none"> • Creare agevolazioni nel mondo del lavoro • Fare chiarezza su mestieri e professioni (e codici Ateco) • Sviluppo delle pratiche di formazione professionale 	<ul style="list-style-type: none"> • Inserimento della nautica negli istituti tradizionali • Ripresa degli istituti nautici almeno nelle zone costiere
Semplificazione/ sburocratizzazione	<ul style="list-style-type: none"> • Chiarezza normativa e superamento della frammentazione • Modernizzare e semplificare la normativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Velocizzare le autorizzazioni • Semplificazione burocratica • Semplificazione normative su dragaggi con principio di salvaguardia dell'ambiente 	
Dialogo istituzionale e confronto con gli attori sociali del territorio	<ul style="list-style-type: none"> • Maggior dialogo con enti territoriali e attività locali • Rispetto della normativa da parte dell'autorità demaniale che deve fornire un canale di informazioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Tavoli di confronto per normative corrette, precise e condivise 	



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

UnipolSai
ASSICURAZIONI

UniSalute
SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE