



# **Dinamiche economiche, valori e competenze delle imprese nella produzione nautica in Italia**

**Rapporto di ricerca 2011**

***Direzione del Rapporto:***

Fabio Piacenti

***Gruppo di ricerca:***

***Per Eures Ricerche Economiche e Sociali:***

Valentina Piacentini  
Matteo Valido  
Viviana Vassura

***Per il Centro Studi CNA:***

Antonio Murzi

***Per CNA Produzione Nazionale***

Gaetano Bergami Presidente Nazionale CNA Produzione  
Giancarlo Gamberini Responsabile Nazionale CNA Produzione  
Andrea Gianecchini Delegato della Pres.za Nazionale di CNA  
Produzione per la filiera della subfornitura nautica

## INDICE

Introduzione a cura della Presidenza Nazionale dell'Unione CNA Produzione	Pag. 4
<b>SEZIONE I – L'indagine campionaria</b>	Pag. 6
Nota metodologica	Pag. 7
Il campione	Pag. 9
<b>Capitolo 1 – Il profilo dell'impresa</b>	Pag. 12
1.1 <i>Le caratteristiche anagrafiche</i>	Pag. 12
1.2 <i>Le principali attività realizzate</i>	Pag. 15
<b>Capitolo 2 – La specializzazione nautica</b>	Pag. 21
2.1 <i>Il fatturato nautico</i>	Pag. 21
2.2 <i>Il refit</i>	Pag. 24
<b>Capitolo 3 – Mercati di riferimento e risultati aziendali</b>	Pag. 28
3.1 <i>I principali mercati di riferimento</i>	Pag. 28
3.2 <i>I risultati aziendali</i>	Pag. 30
<b>Capitolo 4 – La catena del valore nella produzione nautica</b>	Pag. 34
<b>Capitolo 5 – L'impatto della crisi sul settore nautico</b>	Pag. 37
5.1 <i>I principali effetti della crisi</i>	Pag. 37
5.2 <i>Strategie di risposta alla crisi</i>	Pag. 43
5.3 <i>Le eccellenze aziendali</i>	Pag. 46
<b>Capitolo 6 – Made in Italy, qualità e concorrenza nella produzione nautica</b>	Pag. 50
6.1 <i>La qualità del Made in Italy</i>	Pag. 50
6.2 <i>La concorrenza estera</i>	Pag. 52
<b>Capitolo 7 – La ripresa del settore: le previsioni di breve e medio periodo</b>	Pag. 54
7.1 <i>Il pre-consuntivo 2011</i>	Pag. 54
7.2 <i>Il mercato della nautica nei prossimi 3-5 anni</i>	Pag. 56
<b>Capitolo 8 – Gli interlocutori naturali delle imprese di fronte alla crisi</b>	Pag. 59
8.1 <i>Le azioni di sostegno delle Istituzioni</i>	Pag. 59
<b>SEZIONE II – L'analisi di scenario</b>	Pag. 62
<b>Capitolo 1 – Gli Studi di Settore</b>	Pag. 63
1.1 <i>La filiera della nautica negli Studi di Settore</i>	Pag. 63
1.2 <i>Il fatturato</i>	Pag. 66
1.3 <i>L'occupazione</i>	Pag. 68
1.4 <i>La produttività</i>	Pag. 71
1.5 <i>L'impatto della crisi sulla piccola nautica</i>	Pag. 71
<b>SEZIONE II – Appendice: le dimensioni del settore</b>	Pag. 76
Introduzione e nota metodologica	Pag. 77
<b>Capitolo 1 – La nautica da diporto in Italia</b>	Pag. 79
1.1 <i>Il parco nautico e le vocazioni territoriali</i>	Pag. 79
1.2 <i>La produzione della nautica da diporto in Italia</i>	Pag. 83
1.3 <i>La cantieristica</i>	Pag. 87
1.4 <i>Il comparto degli accessori</i>	Pag. 93
1.5 <i>Il comparto dei motori</i>	Pag. 98
1.6 <i>Il comparto del refitting, riparazioni e rimessaggio</i>	Pag.101

# CNA Produzione Nazionale

## Introduzione

La nautica da diporto costituisce in Italia un segmento importante e molto dinamico dell'economia, che ha sempre occupato una posizione di leadership sui mercati mondiali grazie alle professionalità elevate che costituiscono indubbiamente il principale "valore aggiunto" del settore. Un settore che ragiona e opera nell'ottica di filiera integrata, che a suo tempo CNA Produzione ha sommariamente classificato in oltre 45 tipologie di specializzazione che vanno dalle attività di produzione a quelle dei servizi complementari e di supporto.

Stiamo quindi parlando di un insieme di competenze e di professionalità consolidate che agisce a monte e a valle della cantieristica vera e propria e che partecipa ai processi produttivi con un'ampia articolazione di aziende in larghissima parte di piccola o piccolissima dimensione, ma tuttavia in grado di apportare al prodotto finito un valore elevato in termini di tecnologia ed innovazione pur rimanendo sovente "in ombra", non sempre pienamente conosciute e valorizzate.

Queste caratteristiche fanno indiscutibilmente della filiera nautica italiana qualcosa di piuttosto originale anche rispetto ad altre più conosciute filiere del nostro sistema manifatturiero, in quanto essa poggia su una integrazione funzionale tra cantiere e rete dei subfornitori/componentisti specializzati non di tipo necessariamente gerarchico e nella quale sono principalmente questi stessi soggetti che si fanno carico di sviluppare i processi d'innovazione sul piano tecnologico.

Un settore che CNA Produzione/Nautica, Organizzazione di categoria che fa parte del più ampio Sistema associativo CNA, rappresenta in larga misura, in quanto alla CNA aderiscono alcune migliaia di piccole e piccolissime imprese che operano nella produzione e nei servizi collegati al diporto. Nell'ambito delle proprie strategie generali di rappresentanza, esercitate a livello nazionale, a livello europeo e nelle realtà territoriali ove il comparto della cantieristica nautica e del suo indotto vanta un radicamento storico e una particolare rilevanza sul piano socio-economico, CNA Produzione/Nautica avvertiva da tempo l'esigenza di definire con più precisione le dimensioni quantitative e di comprendere meglio le dinamiche evolutive di questa articolata filiera, contribuendo altresì in tal modo a conferirle un'identità più netta e più facilmente percepibile da parte del mondo esterno e dei vari stakeholders.

Da qui l'avvio di una proficua collaborazione tra CNA Produzione, Centro Studi della CNA Nazionale e l'Istituto EURES Ricerche Economiche e Sociali di Roma, per mettere a punto un percorso di analisi delle dinamiche della nautica da diporto in Italia viste soprattutto dal punto di osservazione costituito dalle piccole imprese che operano nella sua filiera e che, peraltro, ha inteso muoversi con l'intento di integrare in modo virtuoso i risultati ottenuti con quelli derivanti da precedenti studi e ricerche in capo ad altri soggetti, istituzionali o della rappresentanza imprenditoriale.

Purtroppo il percorso si è avviato nell'immanenza di una crisi internazionale che ha colpito duramente anche la nautica da diporto e che tuttora scarica i suoi effetti pesanti su questo settore con una serie di conseguenze che non sono più ormai solo di ordine congiunturale, ma che al contrario rischiano di intaccare in termini strutturali certezze e prospettive di crescita che sembravano a molti irrefrenabili fino a poco tempo prima. Una crisi che ha già innescato processi selettivi e di ridimensionamento, ha inciso sugli assetti societari di gruppi storici della cantieristica, ha alzato ulteriormente l'asticella di una sfida che

vede al centro ancora una volta qualità e innovazione di fronte a un mercato fatto di competitors sempre più aggressivi e, nel contempo, di una domanda interna che resta piuttosto stagnante, anche per colpa di cronici ritardi di ordine infrastrutturale e normativo. Un mercato nel quale i nuovi paradigmi da tener ben presenti sono quelli, ad esempio, dell'ecosostenibilità, della riduzioni dei consumi e delle emissioni inquinanti, dei nuovi materiali, ecc. e nel quale, in parallelo, è destinato ad acquisire molta più rilevanza il comparto del Refit & Repair del parco natanti esistente.

Il primo risultato concreto del progetto di studio è costituito da questa indagine "Valori e Competenze delle Imprese nella Produzione Nautica in Italia", realizzata nel corso del 2011 attraverso tre fasi di ricerca:

- una rilevazione campionaria tra le aziende della produzione nautica associate alla CNA, che ne costituisce il contributo più originale in quanto riporta l'esperienza, le testimonianze e le aspettative di oltre 200 aziende operanti nelle principali specializzazioni produttive della nautica e rappresentative di aree territoriali particolarmente importanti per il diporto in regioni del Centro Nord e in Sardegna;

- una seconda azione condotta dal Centro Studi della CNA Nazionale finalizzata ad affinare i parametri d'analisi economico-finanziari delle piccole imprese della nautica tramite l'elaborazione mirata dei dati preziosi che ci provengono dagli Studi di Settore e da altre fonti statistiche di valore censuario;

- infine una terza azione finalizzata a ricostruire nel breve e medio periodo un quadro attendibile delle dinamiche settoriali tramite una rilettura delle più significative indagini già realizzate, pubblicazioni e statistiche ufficiali.

Occorre precisare che questo progetto di ricerca è stato concepito come un progetto in progress, che richiederà nel corso degli anni una continua ricalibratura del campo d'analisi e che punta ad approfondire volta per volta la conoscenza di specifici segmenti della filiera e/o di singoli processi.

Già da questa prima fase, tuttavia, emerge un'immagine di ordine economico statistico sull'effettiva dimensione della filiera, così come dei suoi punti di forza e di debolezza e sulle prospettive di riposizionamento molto più chiara e convincente, a nostro parere, di quanto non apparisse in precedenza.

Vogliamo anzi sottolineare in modo particolare come dalla ricerca sia emersa una visione più reale dell'effettiva composizione interna della "catena del valore" che caratterizza la produzione nautica e della rilevanza che in essa giocano i comparti specializzati della subfornitura, nonché delle potenzialità innovative ancora presenti all'interno della filiera, dove una gran parte delle imprese intervistate, seppur consapevole che ben difficilmente sarà possibile tornare nel medio termine ai livelli di redditività "pre crisi", lo è altrettanto della necessità di doversi attrezzare rapidamente per attivare le leve strategiche del cambiamento. Non siamo quindi di fronte a un settore "maturo", ma ad un settore che ha ancora molte opportunità da poter cogliere.

Un ringraziamento sincero lo rivolgiamo quindi ai ricercatori per la qualità del lavoro svolto, ai vertici nazionali della CNA per il sostegno che è stato assicurato alla realizzazione della ricerca, ai funzionari e ai gruppi dirigenti delle CNA territoriali che hanno contribuito a facilitare il lavoro di indagine nel loro rapporto quotidiano con gli imprenditori, ben comprendendone e condividendone le finalità. Un ringraziamento va infine alle imprese stesse che hanno risposto all'indagine per la loro pazienza e disponibilità.

# **Sezione I**

## **L'indagine campionaria**

## Nota metodologica

L'indagine campionaria tra le imprese della produzione nautica iscritte alla CNA si inserisce all'interno di un più ampio lavoro di analisi del mercato nautico in Italia, offrendo un contributo di lettura e di testimonianza diretta delle imprese del settore.

L'indagine campionaria costituisce una delle azioni più originali del lavoro di ricerca, che prevede un inquadramento complessivo delle dinamiche del settore nautico in Italia attraverso la rilettura delle indagini e degli studi disponibili (Ministero delle Infrastrutture, CNA, UCINA; Istituzioni Locali, ecc.), un'analisi dei risultati e dei parametri economico-finanziari delle imprese attraverso gli studi di settore (Agenzia delle Entrate) e, appunto, l'indagine diretta tra le imprese. Ed è proprio tale articolazione a costituire un fattore di originalità del lavoro di ricerca, oltre a consentire l'approfondimento di tematiche strettamente attinenti alla vita delle PMI e delle imprese artigiane della filiera, altrimenti poco valorizzate nelle analisi del settore.

La rilevazione è stata realizzata attraverso la somministrazione telefonica di un questionario ad un campione di 211 imprese, rappresentativo delle imprese nautiche associate alla CNA, stratificato per regione e tipologia di attività prevalente, estratte casualmente tra i nominativi delle imprese nautiche iscritte alla CNA. Il questionario semi-strutturato utilizzato per la rilevazione ha previsto una prevalenza di domande chiuse, con alternative di risposta precodificate, affiancate alla produzione di stime, valutazioni e previsioni di carattere qualitativo (andamenti) e quantitativo (confronti temporali) sulla nautica da diporto.

Nell'estrazione delle imprese tra cui effettuare la rilevazione si è tenuto conto in primo luogo del criterio di stratificazione territoriale (regionale e provinciale), costruendo campioni regionali per le aree statisticamente più significative (Toscana, Marche, Liguria, Lombardia, Emilia Romagna) ed aggregando i nominativi di quelle con una numerosità di referenti inferiore. In ogni caso, vista anche la diversa partecipazione all'iniziativa delle strutture regionali di riferimento delle imprese, il lavoro di rilevazione si è concentrato nelle regioni del Centro-Nord, dove risulta effettivamente localizzata una forte maggioranza di imprese. L'unica significativa eccezione è stata quella delle imprese nautiche della Sardegna, che hanno consentito una maggiore completezza territoriale delle unità intervistate.

Un obiettivo campionario oneroso e complesso, ancorché di particolare rilevanza per poter confrontare i risultati del presente lavoro di indagine con quelli realizzati da altre strutture, è stato inoltre quello di adottare nell'estrazione delle unità (e, soprattutto nelle fasi di ricalibratura del campione, di elaborazione statistica e di analisi dei risultati), una classificazione condivisibile delle imprese intervistate sulla base delle attività effettivamente realizzate (anche al di là della ragione sociale e/o della missione delle stesse).

Per quanto riguarda la tipologia di attività svolta, sono state prese in considerazione le attività o i gruppi di attività principali delle filiere produttive della nautica da diporto, escludendo quindi dal campionamento le imprese impegnate in forma esclusiva nei servizi, con l'eccezione del rimessaggio e del refit, includendo tuttavia singole imprese che offrono anche servizi differenti dal refit in quanto, a fronte dei cambiamenti imposti dal mercato, hanno riconvertito la propria attività (in tutto o in parte) dalla produzione al terziario.

Più in particolare le attività considerate nella classificazione sono risultate le seguenti:

- Progettazione
- Cantieristica (lavorazioni di acciaio e vetroresina)
- Manutenzione
- Servizi di rimessaggio
- Costruzione, riparazione, manutenzione e impiantistica
- Impiantistica
- Motori e sistemi di propulsione (produzione e riparazione)
- Arredamenti primari e complementi di arredo

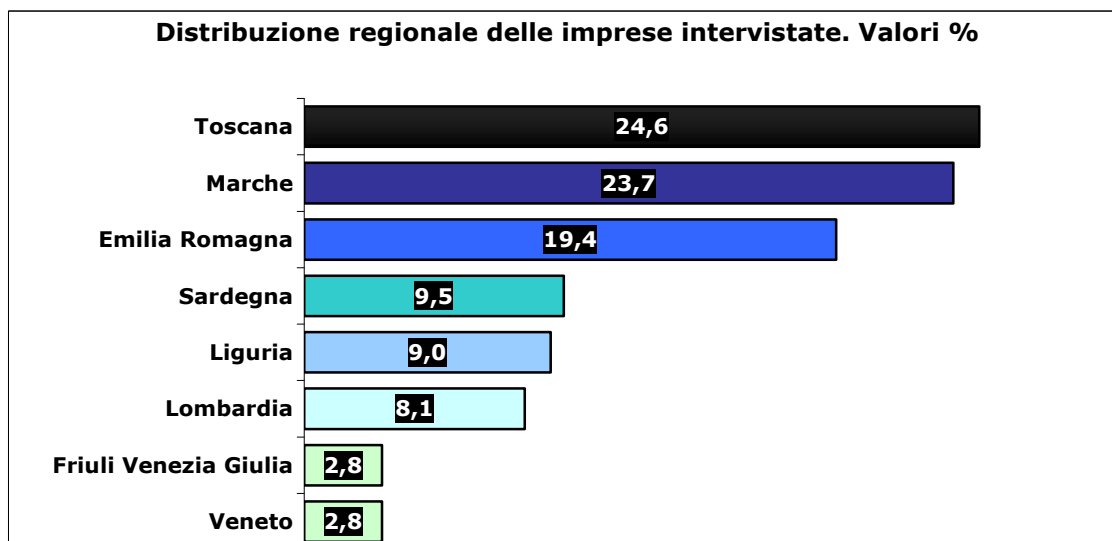
## Il campione

Considerando la distribuzione territoriale delle 211 imprese nautiche intervistate, si rileva in primo luogo una prevalenza di imprese della Toscana e delle Marche, dove si contano rispettivamente il 24,6% e il 23,7% delle strutture (52 e 50 in valori assoluti); segue l'Emilia Romagna, con 41 imprese intervistate (pari al 19,4% del campione), la Sardegna (20 imprese, pari al 9,5%), la Liguria (19, pari al 9%), la Lombardia (17, pari all'8,1%), il Friuli Venezia Giulia e il Veneto (entrambe con 6 imprese intervistate, pari al 2,8% del campione). A livello provinciale è Lucca ad essere maggiormente rappresentata, con 23 aziende nautiche che hanno partecipato alla rilevazione (pari al 10,9% del campione), seguita da Ancona (21 imprese, pari al 10%), Forlì-Cesena (20, pari al 9,5%) e Como che con 15 aziende nautiche intervistate copre il 7,1% del campione totale.

**Tabella 1** – Distribuzione del campione per regione e provincia di localizzazione  
*Valori assoluti e percentuali*

Regioni	V.A.	Valori %	Province	V.A.	Valori %
Toscana	52	24,6	Lucca	23	10,9
			Pistoia	3	1,4
			Grosseto	8	3,8
			Massa Carrara	7	3,3
			Pisa	6	2,8
			Livorno	5	2,4
Marche	50	23,7	Ancona	21	10,0
			Ascoli Piceno	13	6,2
			Pesaro Urbino	12	5,7
			Macerata	4	1,9
Emilia Romagna	41	19,4	Forlì Cesena	20	9,5
			Ravenna	12	5,7
			Ferrara	3	1,4
			Rimini	6	2,8
Sardegna	20	9,5	Sassari	6	2,8
			Olbia Tempio	14	6,6
Liguria	19	9,0	Genova	8	3,8
			La Spezia	6	2,8
			Savona	3	1,4
			Imperia	2	0,9
Lombardia	17	8,1	Como	15	7,1
			Sondrio	1	0,5
			Brescia	1	0,5
Friuli Venezia Giulia	6	2,8	Trieste	6	2,8
Veneto	6	2,8	Venezia	1	0,5
			Rovigo	5	2,4
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>		<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011



Al fine di analizzare in maniera più approfondita le dinamiche, le problematiche e le esigenze espresse dalle imprese nautiche, nonché, come anticipato, per rendere confrontabili i risultati emersi con quelli di altre indagini sul settore, è stato adottato nel campionamento (e, successivamente, nella rilevazione, elaborazione e analisi) un criterio di classificazione per macroaree, macroprocessi e attività distintive della filiera. Le cinque macroaree di riferimento sono: la produzione (indicata dalla maggioranza del campione, pari al 51,7%); rimessaggio e riparazioni, in cui risulta impegnato il 22,3% delle imprese intervistate; produzione, rimessaggio e riparazioni (17,5%); progettazione tecnica (4,3%) e utilizzo dell'unità da diporto (4,3%). Questi ambiti generali definiscono in maniera teorica i macroprocessi operativi, sulla base dei quali leggere e interpretare i fabbisogni e la domanda del settore nautico (le successive articolazioni costituiscono le informazioni di apertura del successivo capitolo di approfondimento sulle caratteristiche delle imprese nautiche).

**Tabella 2 – Macroprocessi delle imprese intervistate**  
*Valori assoluti e percentuali*

Macroprocessi	V.A.	%
Produzione	109	51,7
Rimessaggio e riparazioni	47	22,3
Produzione, rimessaggio e riparazioni	37	17,5
Progettazione tecnica	9	4,3
Utilizzo dell'unità da diporto	9	4,3
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

A conclusione del presente capitolo appare utile inserire i dati anagrafici degli intervistati, allo scopo di completare le informazioni relative alla fase di rilevazione, prima di entrare nel merito dei risultati emersi.

Per quanto riguarda il ruolo svolto dall'intervistato all'interno dell'impresa di riferimento, si è trattato nella maggioranza dei casi (55%, pari a 116 interviste in valori assoluti) del titolare/amministratore, nel 24,2% dei casi l'azienda ha affidato il compito di rispondere al questionario al responsabile amministrativo (viste le numerose domande relative ai risultati e

alle dinamiche del bilancio), mentre nel restante 20,8% dei casi, ad un dipendente o un collaboratore dell'azienda.

Per quanto riguarda le caratteristiche anagrafiche, gli intervistati appartengono soltanto nel 5,2% dei casi alla fascia più giovane (18-29 anni), segnalando indirettamente un possibile problema di ricambio generazionale nel settore; il 19% degli intervistati appartiene alla fascia 30-39 anni, il 41,7% alla fascia 40-49 anni, il 25,1% a quella 50-59 anni e il restante 9% agli ultracinquantenni.

Ancora non adeguatamente diffusa risulta infine la cultura manageriale nella conduzione delle imprese, considerando che soltanto un intervistato su cinque (il 19,9%) ha partecipato nel corso della propria vita a corsi di formazione sulla costituzione e gestione di impresa (il 5,7% prima di avviare l'impresa, il 7,6% durante l'attività imprenditoriale e il 6,6% prima e durante l'attività imprenditoriale), mentre ben 8 intervistati su 10 (l'80,1% del campione) dichiarano di non avervi mai preso parte.

**Tabella 3** – Informazioni relative all'intervistato (ruolo svolto nell'impresa, età e partecipazione a corsi di formazione). *Valori assoluti e percentuali*

	Valori assoluti	Valori %
<b>Ruolo svolto nell'impresa</b>		
Titolare/Amministratore/Socio	116	55,0
Responsabile amministrativo	51	24,2
Dipendente/Collaboratore	44	20,8
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>
<b>Età</b>		
18-29 anni	11	5,2
30-39 anni	40	19,0
40-49 anni	88	41,7
50-59 anni	53	25,1
60 o più anni	19	9,0
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>
<b>Partecipazione a corsi di formazione sulla costituzione/gestione d'impresa</b>		
Sì, prima di avviare l'attività imprenditoriale	12	5,7
Sì, durante l'attività imprenditoriale	16	7,6
Sì, prima e durante l'attività imprenditoriale	14	6,6
No	169	80,1
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

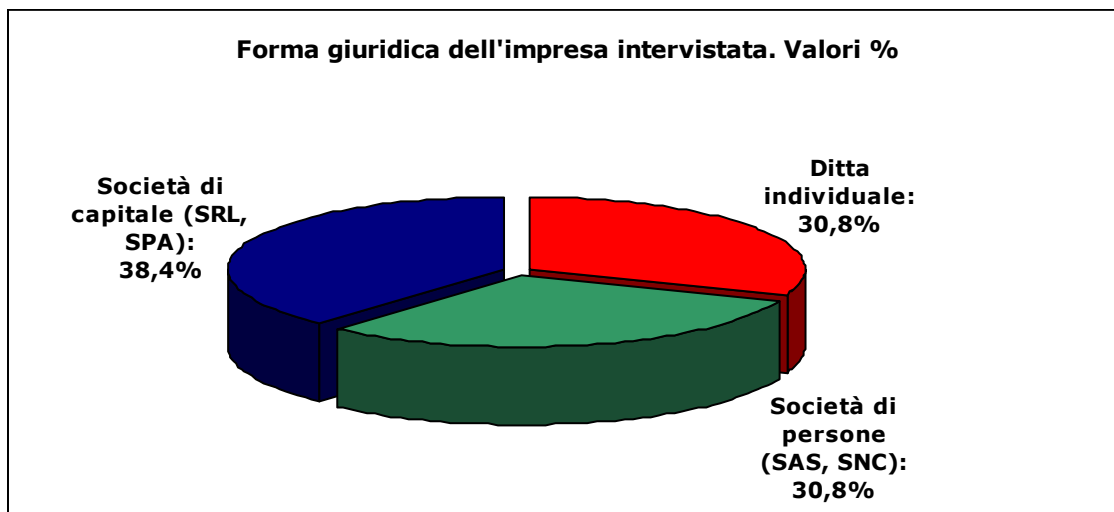
# Capitolo 1

## Il profilo dell'impresa

### 1.1 Le caratteristiche anagrafiche

Come riportato nella nota metodologica introduttiva, la struttura campionaria adottata ha considerato quale universo di riferimento le imprese della produzione nautica iscritte alla CNA. Si tratta quindi di piccole e medie imprese artigiane che partecipano ai vari processi della produzione esprimendo specializzazioni e competenze diverse, operando soprattutto all'interno del ciclo produttivo o, secondariamente, posizionandosi a monte (come armatori) o a valle dello stesso (i servizi, se si esclude l'ampio segmento del refitting e del rimessaggio, sono stati soltanto marginalmente interessati dall'indagine).

Cominciando dunque ad analizzare le diverse caratteristiche delle imprese intervistate, per quanto riguarda la forma societaria, si rileva una leggera prevalenza di Società di Capitale (SRL e SPA) che rappresentano il 38,4% del campione (81 aziende in valori assoluti), a fronte di un numero di poco inferiore di ditte individuali e di società di persone (SAS e SNC) entrambe con 65 imprese, pari al 30,8% del campione per ciascuna delle due tipologie.



**Tabella 4** – Forma giuridica dell'impresa intervistata  
Valori assoluti e percentuali

	Valori assoluti	Valori %
Società di capitale	81	38,4
Ditta individuale	65	30,8
Società di persone	65	30,8
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

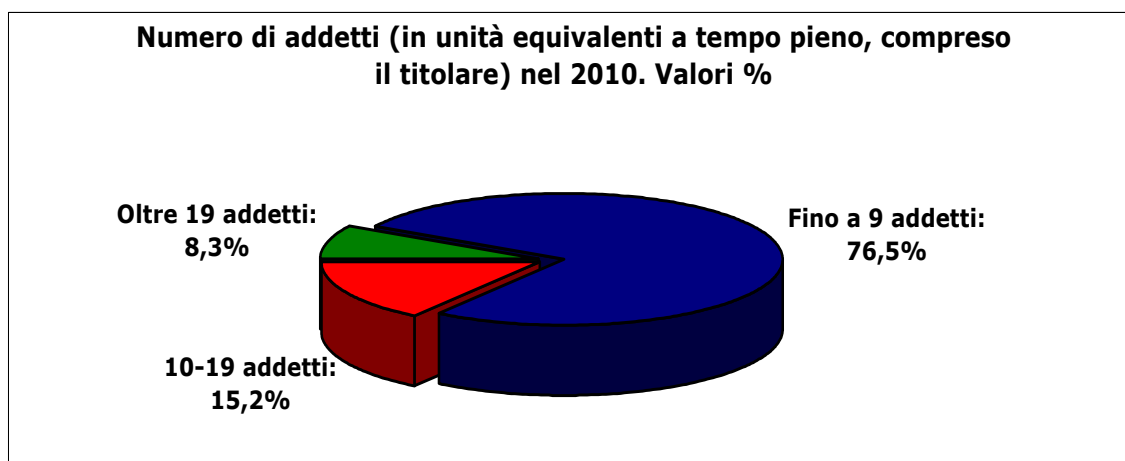
Particolarmente interessante risulta anche l'analisi relativa all'anno di costituzione delle imprese intervistate, che evidenzia ad un tempo la solidità e la dinamicità del mercato della nautica da diporto, con imprese radicate nella storia produttiva e industriale del Paese e, al tempo stesso, una evidente capacità di offrire spazi e opportunità di impresa anche nell'ultimo decennio: ben il 24,2% delle imprese intervistate, infatti, è stato costituito prima del 1980 (45 in valori assoluti), vantando una storia più che trentennale e testimoniando una solida tenuta del settore (almeno fino alla crisi economico-finanziaria degli ultimi anni, che, come successivamente analizzato, ne ha modificato la positiva linea di tendenza); il 39,8% delle imprese intervistate, pari a 74 in valori assoluti, ha avviato la propria attività tra il 1981 e il 1999 e il restante 36% (67 in valori assoluti) soltanto nell'ultimo decennio (dal 2000 in avanti).

**Tabella 5** – Anno di costituzione dell'impresa intervistata  
Valori assoluti, percentuali e % valide

	Valori assoluti	Valori %	% valide
Prima del 1980	45	21,3	24,2
Tra il 1981 e il 1999	74	35,1	39,8
Dal 2000 in poi	67	31,8	36,0
Non indica	25	11,8	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Per quanto riguarda il numero degli occupati, sono 1.726 quelli complessivamente censiti, in unità equivalenti a tempo pieno compresi soci e titolari, nelle 204 strutture intervistate (7 non hanno fornito questa indicazione), pari ad una media di 8,5 addetti per impresa: un sistema, dunque, di piccole strutture, in cui il 76,5% delle imprese intervistate (156 in valori assoluti) dichiara un numero di addetti inferiore alle 10 unità, in piena coerenza con la struttura prevalente delle imprese iscritte alla CNA; seguono le imprese con 10-19 addetti (il 15,2%, pari a 31) e quelle con oltre 19 addetti (8,3%, pari a 17 imprese).

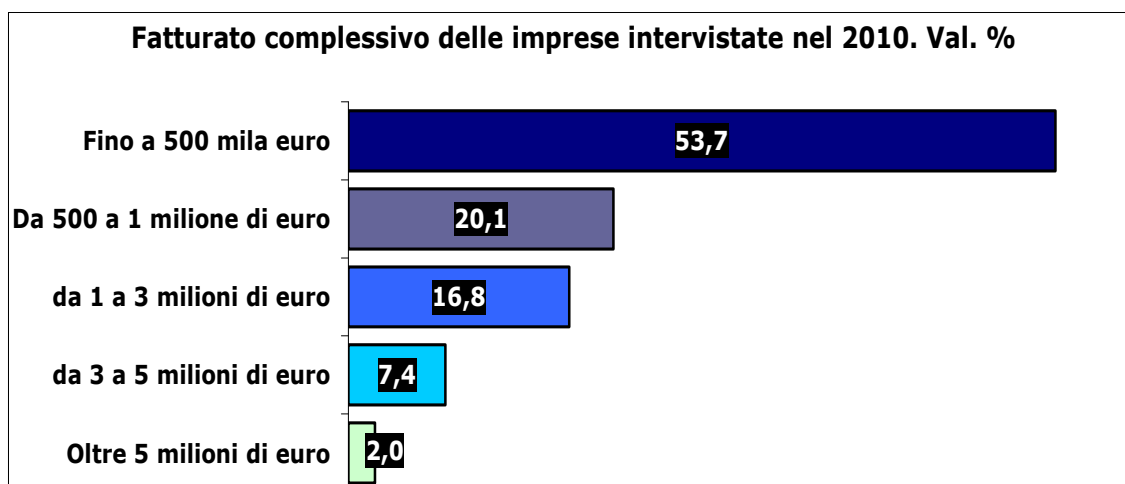


**Tabella 6** – Numero di addetti (in unità equivalenti a tempo pieno, compreso il titolare) nel 2010. *Valori assoluti, percentuali e % valide*

	V.A.	%	% valide
Fino a 9 addetti	156	73,9	76,5
10-19 addetti	31	14,7	15,2
Oltre 19 addetti	17	8,1	8,3
Non indica	7	3,3	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Coerenti con quanto emerso in relazione al numero degli addetti presenti nelle imprese intervistate, appaiono le indicazioni fornite in relazione alla fascia di fatturato realizzato nel corso del 2010: la maggioranza del campione (il 53,7%) dichiara infatti un fatturato inferiore a 500 mila euro, il 20,1% un fatturato compreso tra 500 mila e 1 milione di euro, il 16,8% tra 1 a 3 milioni di euro e il restante 9,4% oltre 3 milioni di euro (di cui il 7,4% da 3 a 5 milioni e il 2% oltre 5 milioni di euro).



**Tabella 7** – Fatturato complessivo delle imprese intervistate nel 2010. *Valori assoluti, percentuali e % valide*

	V.A.	%	% valide
Fino a 500 mila euro	80	37,9	53,7
Da 500 mila euro a 1 milione di euro	30	14,2	20,1
da 1 a 3 milioni di euro	25	11,8	16,8
da 3 a 5 milioni di euro	11	5,2	7,4
Oltre 5 milioni di euro	3	1,4	2,0
Non sa/non risponde	62	29,4	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Disaggregando le risposte in base al numero degli addetti emergono differenze significative; sono, come prevedibile, le imprese che registrano un fatturato inferiore ad occupare anche un minor numero di addetti (il 96,3% delle aziende con un fatturato inferiore a 500 mila euro e il 73,3% di quelle con un fatturato compreso tra 500 mila euro e 1 milione di euro occupa meno di 9 addetti). Il numero degli addetti cresce all'aumentare del fatturato,

con il 24% delle imprese che fatturano tra 1 e 3 milioni di euro e il 38,5% di quelle con oltre 3 milioni di euro che impiegano oltre 19 addetti.

**Tabella 8** – Fatturato complessivo delle imprese intervistate nel 2010 in base al numero degli addetti. *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>10-19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Fino a 500 mila euro	96,3	3,8	-	100,0
Da 500 mila euro a 1 milione di euro	73,3	26,7	-	100,0
da 1 a 3 milioni di euro	32,0	44,0	24,0	100,0
Oltre 3 milioni di euro	23,1	38,5	38,5	100,0
<b>Totale</b>	<b>76,5</b>	<b>15,2</b>	<b>8,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

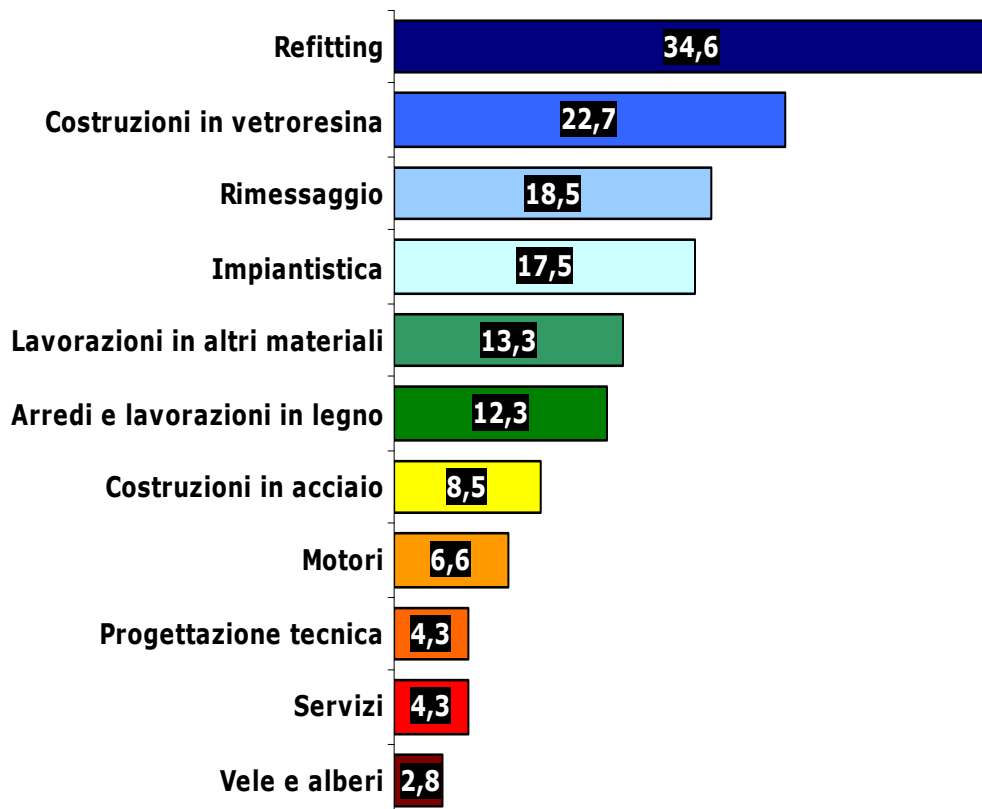
### 1.2 Le principali attività realizzate

L'analisi delle principali attività realizzate permette di ottenere un dettaglio maggiore rispetto ai macroprocessi analizzati precedentemente, al fine di ottenere una fotografia più accurata delle imprese della filiera nautica e delle loro specializzazioni, e di correlare tali informazioni alla loro posizione sul mercato ed alle relative esigenze.

Allo scopo di mantenere una articolazione idonea a poter leggere le dinamiche della nautica relativamente alle diverse attività, professionalità e mestieri, senza tuttavia rinunciare ad una sufficiente significatività statistica delle informazioni e delle valutazioni espresse da ciascuna articolazione del campione, sono stati individuati 11 gruppi di attività, con un livello di approfondimento talvolta sovrapponibile, talvolta più articolato del semplice "macro-processo": tra questi, il refitting raccoglie il maggior numero di indicazioni (34,6%), assumendo un valore sempre maggiore nelle opportunità del settore, anche in considerazione del ruolo di risposta alla crisi della nautica da diporto, che ha spinto parte delle imprese intervistate a riconvertirsi e/o a diversificare i prodotti/servizi, spostando una quota del proprio fatturato in questa direzione; il secondo gruppo di attività più citate è quello delle costruzioni in vetroresina (22,7% delle indicazioni), cui segue il rimessaggio (18,5%) che comprende anche il settore dei servizi associati; l'attività di impiantistica elettrica, idraulica e di ventilazione impegna il 17,5% delle imprese intervistate, seguita da quella degli arredi e delle lavorazioni in legno (12,3%) e degli "altri materiali" diversi dal legno (metallo, vetro, ceramica, plastica e tessuti) con il 13,3% delle indicazioni.

Inferiori risultano le risposte relative alle costruzioni in acciaio (8,5%), ai motori (6,6%), alla progettazione tecnica e ai servizi (entrambi con il 4,3% delle risposte) e alla realizzazione di vele e alberi (2,8%).

**Principali attività realizzate dall'impresa intervistata. Valori %**



**Tabella 9 – Principali attività realizzate dalle imprese intervistate\***  
*Valori percentuali*

<b>Processi</b>	<b>%</b>	<b>Fasi**</b>
Refitting	34,6	Refitting per unità da diporto piccole e medie dimensioni; Refitting per unità da diporto medie e grandi
Costruzioni in vetroresina (vtr)	22,7	Costruzione sovrastrutture in vtr.; Assemblaggio scafo, sovrastrutture vtr; Costruzione del modello; Costruzione scafo; Costruzione degli stampi; Costruzione dei manufatti
Rimessaggio	18,5	Rimessaggio; Rimessaggio unità da diporto piccole e medie dimensioni; Alaggio, varo e servizi connessi al rimessaggio
Impiantistica	17,5	Impiantistica elettrica; Impiantistica generale; Impiantistica idraulica Impiantistica, ventilazione, condizionamento; Impiantistica carburante Montaggio apparecchiature navigazione/comunicazione; Servizi e strumenti per antincendio
Lavorazioni in altri materiali	13,3	Fornitura di componenti e accessori; Costruzione, installazione componenti in metallo; Accessori fase di allestimento; Costruzione, installazione componenti e accessori in metallo per esterni; Montaggio accessori di coperta e vetratura; Realizzazione e montaggio vetratura esterne; Arredamento ed accessori in plastica; Arredamento in vetro, ceramica; Infissi e serramenti; Ricezione scafo e sistemazione in cantiere; Accessori sicurezza; Tappezzeria e lavorazione tessuti; Arredamento in pelle, cuoio, altri tessuti
Arredi e lavorazioni in legno	12,3	Resinatura scafi; Pitturazione esterna; Resinatura d'allestimento Pitturazione interna; Arredamento e montaggio coperture esterne in legno; Montaggio copertura teak; Arredamento generale interni in legno; Costruzione e installazione passerelle e scalette; Carpenteria d'allestimento; Costruzione pannellature e mobilio in legno x installazione
Costruzioni in acciaio	8,5	Costruzione sovrastrutture in acciaio; Assemblaggio scafo e sovrastrutture in acciaio; Assemblaggio scafo, sovrastrutture in acciaio/alluminio; Completamento scafo e sovrastrutture in acciaio/alluminio
Motoristica	6,6	Montaggio e riparazione motori e componenti meccaniche; Fornitura motori e componenti meccaniche
Progettazione tecnica	4,3	Ingegneria, progettazione, design; Design per esterni; Sistemi CAD, CAM; Design per interni
Servizi	4,3	Forniture di bordo e suppliers; Servizi di subacquea per unità da diporto Servizi di agenzia marittima raccomandataria; Servizi di charter, noleggio e locazione; Servizi doganali marittimi; Servizio di lavanderia specializzato; Servizi turistici, alberghieri ed esercenti
Vele e alberi	2,8	Progettazione, realizzazione e manutenzione vele; Attrezzatura alberi; Costruzione alberi

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\* Tavola di raccordo con il modello di classificazione adottato dal Consorzio NAVIGO

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

La disaggregazione delle risposte in base al peso della nautica sul fatturato complessivo realizzato da ciascuna impresa consente di approfondire ulteriormente l'analisi del profilo e della composizione delle imprese del settore iscritte alla CNA: pur rappresentando la nautica la fonte di entrate esclusiva o prevalente della maggior parte delle aziende intervistate, emergono infatti differenziazioni importanti anche in relazione all'attività da queste realizzata ed alle altre variabili strutturali che le definiscono.

Nello specifico le imprese che si occupano di costruzioni (in vetroresina o in acciaio) registrano la quota maggiore di fatturato "esclusivo" proveniente dalla nautica (rispettivamente l'85,4% e l'83,3%) evidenziando una specializzazione maggiore rispetto alle altre imprese. Anche le imprese che si occupano di refitting o di rimessaggio presentano una forte incidenza del fatturato nautico (rispettivamente 79,5% e 74,4% "esclusivo" e 16,4% e 17,9% "prevalente"). Valori elevati registrano anche le aziende che si occupano di motori, per le quali la nautica riveste un peso "esclusivo" sul fatturato nel 71,4% dei casi e quelle che si occupano di progettazione tecnica (66,7%).

Al contrario, come prevedibile, sono le aziende che affiancano alla produzione nautica anche altri tipi di attività a registrare una incidenza minore del fatturato nautico: le imprese che si occupano di servizi, infatti, sovrapponendo attività di tipo turistico a quelle strettamente nautiche, registrano nel 22,2% dei casi un peso "secondario" e nell'11,1% un peso "marginale", così come quelle impegnate nell'impiantistica, che si rivolgono anche ad altri settori e mercati accanto a quello nautico, registrano infatti nel 43,2% dei casi un peso "secondario" o "marginale" della nautica sul fatturato complessivo.

**Tabella 10** – Principali attività realizzate dalle imprese intervistate in base al peso della nautica sul fatturato complessivo. *Valori percentuali*

	<b>Esclusivo (100%)</b>	<b>Prevalente (51-99%)</b>	<b>Secondario (31-50%)</b>	<b>Marginale (5-30%)</b>	<b>Totale</b>
Progettazione tecnica	66,7	11,1	11,1	11,1	100,0
Servizi	66,7	---	22,2	11,1	100,0
Refitting	79,5	16,4	1,4	2,7	100,0
Rimessaggio	74,4	17,9	7,7	---	100,0
Impiantistica	27,0	29,7	21,6	21,6	100,0
Costruzioni in vetroresina	85,4	6,3	6,3	2,1	100,0
Costruzioni in acciaio	83,3	11,1	5,6	---	100,0
Motori	71,4	14,3	7,1	7,1	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	38,5	42,3	19,2	---	100,0
Lavorazioni in altri materiali	32,1	42,9	10,7	14,3	100,0
Vele e alberi	50,0	33,3	---	16,7	100,0
<b>Totale</b>	<b>60,7</b>	<b>19,9</b>	<b>11,4</b>	<b>8,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

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

Disaggregando le risposte in base al numero degli addetti non emergono differenze significative, risultando in tutti i casi prevalenti quelle di piccole dimensioni (fino a 9 addetti), anche e soprattutto considerando, come anticipato nella descrizione del campione, le caratteristiche proprie delle imprese iscritte a CNA Nautica.

Nel dettaglio, risultano relativamente più numerose le piccole strutture tra le imprese che si occupano di rimessaggio e di refitting (rispettivamente l'89,7% e l'87,1% occupa meno di 10 addetti), di vele e alberi (83,3%) e di impiantistica (80%), mentre le imprese che realizzano costruzioni in vetroresina e attività di progettazione tecnica presentano più frequentemente un numero di addetti uguale o superiore alle 20 unità (nel 13,3% e nel 12,5%).

**Tabella 11** – Principali attività realizzate dalle imprese intervistate in base al numero degli addetti dell'impresa intervistata. *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>10-19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Progettazione tecnica	75,0	12,5	12,5	100,0
Servizi	66,7	22,2	11,1	100,0
Refitting	87,1	10,0	2,9	100,0
Rimessaggio	89,7	7,7	2,6	100,0
Impiantistica	80,0	11,4	8,6	100,0
Costruzioni in vetroresina	73,3	13,3	13,3	100,0
Costruzioni in acciaio	55,6	33,3	11,1	100,0
Motori	78,6	14,3	7,1	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	61,5	26,9	11,5	100,0
Lavorazioni in altri materiali	53,8	38,5	7,7	100,0
Vele e alberi	83,3	16,7	---	100,0
<b>Totale</b>	<b>76,5</b>	<b>15,2</b>	<b>8,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

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

Coerentemente a quanto emerso in precedenza, sono le imprese che operano nel campo del rimessaggio e del refitting (quelle di dimensioni inferiori in termini di addetti), a presentare anche il fatturato più basso nel 2010 (indicato come inferiore ai 500 mila euro rispettivamente nel 68,2% e nel 64,7% dei casi); risultati economici inferiori si rilevano inoltre tra le imprese che si occupano della costruzione di vele e alberi, il cui fatturato risulta inferiore ai 500 mila euro nel 60% dei casi, e tra quelle che operano nell'impiantistica (58,3%).

Anche in questo caso sono le imprese di progettazione tecnica a presentare il fatturato maggiore, registrando nel 28,6% dei casi un valore superiore ai 3 milioni di euro, precedute soltanto da quelle che si occupano di costruzioni in acciaio (30,8%).

**Tabella 12** – Principali attività realizzate dalle imprese intervistate in base al fatturato del 2010. *Valori %*

	<b>Fino a 500 mila euro</b>	<b>Da 500 a 1 milione di euro</b>	<b>Da 1 a 3 milioni di euro</b>	<b>Oltre 3 milioni di euro</b>	<b>Totale*</b>
Progettazione tecnica	57,1	14,3	---	28,6	100,0
Servizi	33,3	33,3	33,3	---	100,0
Refitting	64,7	23,5	9,8	2,0	100,0
Rimessaggio	68,2	18,2	13,6	---	100,0
Impiantistica	58,3	8,3	20,8	12,5	100,0
Costruzioni in vetroresina	46,7	16,7	20,0	16,7	100,0
Costruzioni in acciaio	30,8	30,8	7,7	30,8	100,0
Motori	44,4	22,2	22,2	11,1	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	38,1	28,6	28,6	4,8	100,0
Lavorazioni in altri materiali	38,1	33,3	14,3	14,3	100,0
Vele e alberi	60,0	---	20,0	20,0	100,0
<b>Totale</b>	<b>53,7</b>	<b>20,1</b>	<b>16,8</b>	<b>9,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

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

Particolarmente interessante risulta inoltre la disaggregazione delle risposte in base al principale mercato di riferimento (sempre ricordando la relativa significatività statistica di una così ampia articolazione del campione, e quindi il valore indicativo più che inferenziale dei risultati emersi), offrendo un ulteriore contributo informativo sulle specializzazioni delle imprese intervistate e sulla loro ricaduta sul territorio. Ciò premesso, sulla base delle

indicazioni fornite dal campione intervistato, sono le aziende della motoristica ad operare su un mercato prevalentemente locale o regionale (nel 64,3% dei casi), così come avviene per le imprese che offrono servizi (55,6%), per quelle del refitting (53,4%), di arredi e lavorazioni in legno (53,8%) e di rimessaggio (51,3%). Quello della costruzione di vele e alberi appare, invece, un mercato prevalentemente nazionale (nel 66,7% dei casi) a testimonianza della minore presenza di questo tipo di specializzazione e di aziende che, conseguentemente, tendono a muoversi su un territorio più ampio; in maggioranza nazionale appare anche il mercato delle aziende che si occupano di costruzioni in vetroresina (52,1%) e di costruzioni in acciaio (50%), così come di quelle di lavorazione di altri materiali (50%).

Per quanto riguarda il mercato estero, mercato prevalente per solo il 4,3% delle imprese intervistate, emerge un peso maggiore tra le imprese di costruzioni in vetroresina (12,5%) e in quelle di servizi (11,1%) che, come visto in precedenza, all'attività nautica spesso affiancano attività turistiche.

Frequente, infine, l'indicazione riguardante l'assenza di un mercato prevalente (10,4% del campione).

**Tabella 13** – Principali attività realizzate dalle imprese intervistate in base al principale mercato di riferimento. *Valori %*

	Locale/ regionale	Nazionale	Estero	Nessun mercato prevalente	Totale*
Progettazione tecnica	22,2	44,4	---	33,3	100,0
Servizi	55,6	22,2	11,1	11,1	100,0
Refitting	53,4	41,1	1,4	4,1	100,0
Rimessaggio	51,3	35,9	2,6	10,3	100,0
Impiantistica	35,1	45,9	2,7	16,2	100,0
Costruzioni in vetroresina	27,1	52,1	12,5	8,3	100,0
Costruzioni in acciaio	38,9	50,0	5,6	5,6	100,0
Motori	64,3	35,7	---	---	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	53,8	30,8	3,8	11,5	100,0
Lavorazioni in altri materiali	35,7	50,0	---	14,3	100,0
Vele e alberi	---	66,7	---	33,3	100,0
<b>Totale</b>	<b>45,5</b>	<b>39,3</b>	<b>4,7</b>	<b>10,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

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

## Capitolo 2

### La specializzazione nautica

#### 2.1 Il fatturato nautico

Una delle caratteristiche del settore nautico è la presenza, accanto ad imprese che vi lavorano in modo esclusivo, di una vasta rete di professionalità e mestieri applicati alla nautica accanto ad altri ambiti e settori economico-produttivi.

Tale diversificazione, al di là di un'incidenza fisiologica probabilmente rilevabile in tutti i settori, si lega a fattori endogeni quali la stagionalità dei diversi segmenti della domanda (costruzione, allestimento, rimessaggio, refit, ecc.), l'alta specializzazione delle professionalità impiegate, spendibile in altri settori della costruzione e dell'arredo e, non ultimo, all'elevato contenuto di ricerca e innovazione dei materiali e delle lavorazioni del settore nautico. Quest'ultimo fattore contiene peraltro un elevato valore strategico competitivo per gli stessi territori su cui insiste un comparto nautico, proprio per la trasferibilità dei contenuti e delle produzioni innovative delle imprese che operano nelle filiere della nautica.

Sotto questo aspetto è stato possibile effettuare alcune elaborazioni statistiche sia di carattere quantitativo, esplorando il peso medio rivestito dalla nautica sul fatturato del campione intervistato, sia qualitativo, in termini cioè di prevalenza di un tipo di fatturato.

Per quanto riguarda la prima indicazione emerge come il fatturato prettamente nautico, come prevedibile, rivesta un ruolo importante per le aziende intervistate coprendo, mediamente negli ultimi 3 anni, l'83% del fatturato complessivo.

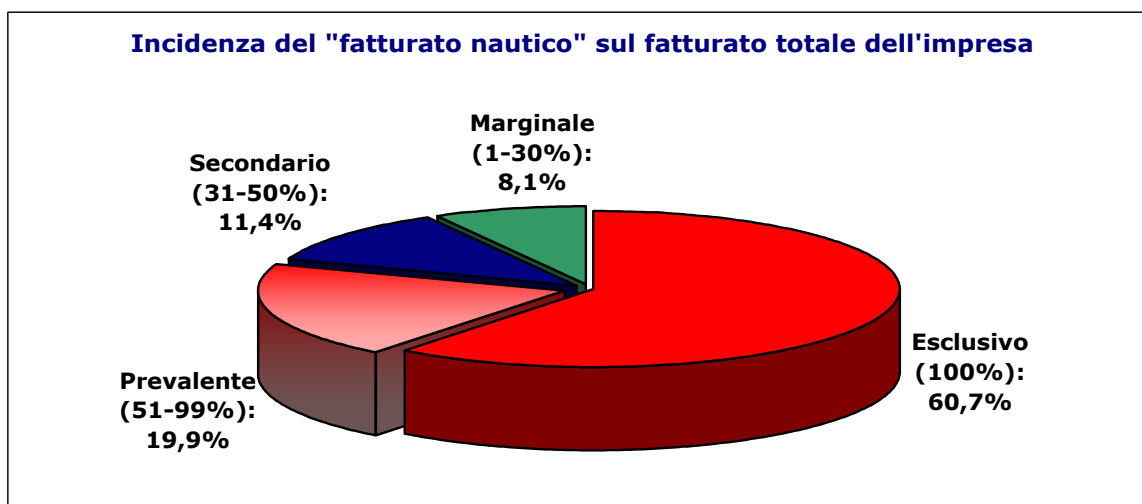
Interessanti differenziazioni, pur rimanendo il peso della nautica trasversalmente preponderante, emergono disaggregando i valori in base alle principali attività realizzate dalle aziende intervistate, evidenziandosi una sua incidenza quasi esclusiva tra le imprese che si occupano di refitting (94,7%), di costruzioni in vetroresina e in acciaio (rispettivamente 93,9% e 93,3%), di rimessaggio (92,6%) e di motori (92,1%), e un peso inferiore tra le aziende che operano nel campo dei servizi (78,3%), delle lavorazioni in altri materiali (73,9%) e, soprattutto, di impiantistica, tra le quali l'attività nella nautica rappresenta il 62,7% del fatturato totale.

**Tabella 14** – Incidenza media del “fatturato nautico” (ultimi 3 anni) sul fatturato totale dell'impresa in base alle principali attività realizzate. *Valori percentuali*

	<b>Incidenza media del fatturato nautico sul totale fatturato</b>
Progettazione tecnica	82,8
Servizi	78,3
Refitting	94,7
Rimessaggio	92,6
Impiantistica	62,7
Costruzioni in vetroresina	93,9
Costruzioni in acciaio	93,3
Motori	92,1
Arredi e lavorazioni in legno	81,3
Lavorazioni in altri materiali	73,9
Vele e alberi	81,7
<b>Totale</b>	<b>83,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Esaminando le indicazioni di carattere qualitativo emerge come 6 imprese su 10 (il 60,7% del campione) presentino un fatturato esclusivamente derivante dalla nautica; il 19,9% dichiara un fatturato nautico “prevalente” (in misura compresa tra il 51% e il 99%); l'11,4% “secondario” (31-50%) e l'8,1% “marginale” (tra l'1% e il 30%).



**Tabella 15** – Incidenza del “fatturato nautico” (media ultimi 3 anni) sul fatturato totale dell'impresa. *Valori assoluti e percentuali*

	<b>Valori assoluti</b>	<b>Valori %</b>
Esclusivo (100%)	128	60,7
Prevalente (dal 51% al 99%)	42	19,9
Secondario (dal 31% al 50%)	24	11,4
Marginale (dall'1% al 30%)	17	8,1
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

La tipologia di clientela prevalente sembra influire significativamente sull'incidenza del fatturato nautico sul fatturato totale: sono, infatti, le imprese a diretto contatto con il consumatore finale a mostrare una maggiore incidenza del fatturato nautico (“esclusivo” per

circa 7 imprese su 10); seguono le aziende che operano principalmente per altre imprese subfornitrici che dichiarano "esclusivo" il fatturato nautico nel 53,8% dei casi e, ancora, quelle che lavorano principalmente per i cantieri, tra le quali il fatturato nautico "esclusivo" scende al 46,5%. Sono proprio queste ultime a mostrare una distribuzione più eterogenea del fatturato nautico, indicato come "prevalente" nel 25,4% dei casi, come "secondario" nel 15,5% e come "marginale" nel restante 12,7%.

**Tabella 16** – Incidenza del "fatturato nautico" (media ultimi 3 anni) sul fatturato totale per tipologia di clientela prevalente dell'impresa - *Valori percentuali*

	<b>Cantieri</b>	<b>Imprese subfornitrici</b>	<b>Consum. finale</b>	<b>Nessuna prevalenza</b>	<b>Totale</b>
Esclusivo (100%)	46,5	53,8	69,7	65,4	60,7
Prevalente (dal 51% al 99%)	25,4	15,4	17,2	19,2	19,9
Secondario (dal 31% al 50%)	15,5	7,7	11,1	3,8	11,4
Marginale (dall'1% al 30%)	12,7	23,1	2,0	11,5	8,1
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Sono le imprese con un numero superiore di addetti e, di conseguenza, maggiormente strutturate e con un fatturato più alto, a mostrare una presenza più elevata di introiti non derivanti esclusivamente dal settore nautico, indicandolo come "secondario" o "marginale" nel 29,4% dei casi. Più incentrati sulla nautica appaiono invece i fatturati delle imprese più piccole, con un peso "esclusivo" nel 59% dei casi e, soprattutto, delle imprese di medie dimensioni (67,7%).

Non si rilevano infine particolari differenze disaggregando le risposte in base all'anno di costituzione dell'impresa, con valori sostanzialmente analoghi per i diversi periodi di riferimento.

**Tabella 17** – Incidenza del "fatturato nautico" (media ultimi 3 anni) sul fatturato totale per classe di addetti dell'impresa - *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>10-19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Esclusivo (100%)	59,0	67,7	52,9	60,7
Prevalente (dal 51% al 99%)	20,5	19,4	17,6	19,9
Secondario (dal 31% al 50%)	12,2	6,5	17,6	11,4
Marginale (dall'1% al 30%)	8,3	6,5	11,8	8,1
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

**Tabella 18** – Incidenza del "fatturato nautico" (media ultimi 3 anni) sul fatturato totale in base all'anno di costituzione dell'impresa - *Valori percentuali*

	<b>Prima del 1981</b>	<b>1981-1999</b>	<b>2000 e oltre</b>	<b>Totale</b>
Esclusivo (100%)	62,2	64,9	61,2	62,9
Prevalente (dal 51% al 99%)	22,2	18,9	19,4	19,9
Secondario (dal 31% al 50%)	6,7	6,8	11,9	8,6
Marginale (dall'1% al 30%)	8,9	9,5	7,5	8,6
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## 2.2 Il refit

Il refit, ovvero, l'insieme delle attività riferibili alla manutenzione ordinaria, ma che in un'accezione più ampia possono prevedere sia la modifica estetica che quella strutturale dell'imbarcazione, costituisce un segmento importante della nautica da diporto, con valori di mercato progressivamente più significativi, tanto più in una fase in cui le difficoltà economiche generali incidono significativamente sugli ordinativi delle nuove costruzioni.

Le diverse fonti disponibili (CNA Produzione, Federagenti, Ministero Infrastrutture, Studi di settore, Ucina, ecc.), concordano nell'assegnare al refit un valore rilevante nella composizione del fatturato nautico, sebbene con stime e letture delle dinamiche in atto non omogenee, legate essenzialmente alle diverse prospettive e metodologie di analisi adottate. Dai dati disponibili la nautica del refit risulta uno dei pochi settori della cantieristica con un trend positivo, capace di sviluppare nel 2009 un fatturato di oltre 400 milioni di euro e per cui la stessa CNA Nautica ha presentato un progetto in occasione del convegno nazionale di marzo a Viareggio. Tale progetto consiste nella creazione di un *brand* nazionale per garantire e certificare il *service* nautico dal post vendita fino alla manutenzione ordinaria e straordinaria, mettendo in rete le aziende italiane specializzate nella manutenzione per disciplinare il settore e per evitare la delocalizzazione anticipando i *competitors* naturali come Spagna, Grecia e Turchia.

Analizzando nel dettaglio l'incidenza del refit sul fatturato nautico emerge un valore medio relativo agli ultimi 3 anni pari al 35% ma con interessanti differenziazioni a seconda delle attività svolte dalle imprese intervistate. Sono le aziende della motoristica, con un peso medio del 63,2%, ad ottenere i maggiori guadagni dal refit caratterizzandosi per un servizio di assistenza e riparazione che prosegue anche dopo la vendita; così come, ovviamente, le imprese che si occupano proprio di refitting che da questa attività producono il 59,2% del proprio fatturato.

Il settore del refit incide in misura minore su quelle attività che non prevedono in maniera continuativa servizi di manutenzione post-vendita, incidendo per il 18,3% nelle imprese che costruiscono alberi e vele, per l'11,7% in quelle che si occupano di servizi e non producendo alcun tipo di fatturato per le aziende che si occupano di progettazione tecnica.

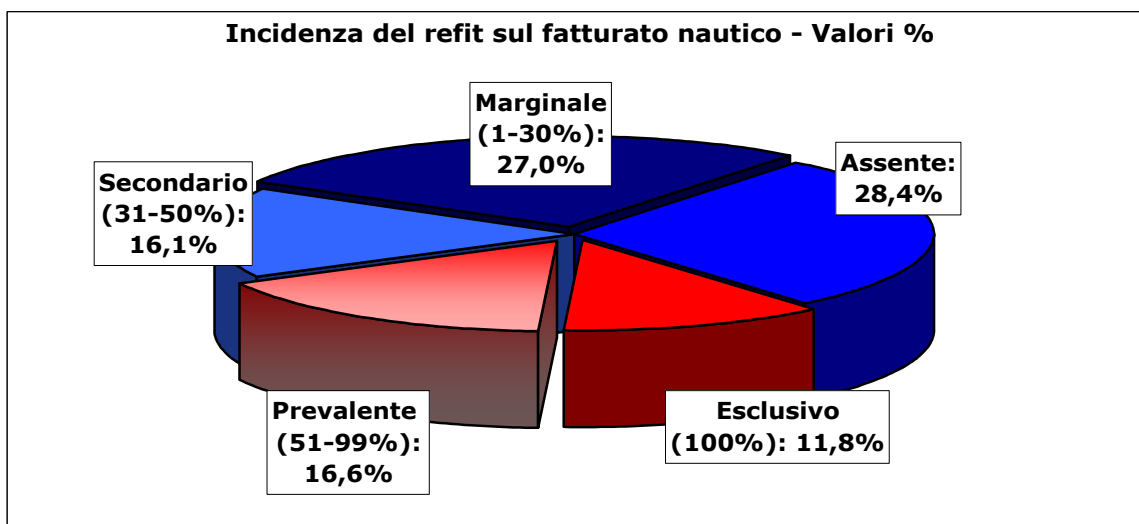
**Tabella 19** – Incidenza media del fatturato nautico derivante da refit (ultimi 3 anni) sul fatturato totale dell'impresa in base alle principali attività realizzate. *Valori percentuali*

	<b>Incidenza media del fatturato del refit sul totale fatturato</b>
Progettazione tecnica	0,0
Servizi	11,7
Refitting	59,2
Rimessaggio	33,7
Impiantistica	29,5
Costruzioni in vetroresina	33,0
Costruzioni in acciaio	36,1
Motori	63,2
Arredi e lavorazioni in legno	27,9
Lavorazioni in altri materiali	21,4
Vele e alberi	18,3
<b>Incidenza media totale</b>	<b>35,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Analizzando le indicazioni di carattere qualitativo emerge come il refit rivesta un ruolo "esclusivo" (che copre cioè il 100% del fatturato) solo per l'11,8% delle imprese intervistate,

caratterizzandosi, quindi, ancora come servizio di supporto; il 16,6% dichiara un fatturato da refit "prevalente" (tra il 51% e il 99%); il 16,1% "secondario" (31%-50%); il 27% "marginale" (tra l'1% e il 30%) e poco meno di 3 imprese su 10 (il 28,4%) afferma che il refit non riveste alcuna incidenza sul proprio fatturato.



**Tabella 20** – Fatturato derivante dal REFIT (media ultimi 3 anni) nell'impresa intervistata  
Valori assoluti e percentuali

	Valori assoluti	Valori %
Esclusivo (100%)	25	11,8
Prevalente (dal 51% al 99%)	35	16,6
Secondario (dal 31% al 50%)	34	16,1
Marginale (dall'1% al 30%)	57	27,0
Assente (0%)	60	28,4
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Particolarmente interessante risulta l'analisi del peso del refit sul fatturato nautico in base alle variabili dimensionali del campione intervistato: sono infatti le imprese più piccole a segnalare una incidenza più alta del refit sul proprio volume di fatturato, anche ricordando il già citato effetto della crisi economico-finanziaria sul settore, che ha inciso in misura più forte e diretta sui nuovi ordinativi: le aziende con meno di 10 dipendenti, infatti, assegnano un peso "esclusivo" al refit nel 14,7% dei casi e "prevalente" nel 19,2%, rispetto a valori decisamente inferiori rilevati sia tra le imprese di media dimensione (3,2% "esclusivo" e 6,5% "prevalente") sia tra quelle più grandi, tra le quali nessuna ha indicato un peso "esclusivo" del refit sul proprio fatturato e solo il 5,9% "prevalente".

Coerentemente sono queste due tipologie di impresa a registrare i valori più elevati per quanto riguarda l'assenza di incidenza del refit sul fatturato, con valori pari al 38,7% tra le imprese con 10-19 addetti e al 35,3% tra quelle con oltre 19 addetti.

**Tabella 21** – Fatturato derivante dal REFIT (media ultimi 3 anni) in base al numero di addetti dell'impresa. *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>Da 10 a 19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Esclusivo (100%)	14,7	3,2	---	11,8
Prevalente (dal 51% al 99%)	19,2	6,5	5,9	16,6
Secondario (dal 31% al 50%)	15,4	19,4	23,5	16,1
Marginale (dall'1% al 30%)	25,6	32,3	35,3	27,0
Assente (0%)	25,0	38,7	35,3	28,4
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Un ulteriore elemento di osservazione è rappresentato dall'analisi dell'andamento della quota di mercato del refit nel corso degli ultimi 3 anni. Tale variabile permette di evidenziare un processo di riconversione/diversificazione e/o di intensificazione dell'attività delle imprese nautiche in direzione del refit, in quanto attività periodica obbligata per tutto il parco dei natanti esistente.

I dati raccolti dall'indagine campionaria EURES-CNA confermano pienamente questa tendenza, indicando in 4 imprese su 10 (il 37,5% del campione) un aumento del peso del refit sul proprio fatturato negli ultimi 3 anni; elevata la percentuale di quanti ne sostengono una stabilità (il 58,9%), mentre residuale appare la quota delle imprese che ne rilevano un calo (il 3,6%).

Tale dinamica, che sembra spiegare la valenza strategica di questa attività per il sistema delle piccole e medie imprese artigiane del settore, tanto più in un contesto di forte flessione del mercato, non trova invece riscontro nell'analisi proposta da UCINA, che indica una sua contrazione, addirittura superiore a quella degli altri comparti nautici.



Tornando ai risultati dall'indagine campionaria EURES-CNA, particolarmente interessante appare la disaggregazione delle risposte in base alla dimensione dell'impresa intervistata, che evidenzia un'incidenza crescente del refit tra le imprese di dimensioni inferiori e, di conseguenza, meno strutturate, per le quali risulta difficile uscire dal periodo di crisi senza modificare le proprie attività, destinando uno spazio maggiore a quelle di manutenzione post-vendita.

Per le aziende con meno di 10 addetti, infatti, il peso del refit risulta aumentato nel 43,2% dei casi, rispetto a valori inferiori di circa 20 punti percentuali per le imprese di medie dimensioni (23,5%) e per quelle più grandi (18,2%) che dichiarano, invece, una sostanziale stabilità nel triennio (per il 70,6% delle imprese con 10-19 addetti e per l'81,8% di quelle con oltre 19 addetti).

**Tabella 22** – Andamento del peso del REFIT sul fatturato nautico dell'azienda negli ultimi tre anni in base al numero degli addetti - *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9</b>	<b>Da 10 a 19</b>	<b>Oltre 19</b>	<b>Valori %</b>
Aumentato	43,2	23,5	18,2	37,5
Stabile	53,1	70,6	81,8	58,9
Diminuito	3,7	5,9	---	3,6
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Sostanzialmente sovrapponibili i dati disaggregati per forma giuridica delle imprese, con le ditte individuali, caratterizzate frequentemente da una dimensione inferiore in termini di addetti e di fatturato, che evidenziano un aumento del peso del refit negli ultimi 3 anni nel 42,4% dei casi, rispetto al 39,5% delle società di persone e al 31,7% delle società di capitale che più frequentemente ne indicano una sostanziale stabilità nel periodo considerato (nel 65,9% dei casi, rispetto a valori inferiori di circa 10 punti percentuali per le altre imprese).

**Tabella 23** – Andamento del peso del REFIT sul fatturato nautico dell'azienda negli ultimi tre anni in base alla forma giuridica dell'impresa - *Valori percentuali*

	<b>Ditta individuale</b>	<b>Società di persone (SAS, SNC)</b>	<b>Società di capitale (SRL, SPA)</b>	<b>Totale</b>
Aumentato	42,4	39,5	31,7	37,5
Stabile	54,5	55,3	65,9	58,9
Diminuito	3,0	5,3	2,4	3,6
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## Capitolo 3

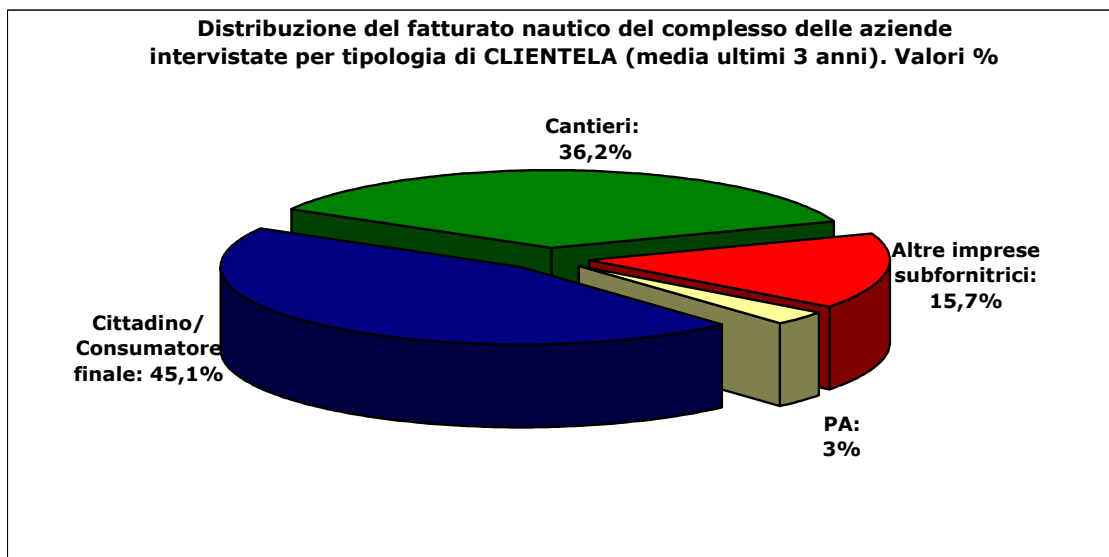
### Mercati di riferimento e risultati aziendali

#### 3.1 I principali mercati di riferimento

Un'importante prospettiva di analisi, nella lettura della vita delle piccole e medie imprese della nautica è costituita dal loro orientamento di mercato, ovvero dalle caratteristiche del portafoglio clienti e dei mercati di riferimento (in termini territoriali e di interlocutori), in quanto informazioni centrali nella comprensione dello "stato di salute" delle PMI e delle imprese artigiane operanti nella nautica.

Sotto questo aspetto è stato possibile effettuare anche in questo caso alcune elaborazioni statistiche sia di carattere quantitativo, esplorando il peso e la distribuzione dei diversi segmenti di mercato nel portafoglio-clienti del campione intervistato, sia qualitativo, in termini cioè di prevalenza di un mercato o territorio di riferimento.

Considerando la prima prospettiva risulta interessante analizzare i valori medi della distribuzione del fatturato nautico negli ultimi 3 anni in base alla tipologia di clientela, da cui emerge una maggioranza relativa, pari al 45,1%, di fatturato derivante da rapporti economici con il consumatore finale (il singolo proprietario); il 36,2% del fatturato delle imprese intervistate è riferibile ai cantieri, il 15,7% alle altre imprese subfornitrici e solo il 3% alla Pubblica Amministrazione che, soprattutto in corrispondenza di luoghi con la presenza di capitanerie di porto, può rappresentare un importante mercato di riferimento.



Interessante risulta la distribuzione del fatturato in base alle variabili dimensionali del campione intervistato: le imprese più piccole (fino a 9 addetti) si rivolgono infatti principalmente al cittadino/consumatore finale, che pesa infatti sul loro fatturato per il 50,9%; le imprese più strutturate hanno invece nel cantiere il proprio referente principale, pesando per il 49% sul fatturato delle imprese con oltre 19 addetti e per il 51,9% su quello

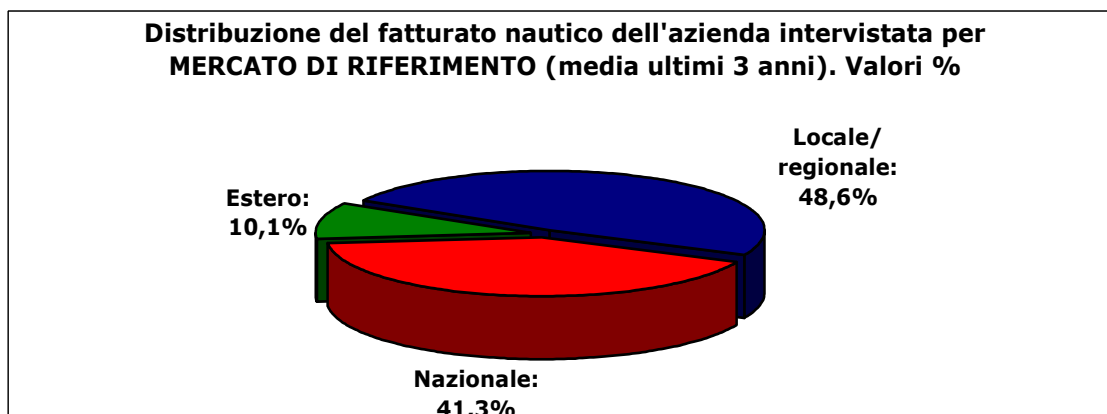
delle imprese di media dimensione (10-19 addetti). Sostanzialmente sovrapponibili i valori di fatturato relativi alle altre imprese subfornitrici (con valori compresi tra il 16,6% delle imprese più piccole e il 18,9% di quelle medie) e alla Pubblica Amministrazione (tra l'1,8% e il 3,2%).

**Tabella 24** – Distribuzione del fatturato nautico per tipologia di clientela in base al numero di addetti – *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>10-19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Cittadino/consumatore finale	50,9	27,4	32,6	45,1
Cantieri	31,4	51,9	49,0	36,2
Altre imprese subfornitrici	14,6	18,9	16,5	15,7
Pubblica Amministrazione	3,2	1,8	1,9	3,0
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Un discorso analogo può essere fatto per quanto riguarda la distribuzione del fatturato in base al mercato di riferimento (regionale, nazionale o estero) che evidenzia una forte preponderanza del mercato "interno" con il locale/regionale e il nazionale che da soli coprono l'87,9% del fatturato degli ultimi 3 anni delle aziende intervistate (rispettivamente il 48,6% e il 41,3%); residuale appare la quota di mercato estero, pari ad appena il 10,1%.



Ancora una volta risulta particolarmente interessante la variabile dimensionale delle imprese intervistate, caratterizzandosi come prevalentemente locale/regionale il mercato di riferimento delle aziende più piccole e di quelle di medie dimensioni (con una media di fatturato riferibile al mercato locale pari, rispettivamente al 53% e al 45%) e come prevalentemente nazionale quello delle imprese più strutturate (62,6% del fatturato). Coerentemente, il mercato estero appare più "importante" per le aziende più grandi (ricoprendo il 17,9% del fatturato totale) e per quelle con 10-19 addetti (il 14,7% del fatturato), rispetto alle aziende più piccole per le quali il fatturato estero pesa solo per l'8,2%.

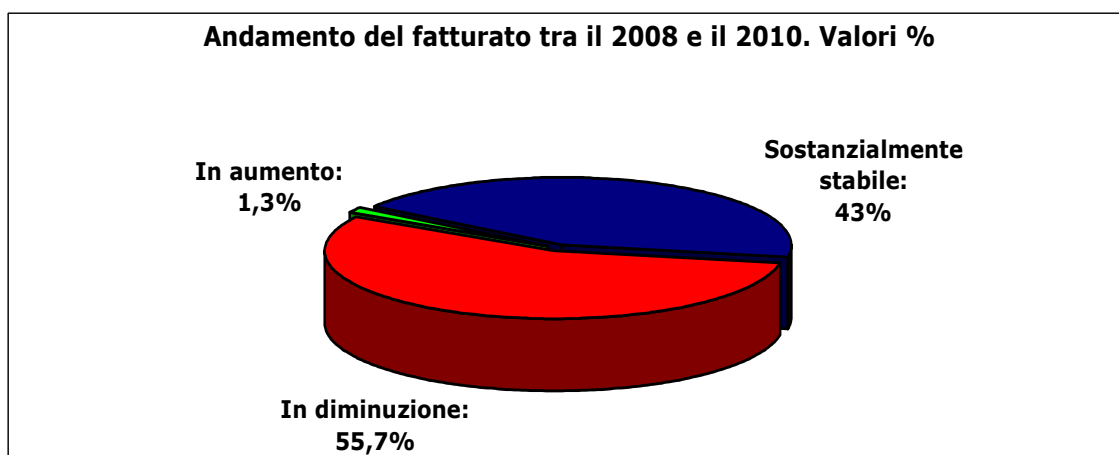
**Tabella 25** – Distribuzione del fatturato nautico per mercato di riferimento in base al numero di addetti – *Valori percentuali*

	<b>Fino a 9 addetti</b>	<b>10-19 addetti</b>	<b>Oltre 19 addetti</b>	<b>Totale</b>
Locale/regionale	53,0	45,0	19,4	48,6
Nazionale	38,8	40,3	62,6	41,3
Estero	8,2	14,7	17,9	10,1
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

### 3.2 I risultati aziendali

Analizzando nel dettaglio l'andamento del fatturato delle aziende nautiche dal 2008 (anno che segna, con il fallimento della Banca Lehmann Brothers, l'inizio della crisi economico-finanziaria), la prevalenza delle imprese intervistate (il 55,7%) dichiara una sua flessione: per il 38,9% compresa tra il 10 e il 30%, e per un significativo 16,8% superiore al 30%. Un consistente 43% del campione dichiara di non aver registrato significative variazioni; mentre decisamente marginale (1,3%) risulta la quota di imprese che ha registrato un incremento del proprio fatturato.



**Tabella 26** – Andamento del fatturato delle imprese intervistate tra il 2008 e il 2010  
*Valori assoluti, percentuali e % valide*

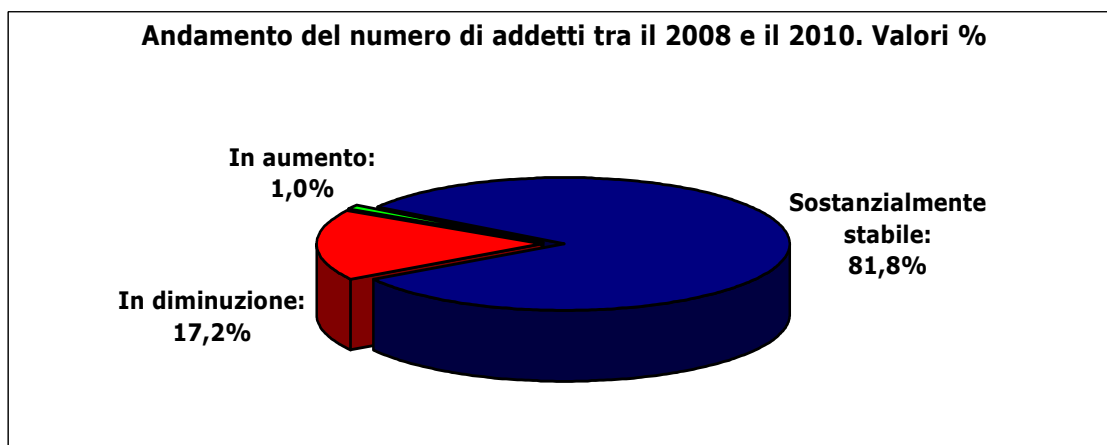
	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>% valide</b>
In forte aumento (superiore al 30%)	1	0,5	0,7
In aumento (tra +10% e +30%)	1	0,5	0,7
Sostanzialmente stabile (+-10%)	64	30,3	43,0
In diminuzione (tra -10% e -30%)	58	27,5	38,9
In forte diminuzione (superiore al 30%)	25	11,8	16,8
Non indica	62	29,4	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Strettamente correlato al fatturato risulta l'andamento degli addetti negli ultimi 3 anni, in quanto spesso, in altri settori, la loro riduzione momentanea o definitiva rappresenta per molte aziende in difficoltà la prima risposta al momento di crisi.

Incoraggianti risultano le indicazioni fornite in tal senso dalle imprese nautiche intervistate che nell'81,8% dei casi ne indicano una sostanziale stabilità, evidenziando una

politica di gestione delle risorse umane da parte delle imprese nautiche finalizzata a non perdere anche in una congiuntura negativa le professionalità e le competenze elevate di cui dispongono, concentrando piuttosto le politiche di contenimento dei costi in altre direzioni; una quota minore ma consistente delle imprese intervistate (il 17,2%) indica comunque una riduzione del numero degli addetti, per il 9,4% compresa tra il -10% e il -30% e per il 7,9% superiore al 30%. Residuale, infine, la quota di aziende che dichiara un aumento degli addetti nel triennio considerato (1%, pari a sole 2 imprese in valori assoluti).

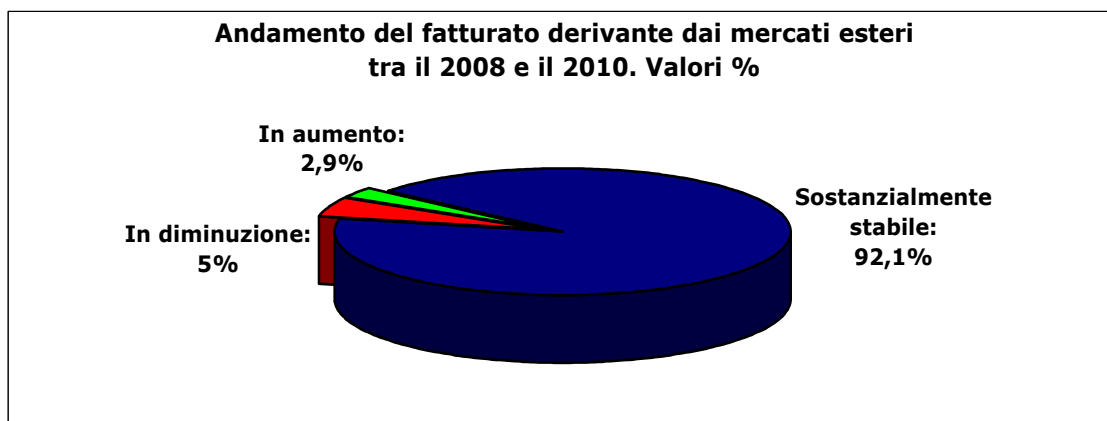


**Tabella 27** – Andamento del numero di addetti tra il 2008 e il 2010  
Valori assoluti, percentuali e % valide

	V.A.	%	% valide
In forte aumento (superiore al 30%)	1	0,5	0,5
In aumento (tra +10% e +30%)	1	0,5	0,5
Sostanzialmente stabile (+/-10%)	166	78,7	81,8
In diminuzione (tra -10% e -30%)	19	9,0	9,4
In forte diminuzione (superiore al 30%)	16	7,6	7,9
Non indica	8	3,8	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Un ulteriore approfondimento riguarda l'andamento del fatturato estero, in quanto le opportunità offerte dal mercato globale, soprattutto considerando lo spostamento degli equilibri economici mondiali ed il conseguente emergere di grandi ricchezze in nuove aree del pianeta (Russia, Cina, India, ecc.) sembrano aver garantito maggiore continuità di lavoro alle imprese proiettate anche all'esterno dei confini nazionali: tra il 2008 e il 2010 si evidenzia infatti una tenuta decisamente maggiore dell'andamento di questo specifico segmento del fatturato, definito stabile dal 92,1% delle imprese intervistate, rispetto al 5% che lo indica in diminuzione (di cui il 3% tra il 10% e il 30% e il 2% oltre il 30%) e al 2,9% in aumento.



**Tabella 28** – Andamento del fatturato derivante dai mercati esteri tra il 2008 e il 2010. Valori assoluti, percentuali e % valide

	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>% valide</b>
In forte aumento (superiore al 30%)	1	0,5	1,0
In aumento (tra +10% e +30%)	2	0,9	2,0
Sostanzialmente stabile (+-10%)	93	44,1	92,1
In diminuzione (tra -10% e -30%)	3	1,4	3,0
In forte diminuzione (superiore al 30%)	2	0,9	2,0
Non indica/non presente	110	52,1	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Significativo, inoltre, anche il dato relativo all'indebitamento delle imprese intervistate: sebbene, pur in presenza di un ciclo certamente non positivo, l'85,6% delle imprese intervistate ne indica una sostanziale stabilità, una certa preoccupazione desta il dato relativo al 14,4% del campione, pari a circa una impresa ogni 7, che ne denuncia un aumento (il 13,7% tra il 10% e il 30% e lo 0,7% superiore al 30%). Tale risultato, in assenza di interventi o di inversioni di ciclo, laddove divenisse un fattore strutturale e non soltanto congiunturale, potrebbe infatti preludere all'espulsione di una quota di imprese artigiane della nautica dal mercato, con effetti rilevanti sull'economia e sull'occupazione nei territori interessati.

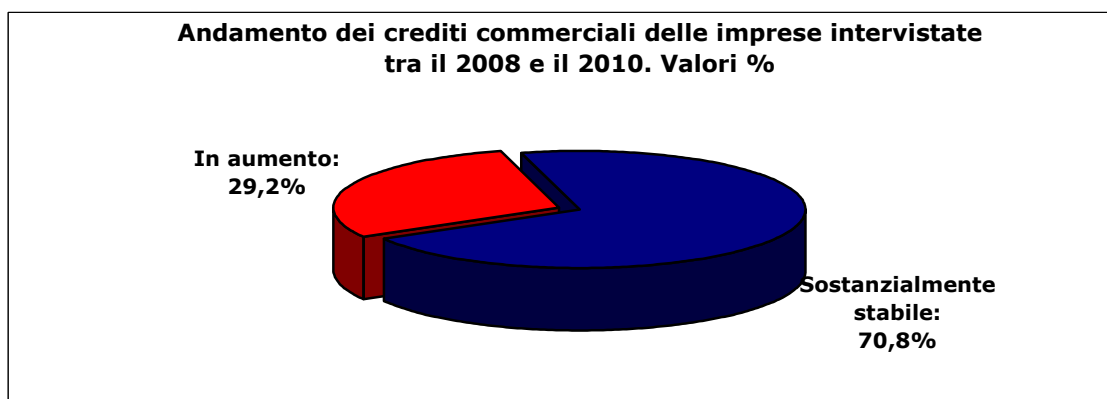


**Tabella 29** – Andamento dell'indebitamento tra il 2008 e il 2010  
*Valori assoluti, percentuali e % valide*

	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>% valide</b>
In forte aumento (superiore al 30%)	1	0,5	0,7
In aumento (tra +10% e +30%)	20	9,5	13,7
Sostanzialmente stabile (+-10%)	125	59,2	85,6
Non indica	65	30,8	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Tra i fattori della crescita dell'indebitamento occorre certamente annoverare il tema della "certezza dei pagamenti", vera malattia e consuetudine italiana sulla quale ancora una volta la politica si è mostrata incapace di offrire risposte adeguate all'emergenza. Non sorprende quindi che 3 imprese intervistate su 10 (il 29,2%) segnalino un aumento dei propri crediti commerciali (ovvero di prestazioni effettuate, fatturate e non ancora riscosse), nella maggior parte di casi compreso tra il +10% e il +30%. Maggioritaria risulta comunque l'indicazione relativa ad una sostanziale stabilità del valore dei crediti commerciali delle imprese, condivisa dal 70,8% del campione, mentre nessuna impresa intervistata ha dichiarato di aver diminuito nell'ultimo triennio l'ammontare dei propri crediti commerciali.



**Tabella 30** – Andamento dei crediti commerciali delle imprese intervistate tra il 2008 e il 2010. *Valori assoluti, percentuali e % valide*

	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>% valide</b>
In forte aumento (superiore al 30%)	2	0,9	1,4
In aumento (tra +10% e +30%)	40	19,0	27,8
Sostanzialmente stabile (+-10%)	102	48,3	70,8
Diminuita	0	0	0,0
Non indica	67	31,8	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

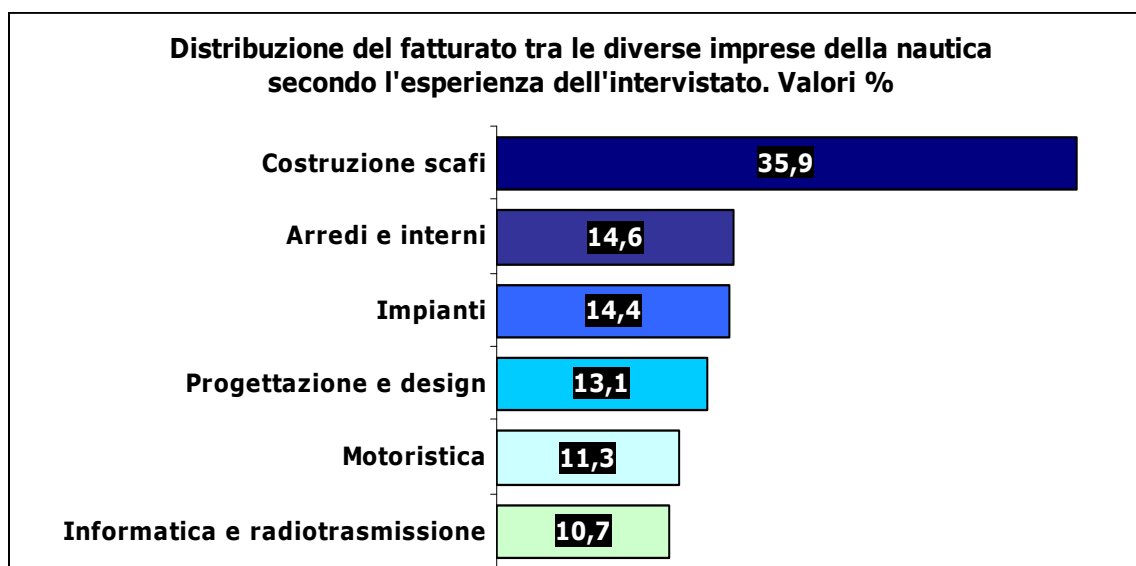
## Capitolo 4

### La catena del valore nella produzione nautica

La distribuzione del fatturato tra le diverse imprese che formano la filiera della nautica da diporto italiana rappresenta una indicazione fondamentale per realizzare una fotografia dettagliata del settore e per cogliere e indirizzare meglio le indicazioni e i suggerimenti forniti dalle imprese intervistate.

Tale prospettiva di analisi consente inoltre di confermare come la positiva integrazione tra le imprese della filiera nautica, che ha tradizionalmente caratterizzato il settore nella fase espansiva, conservando ancora oggi un modello di solidarietà funzionale, ne costituisca ad un tempo un presupposto e una condizione necessaria: attorno alla cantieristica vera e propria è infatti il sistema delle competenze, delle professioni e dei mestieri in capo alle piccole e medie imprese artigiane, necessariamente frammentato ma altamente specializzato, a generare nel suo complesso la più ampia quota del fatturato del settore.

Se, infatti, secondo l'esperienza e/o la percezione degli intervistati, l'attività di costruzione degli scafi rappresenta quella che maggiormente produce fatturato, raccogliendone il 35,9% e rappresentando la base dell'industria nautica, i quasi due terzi della restante produzione (il 64,1% del fatturato totale) sono distribuiti tra gli altri comparti, peraltro senza particolari concentrazioni: il campione ne attribuisce infatti il 14,6% alle aziende che si occupano di arredi e interni, il 14,4% all'impiantistica, il 13,1% alla progettazione e design, l'11,3% alla motoristica e il 10,7% all'informatica e radiotrasmissione.



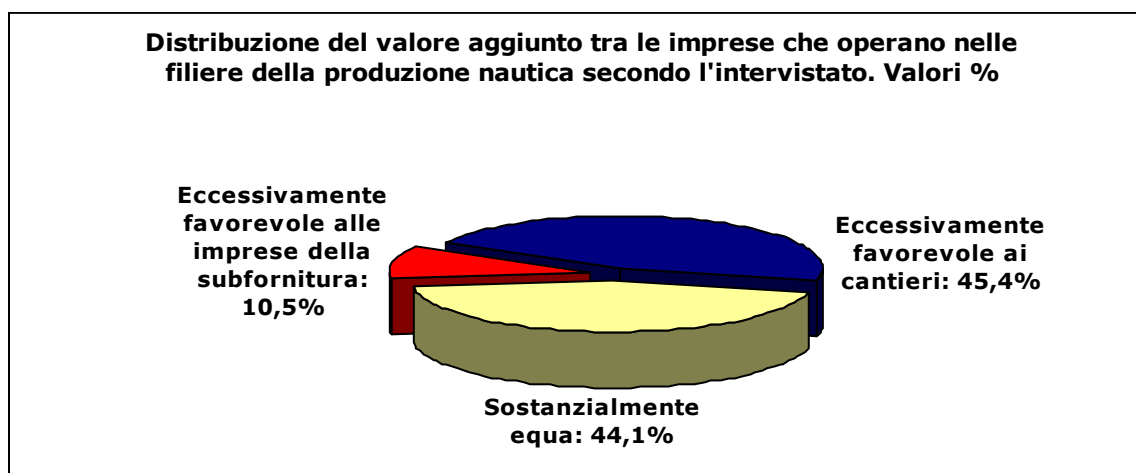
**Tabella 31** – Distribuzione del fatturato tra le diverse imprese della nautica secondo l'esperienza dell'intervistato. *Valori percentuali*

	<b>Valori %</b>
Costruzione scafi	35,9
Arredi e interni	14,6
Impianti	14,4
Progettazione e design	13,1
Motoristica	11,3
Informatica e radiotrasmissione	10,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Al di là dell'effettiva ripartizione del fatturato indicata dalle imprese intervistate, è parso interessante esaminare quale fosse, sempre a giudizio degli intervistati, la distribuzione del valore aggiunto tra le imprese della filiera nautica, al fine di evidenziare la presenza di possibili squilibri.

Il campione intervistato si distribuisce uniformemente tra quanti rilevano una sostanziale equità nella distribuzione (il 44,1%) e quanti rilevano uno squilibrio a favore dei cantieri (45,4%); ridotta la percentuale di quanti trovano la distribuzione del valore aggiunto eccessivamente favorevole alle imprese della subfornitura (10,5%).



**Tabella 32** – Distribuzione del valore aggiunto tra le imprese che operano nelle filiere della produzione nautica secondo l'esperienza dell'intervistato. *Valori assoluti, % e % valide*

	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>% valide</b>
Eccessivamente favorevole ai cantieri	69	32,7	45,4
Sostanzialmente equa	67	31,8	44,1
Eccessivamente favorevole alle imprese della subfornitura	16	7,6	10,5
Non sa/non indica	59	28,0	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Disaggregando le risposte in base alla principale attività realizzata dalle aziende intervistate emergono alcune interessanti differenziazioni che rimandano all'effettivo posizionamento delle imprese all'interno della filiera nautica. Sono le aziende di costruzioni in acciaio e quelle che si occupano di arredi e lavorazioni in legno a segnalare lo squilibrio maggiore della distribuzione del valore aggiunto a favore dei cantieri (rispettivamente nel

64,3% e nel 63,2% dei casi); seguono, con valori superiori al 50%, le imprese che lavorano altri materiali (60%) e quelle che si occupano di progettazione tecnica (55,6%).

Una sostanziale equità nella distribuzione del valore aggiunto tra i diversi attori della filiera nautica viene evidenziata dalle imprese della motoristica (66,7% dei casi) e dell'impiantistica (57,1%), mentre uno squilibrio a favore delle imprese della subfornitura è affermato principalmente dalle aziende di servizi (50%).

**Tabella 33** – Distribuzione del valore aggiunto tra le imprese che operano nelle filiere della produzione nautica secondo l'esperienza dell'intervistato in base alla principale attività realizzata. *Valori percentuali*

	<b>Eccessivamente favorevole ai cantieri</b>	<b>Sostanzialmente equa</b>	<b>Eccessivamente favorevole alle imprese della subfornitura</b>	<b>Totale</b>
Progettazione tecnica	55,6	44,4	-	100,0
Servizi	-	50,0	50,0	100,0
Refitting	48,1	38,5	13,5	100,0
Rimessaggio	46,4	39,3	14,3	100,0
Impiantistica	28,6	57,1	14,3	100,0
Costruzioni in vtr	48,8	41,5	9,8	100,0
Costruzioni in acciaio	64,3	35,7	-	100,0
Motori	33,3	66,7	-	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	63,2	36,8	-	100,0
Lavorazioni in altri materiali	60,0	35,0	5,0	100,0
Vele e alberi	40,0	40,0	20,0	100,0
<b>Totale</b>	<b>45,4</b>	<b>44,1</b>	<b>10,5</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## Capitolo 5

### L'impatto della crisi sul settore nautico

#### 5.1 I principali effetti della crisi

La crisi economico-finanziaria degli ultimi anni, configurandosi come recessione globale nei Paesi industrializzati dell'Occidente, ha colpito sostanzialmente tutti i settori economico-produttivi, investendo produzione, redditi, scambi e consumi. L'impatto della crisi si è tuttavia manifestato con tempi e intensità differenti nei diversi Paesi e nei diversi settori, sulla base della tipologia di produzioni e/o servizi (ad esempio necessari o voluttuari), nell'economia reale o in quella finanziaria, ma anche nella grande e nella piccola o media impresa.

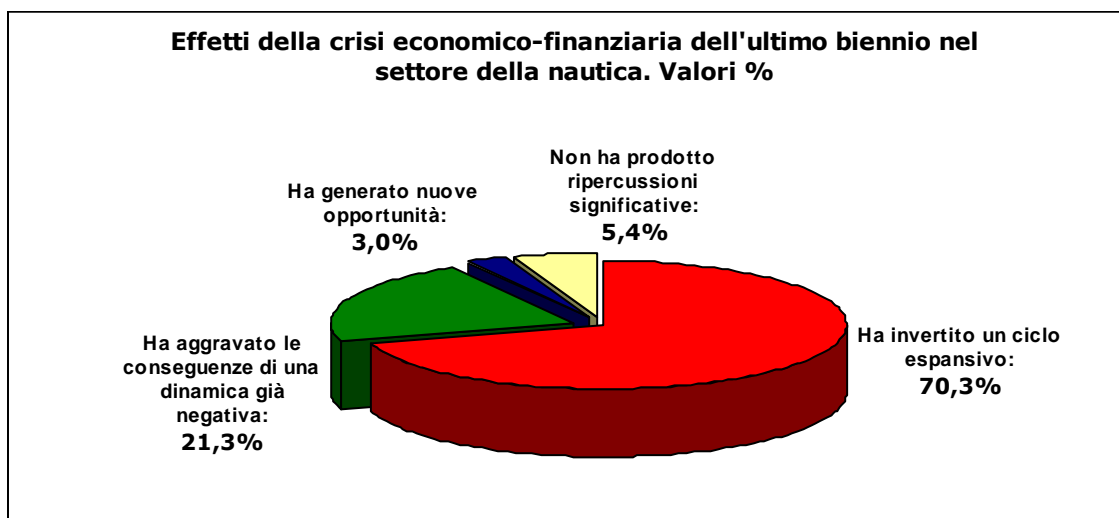
Come in più occasioni analizzato dalle indagini settoriali del Centro Studi della CNA<sup>1</sup>, il settore della nautica nel suo complesso è stato colpito dalla crisi in una fase di sostanziale espansione o comunque di positiva dinamica, tanto più considerando i forti scarti temporali tra la partenza degli ordinativi e la consegna delle imbarcazioni.

Costituendo la nautica un segmento di consumo delle fasce di reddito più alte, il mercato del settore ha inoltre seguito le dinamiche relative alla distribuzione della ricchezza in queste fasce, che hanno visto un ulteriore aumento delle disponibilità di pochi grandi finanziari (ad esempio gli operatori dei mercati energetici) e una relativa difficoltà in altri segmenti di maggiore esposizione al mercato. Analogamente, in considerazione delle modificazioni in essere nei mercati mondiali, con una sostanziale stagnazione dell'economia dei Paesi maturi ed una dinamica di forte crescita negli "emergenti" (in particolare nei cosiddetti Brics, ovvero Brasile, Russia, India, Cina, Sud Africa), si assiste ad un importante spostamento territoriale nella composizione della domanda, almeno nel medio periodo, che potrebbe privilegiare i sistemi e le imprese di altri Paesi concorrenti.

Anche le risposte fornite dal campione confermano le valutazioni sopra riportate, affermando nel 70,3% dei casi che la crisi economico-finanziaria degli ultimi anni ha invertito un ciclo espansivo; soltanto il 21,3% delle imprese intervistate afferma che la crisi abbia invece aggravato una dinamica già negativa, mentre più residuali appaiono le letture della crisi come generatrice di nuove opportunità (3%) o come fenomeno che non ha prodotto ripercussioni significative sul settore della nautica da diporto (5,4%).

---

<sup>1</sup> Si vedano, al riguardo gli studi su "L'artigianato, le PMI e la crisi: percezione, impatto, strategie e tempi di uscita" (ottobre 2009) e "Gli effetti della crisi sui modelli produttivi e sui rapporti tra le imprese" (luglio 2010) realizzati dal Centro Studi CNA in collaborazione con l'Istituto EURES Ricerche Economiche e Sociali di Roma.



**Tabella 34** – Effetti della crisi economico-finanziaria sul settore della nautica  
Valori assoluti, percentuali e % valide

	V.A.	%	% valide
Ha invertito un ciclo espansivo	142	67,3	70,3
Ha aggravato una dinamica già negativa	43	20,4	21,3
Ha generato nuove opportunità	6	2,8	3,0
Non ha prodotto ripercussioni significative	11	5,2	5,4
Non sa/non indica	9	4,3	-
Totale	211	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

La percezione della crisi come fenomeno globale ma dagli effetti differenziati si conferma chiaramente osservando le indicazioni delle imprese in base alla fascia di fatturato dichiarato nel corso dell'intervista. Sono infatti le imprese più grandi, in termini di addetti e di capacità produttiva ad affermare con maggiore frequenza che la crisi abbia invertito un ciclo espansivo nella nautica: tale valutazione è infatti condivisa dal 93,8% delle imprese con oltre 19 addetti, a fronte del 75% di quelle della fascia 10-19 addetti e del 66,7% di quelle fino a 9 addetti. Più numerose, invece, le piccole imprese che attribuiscono alla crisi l'effetto di aver aggravato le conseguenze di una dinamica già negativa, attestandosi sul 25,5% di quelle fino a 9 addetti, per scendere al 10,7% di quelle con 10-19 addetti, non raccogliendo invece alcuna citazione tra quelle con una base occupazionale più ampia.

**Tabella 35** – Effetti della crisi economico-finanziaria sul settore della nautica in base al numero di addetti dell'impresa - Valori percentuali

	Fino a 9 addetti	10-19 addetti	Oltre 19 addetti	Totale
Ha invertito un ciclo espansivo	66,7	75,0	93,8	70,3
Ha aggravato una dinamica già negativa	25,5	10,7	-	21,3
Ha generato nuove opportunità	2,6	3,6	6,3	3,0
Non ha prodotto ripercussioni significative	5,2	10,7	-	5,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Analoga, sebbene non così lineare, la distribuzione delle risposte incrociata per dimensione di fatturato delle imprese intervistate: l'affermazione che la crisi abbia invertito un ciclo espansivo presenta infatti una frequenza maggiore tra le imprese con un fatturato di

almeno un milione di euro (82,6% tra quelle della fascia 1-3 milioni di euro e 78,6% tra quelle con un fatturato ancora più alto), raccogliendo invece minori citazioni (62,5%) tra quelle che dichiarano meno di 500 mila euro. Queste ultime, in un terzo dei casi (33,8%) considerano la crisi come fenomeno che ha accelerato un ciclo già negativo, con uno scarto rilevante rispetto a quelle con un fatturato compreso tra 500 mila euro e 1 milione (10,3%) e, in misura ancora maggiore, rispetto a quelle con una capacità produttiva superiore al milione di euro di fatturato.

**Tabella 36** – Effetti della crisi economico-finanziaria sul settore della nautica in base al fatturato dell'impresa - *Valori percentuali*

	<500 mila €	500-1 milione	1-3 milioni	>3 milioni	Totale
Ha invertito un ciclo espansivo	62,5	72,4	82,6	78,6	70,3
Ha aggravato una dinamica già negativa	33,8	10,3	4,3	7,1	21,3
Ha generato nuove opportunità	1,3	3,4	8,7	-	3,0
Non ha prodotto ripercussioni significative	2,5	13,8	4,3	14,3	5,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Considerando invece il principale mercato di riferimento delle imprese della nautica intervistate, ovvero se locale, nazionale o estero, emergono alcune letture condivise accanto ad elementi legati alla specificità dell'impresa: sotto il primo aspetto la lettura della crisi come inversione di un ciclo espansivo raccoglie valori vicini al 70% in tutte le articolazioni del campione; diversamente l'affermazione che la crisi abbia generato nuove opportunità, complessivamente condivisa da appena il 3% delle imprese, sale al 30% tra quelle che hanno come principale riferimento commerciale i mercati esteri, tra le quali in nessun caso si afferma la presenza di un ciclo negativo pre-crisi. Tale indicazione raccoglie invece il valore più alto (25%) tra le imprese che operano principalmente in un mercato locale/regionale, con uno scarto di 6 punti (19%) su quelle proiettate soltanto sul territorio nazionale.

**Tabella 37** – Effetti della crisi economico-finanziaria sul settore della nautica in base al principale mercato di riferimento dell'impresa. *Valori percentuali*

	Locale/ regionale	Nazionale	Estero	Nessuna prevalenza	Totale
Ha invertito un ciclo espansivo	70,7	72,2	70,0	61,9	70,3
Ha aggravato una dinamica già negativa	25,0	19,0	-	23,8	21,3
Ha generato nuove opportunità	1,1	1,3	30,0	4,8	3,0
Non ha prodotto ripercussioni significative	3,3	7,6	-	9,5	5,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Osservando infine i processi produttivi delle imprese della nautica intervistate (una prospettiva, questa, meno significativa in termini statistici, data la disaggregazione dei cluster e la scarsa numerosità delle imprese riferibili a ciascuno di essi), si conferma la lettura generale emersa nelle pagine precedenti, con una generalizzata prevalenza di imprese che attribuiscono alla crisi l'inversione di un ciclo espansivo (tale indicazione raccoglie valori vicini o superiori all'80% tra le imprese che operano nella motoristica, nelle costruzioni in acciaio, nella progettazione tecnica e nelle lavorazioni in vetro, gomma e metalli).

Sempre secondaria la lettura della crisi come accelerazione/intensificazione di un quadro già negativo, con valori più rilevanti tra le imprese che svolgono attività di rimessaggio (31,6%) e refitting (31%), così come tra quelle che producono vele e alberi (33%),

coerentemente con il più negativo andamento di questo segmento rispetto a quello delle imbarcazioni a motore.

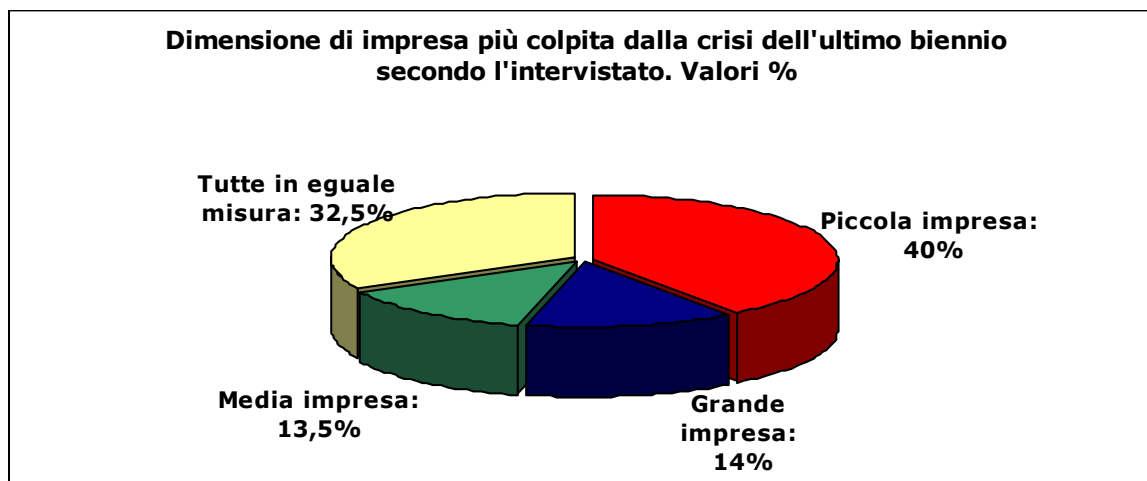
**Tabella 38** – Effetti della crisi economico-finanziaria sul settore della nautica in base alle diverse caratteristiche del campione. *Valori percentuali*

	Ha invertito un ciclo espansivo	Ha aggravato una dinamica negativa	Ha generato nuove opportunità	Nessun effetto significativo	Totale
Progettazione tecnica	77,8	11,1	11,1	-	100,0
Servizi	71,4	14,3	14,3	-	100,0
Refitting	60,6	31,0	1,4	7,0	100,0
Rimessaggio	63,2	31,6	-	5,3	100,0
Impiantistica	70,6	23,5	-	5,9	100,0
Costruzioni in vetroresina	74,5	19,1	4,3	2,1	100,0
Costruzioni in acciaio	83,3	11,1	-	5,6	100,0
Motori	84,6	7,7	-	7,7	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	73,1	11,5	7,7	7,7	100,0
Lavorazioni in altri materiali	77,8	11,1	-	11,1	100,0
Vele e alberi	50,0	33,3	-	16,7	100,0
<b>Totale</b>	<b>70,3</b>	<b>21,3</b>	<b>3,0</b>	<b>5,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Come chiaramente emerso dalle risposte precedenti, anche nel settore della nautica da diporto la valutazione dell'impatto della crisi non può trascurare la variabile della dimensione d'impresa.

Sempre considerando la dimensione globale della crisi, ovvero di un fenomeno che ha prodotto effetti negativi sull'insieme dei mercati, degli attori e dei settori produttivi, gli intervistati tendono infatti a indicare la piccola impresa nautica quale soggetto più colpito (40% delle citazioni); molto inferiori le citazioni relative alla grande (14%) e alla media impresa (13,5), mentre circa un terzo del campione (32,5%) ritiene che tutte le imprese del settore, a prescindere dalla dimensione, siano state colpite in eguale misura (ovvero che nessun target dimensionale sia stato colpito in misura particolare).



**Tabella 39** – Dimensione di impresa più colpita dalla crisi dell'ultimo biennio secondo l'intervistato. *Valori assoluti, percentuali e % valide*

	V.A.	%	% valide
Principalmente la piccola impresa	80	37,9	40,0
Principalmente la grande impresa	28	13,3	14,0
Principalmente la media impresa	27	12,8	13,5
Tutte/nessuna in particolare	65	30,8	32,5
Non sa/non indica	11	5,2	-
Totale	211	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Particolarmente interessante risulta la valutazione sulla dimensione di impresa più colpita dalla crisi in base alle variabili dimensionali del campione intervistato, in quanto conferma indirettamente la positiva specificità del settore in termini di coesione, collaborazione e sinergia tra le imprese.

Non si rilevano infatti orientamenti di parte nell'indicazione relativa alle imprese più colpite dalla crisi: al contrario, sono le più strutturate (in termini di addetti e fatturato) a segnalare in misura leggermente più alta le piccole imprese (50% delle citazioni tra quelle con oltre 19 addetti, 41,9% nella fascia 10-19 addetti e 37,4% in quelle fino a 9), mentre le piccole imprese (fino a 9 addetti) affermano con frequenza più alta (34,7%) che la crisi abbia colpito tutte le imprese del settore in eguale misura (a fronte del 25% delle citazioni tra quelle con oltre 19 addetti e del 29% in quelle della fascia 10-19).

**Tabella 40** – Dimensione di impresa più colpita dalla crisi dell'ultimo biennio in base al numero degli addetti. *Valori percentuali*

	Fino a 9 addetti	10-19 addetti	Oltre 19 addetti	Totale
Principalmente la piccola impresa	37,4	41,9	50,0	40,0
Principalmente la grande impresa	14,3	16,1	12,5	14,0
Principalmente la media impresa	13,6	12,9	12,5	13,5
Tutte/nessuna in particolare	34,7	29,0	25,0	32,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Considerando inoltre il fatturato, sono le imprese che dichiarano oltre 3 milioni di euro a indicare più frequentemente le piccole imprese quali principale soggetto colpito dalla crisi (53,8% delle citazioni), con oltre dieci punti percentuali di scarto su quelle con fatturati inferiori, confermando una lettura sostanzialmente condivisa dei processi che hanno interessato i diversi segmenti del settore.

**Tabella 41** – Dimensione di impresa più colpita dalla crisi dell'ultimo biennio in base al fatturato complessivo. *Valori percentuali*

	<500 mila euro	500-1 milione di euro	1-3 milioni di euro	>3 milioni di euro	Totale
Principalmente la piccola impresa	42,1	40,0	41,7	53,8	40,0
Principalmente la grande impresa	15,8	10,0	12,5	15,4	14,0
Principalmente la media impresa	15,8	6,7	20,8	7,7	13,5
Tutte/nessuna in particolare	26,3	43,3	25,0	23,1	32,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Al di là dell'impatto subito (o percepito) la sostanziale solidità del settore sembra spiegare il fatto che quasi la metà delle imprese intervistate (45,2%) afferma di essere stata

preparata (il 12,5% "molto" e un ben più consistente 32,7% "abbastanza") ad affrontare la crisi nel momento in cui si è manifestata.

Soltanto un'impresa su cinque (20,2%) si è sentita "per niente preparata", mentre il 34,6% lo è stata soltanto parzialmente ("poco"). Considerando le dinamiche che hanno colpito altri settori (ad esempio il commercio, l'abbigliamento o la meccanica), la nautica ha quindi evidenziato maggiori capacità di "resistenza", legate appunto alla redditività e, per alcune imprese, allo scarto temporale tra ordinativi e consegna, che ha consentito una maggiore preparazione nei confronti di un processo immediatamente percepibile in altri contesti economico-produttivi.



**Tabella 42** – Misura in cui l'azienda dell'intervistato era pronta ad affrontare la crisi  
Valori assoluti, percentuali e % valide

	V.A.	Valori %	% valide
Molto	26	12,3	12,5
Abbastanza	68	32,2	32,7
<i>Molto + abbastanza</i>	94	44,5	45,2
Poco	72	34,1	34,6
Per niente	42	19,9	20,2
<i>Poco + per niente</i>	114	54,0	54,8
Non sa	3	1,4	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Se complessivamente quasi la metà delle imprese intervistate ha affermato di essere preparata ad affrontare la crisi, tale indicazione varia significativamente in relazione alle diverse variabili riferite all'impresa: tra le piccole imprese (fino a 9 addetti) la quota di quelle "preparate" ("molto" o "abbastanza") scende infatti al 39%, con scarti rilevanti su quelle di dimensioni maggiori (53% tra quelle con oltre 19 addetti e 64,5% di quelle della fascia 10-19).

Significativo appare inoltre il principale mercato di riferimento, risultando le imprese che operano su un mercato prevalentemente locale o regionale, decisamente meno preparate ad affrontare la crisi (con il 37,9% delle indicazioni a fronte di valori vicini al 50% tra quelle proiettate sul mercato nazionale o estero).

Anche la maggiore diversificazione dei comparti e, conseguentemente, dei mercati, sembra aver consentito alle imprese una maggiore capacità di gestione/previsione della crisi, risultando quelle che operano in maniera esclusiva o prevalente (dal 51% al 99% del

fatturato) nel settore nautico meno preparate ad affrontare la crisi: soltanto il 39,7% delle prime e il 46,3% delle seconde afferma infatti di essere stato preparato ad affrontare la crisi, a fronte di valori che divengono ampiamente maggioritari tra le imprese impegnate nella nautica in misura secondaria (66,6%) o marginale (52,9%).

**Tabella 43** – Misura in cui l'azienda era pronta ad affrontare la crisi in base al numero degli addetti, al principale mercato di riferimento e al peso del fatturato della nautica. *Valori %*

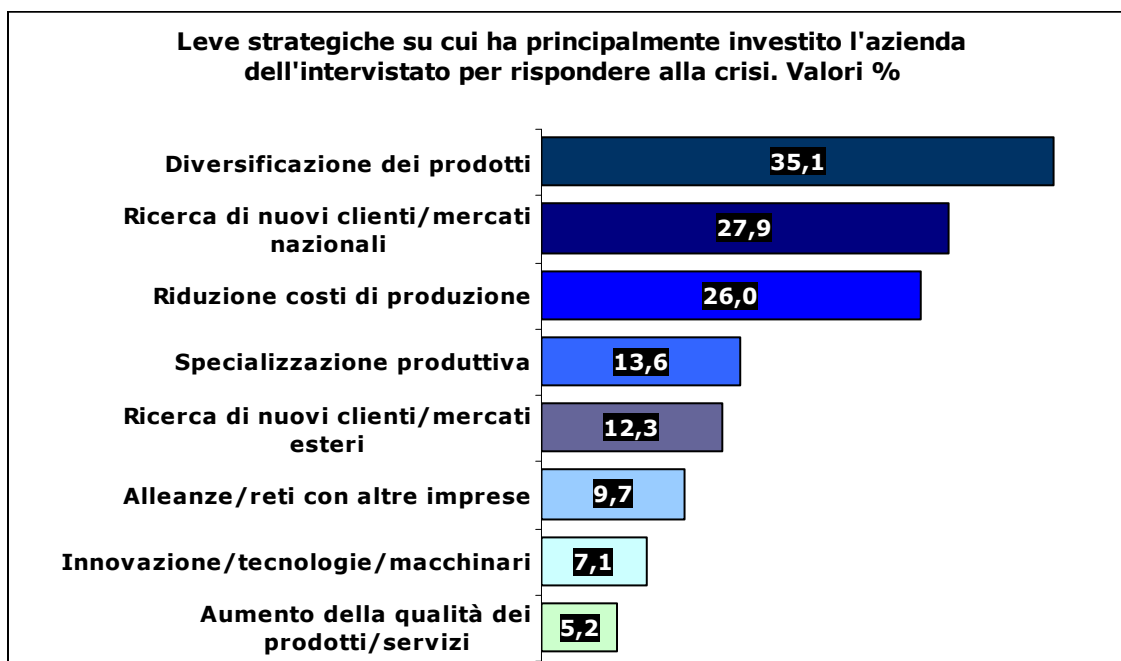
	<b>Molto + abbastanza</b>	<b>Poco + per niente</b>	<b>Totale</b>
<b>Classe di addetti</b>			
Fino a 9 addetti	39,0	61,0	100,0
10-19 addetti	64,5	35,5	100,0
Oltre 19 addetti	53,0	47,0	100,0
<b>Totale</b>	<b>45,2</b>	<b>54,8</b>	<b>100,0</b>
<b>Principale mercato di riferimento</b>			
Locale/regionale	37,9	62,1	100,0
Nazionale	52,4	47,6	100,0
Estero	50,0	50,0	100,0
Nessun mercato prevalente	47,6	52,4	100,0
<b>Totale</b>	<b>45,2</b>	<b>54,8</b>	<b>100,0</b>
<b>Peso del fatturato nautico sul fatturato</b>			
Esclusivo (100%)	39,7	60,3	100
Prevalente(51-99%)	46,3	53,7	100
Parziale (31-50%)	66,6	33,3	100
Marginale (5-30%)	52,9	47,1	100
<b>Totale</b>	<b>45,2</b>	<b>54,8</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## 5.2 Strategie di risposta alla crisi

Di fronte all'impatto della crisi, il 73% delle imprese ha posto in essere alcune specifiche azioni e strategie di risposta finalizzate a recuperare gli spazi di mercato perduti o, quantomeno, a contenere gli effetti del ciclo negativo. Soltanto il 27% degli intervistati dichiara invece che la propria impresa non ha prodotto risposte particolari, ovvero non ha modificato verso alcuna particolare direzione le proprie strategie, confermando l'impostazione precedente la crisi.

Tra le imprese che hanno dichiarato di aver investito su specifiche leve strategiche, quella più citata riguarda la diversificazione dei prodotti (35,1% delle indicazioni), seguita dalla ricerca di nuovi clienti/mercati nazionali (27,9%) e dalla riduzione dei costi di produzione (26%). Ben più contenute le indicazioni relative alla specializzazione produttiva (13,6%), alla ricerca di nuovi clienti/mercati esteri (12,3%), ad una strategia di alleanza/rete con altre imprese (9,7%) ed agli investimenti in innovazione, tecnologie e macchinari (7,1%). Residuali, infine, le citazioni relative all'aumento della qualità dei prodotti/servizi, di cui le imprese della filiera si sentono evidentemente già adeguatamente portatrici (5,2%).



**Tabella 44** – Leve strategiche su cui ha principalmente investito l'azienda dell'intervistato per rispondere alla crisi. *Valori percentuali e % valide*

	Valori %	% valide
Diversificazione dei prodotti	25,6	35,1
Ricerca di nuovi clienti/mercati nazionali	20,4	27,9
Riduzione costi di produzione	19,0	26,0
Specializzazione produttiva	10,0	13,6
Ricerca di nuovi clienti/mercati esteri	9,0	12,3
Alleanze/reti con altre imprese	7,1	9,7
Innovazione/tecnologie/macchinari	5,2	7,1
Aumento della qualità dei prodotti/servizi	3,8	5,2
Non sa/Nessuna in particolare	27,0	-

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Particolarmente interessante appare la generale disomogeneità nelle leve strategiche adottate dalle imprese sulla base delle diverse dimensioni, evidenziando come queste si correlino direttamente alla capacità economica e di investimento. La ricerca di nuovi clienti e mercati nazionali, ovvero una risposta che non richiede investimenti di particolare consistenza, raccoglie infatti tra le piccole imprese (fino a 9 addetti) un numero di citazioni (32,7%) decisamente superiore a quanto avviene nel campione della fascia 10-19 addetti (17,2%) ed in quello di dimensioni maggiori (21,4%); analoga appare la distribuzione per quanto riguarda la strategia della diversificazione dei prodotti, indicata quale risposta anti-crisi dal 32,7% delle imprese fino a 9 addetti, raccogliendo invece il 27,6% e il 28,6% delle citazioni in quelle delle due fasce maggiori. Al contrario sono le imprese più grandi ("10-19 addetti" e "oltre 19 addetti") a indicare più frequentemente la strategia della ricerca di nuovi clienti e mercati esteri (20,7% e 21,4% a fronte dell'8,4% tra le più piccole), così come quella della specializzazione produttiva (27,6% e 21,4%, contro il 9,3% di quelle fino a 9 addetti), mentre la riduzione dei costi di produzione è indicata con valori sostanzialmente analoghi dai tre sub-campioni per fascia dimensionale di impresa.

Significativo, infine, il dato relativo alla strategia di aggregazione, attraverso alleanze e reti con altre imprese, che ha interessato l'11,2% di quelle fino a 9 addetti, e soltanto il 7%

circa di quelle di dimensioni maggiori (rispettivamente 6,9% e 7,1% nelle fasce "10-19 addetti" e "oltre 19").

**Tabella 45** – Leve strategiche su cui ha principalmente investito l'azienda dell'intervistato per rispondere alla crisi in base al numero degli addetti. *Valori percentuali*

	Fino a 9 addetti	10-19 addetti	Oltre 19 addetti	Totale
Diversificazione dei prodotti	38,3	27,6	28,6	35,1
Ricerca nuovi clienti/mercati nazionali	32,7	17,2	21,4	27,9
Riduzione costi di produzione	25,2	27,6	28,6	26,0
Specializzazione produttiva	9,3	27,6	21,4	13,6
Ricerca nuovi clienti/mercati esteri	8,4	20,7	21,4	12,3
Alleanze/reti con altre imprese	11,2	6,9	7,1	9,7
Innovazione/tecnologie/macchinari	4,7	10,3	7,1	7,1
Aumento qualità prodotti/servizi	5,6	6,9	-	5,2

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Una conferma della correlazione tra dimensione d'impresa e scelte strategiche adottate per rispondere alla crisi si rileva anche considerando la classe di fatturato: in particolare ciò emerge chiaramente nella ricerca dei mercati e clienti esteri, azione che presuppone una maggiore capacità economico-organizzativa e, in sintesi, una maggiore solidità imprenditoriale: tale strategia risulta infatti citata dal 25% delle imprese con un fatturato superiore a 3 milioni di euro, per scendere al 21,7% in quelle della fascia 1-3 milioni di euro, al 9,1% in quelle che fatturano tra 500 mila e 1 milione di euro, per attestarsi sul valore minimo del 5,8% tra quelle con un fatturato inferiore. Anche gli investimenti in tecnologie e macchinari, che richiedono evidentemente un'adeguata capitalizzazione e una maggiore capacità finanziaria dell'impresa, costituiscono una strategia quasi esclusiva del segmento di impresa più alto, raccogliendo il 25% delle citazioni tra quelle che fatturano oltre 3 milioni di euro, e valori sempre inferiori al 5% in tutte le altre fasce.

Al tempo stesso la strategia di una maggiore proiezione sui mercati e territori nazionali raccoglie tra le imprese con un fatturato inferiore al milione di euro una percentuale di citazioni molto superiore a quelle con fatturati più alti (rispettivamente 28,8% e 36,4% tra quante dichiarano meno di 500 mila euro o da 500 mila a un milione, a fronte del 17,4% e del 16,7% nelle fasce "da 1 a 3 milioni" e "oltre 3 milioni di euro").

**Tabella 46** – Leve strategiche su cui ha principalmente investito l'azienda dell'intervistato per rispondere alla crisi in base al fatturato aziendale. *Valori percentuali*

	<500 mila euro	500-1 milione di euro	1-3 milioni di euro	>3 milioni di euro	Totale
Diversificazione dei prodotti	38,5	36,4	21,7	33,3	35,1
Ricerca nuovi clienti/mercati nazionali	28,8	36,4	17,4	16,7	27,9
Riduzione costi di produzione	34,6	18,2	30,4	16,7	26,0
Specializzazione produttiva	9,6	18,2	17,4	16,7	13,6
Ricerca nuovi clienti/mercati esteri	5,8	9,1	21,7	25,0	12,3
Alleanze/reti con altre imprese	15,4	9,1	4,3	8,3	9,7
Innovazione/tecnologie/macchinari	1,9	4,5	-	25,0	7,1
Aumento qualità prodotti/servizi	1,9	4,5	13,0	-	5,2

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Considerando infine il principale mercato di riferimento emerge chiaramente come siano soprattutto le imprese proiettate fuori dai confini nazionali ad aver adottato, come strategia di risposta alla crisi, la ricerca di nuovi mercati e clienti esteri (62,5% delle indicazioni), mentre tale soluzione risulta del tutto secondaria tra le imprese che operano soprattutto nel

territorio nazionale (10,6%) e quasi assente (1,6% delle indicazioni) tra quelle che si muovono su mercati locali o regionali. Sono invece queste ultime a indicare in misura maggiore la strategia della diversificazione dei prodotti (44,4% delle indicazioni, a fronte del 34,8% delle imprese che operano principalmente sul mercato nazionale e di nessuna citazione tra quelle proiettate all'estero), così come si rileva anche per la "strategia" della riduzione dei costi di produzione (31,7%, a fronte del 18,2% e del 25% tra le imprese a vocazione nazionale ed estera).

**Tabella 47** – Leve strategiche su cui ha principalmente investito l'azienda dell'intervistato per rispondere alla crisi in base al principale mercato di riferimento. *Valori percentuali*

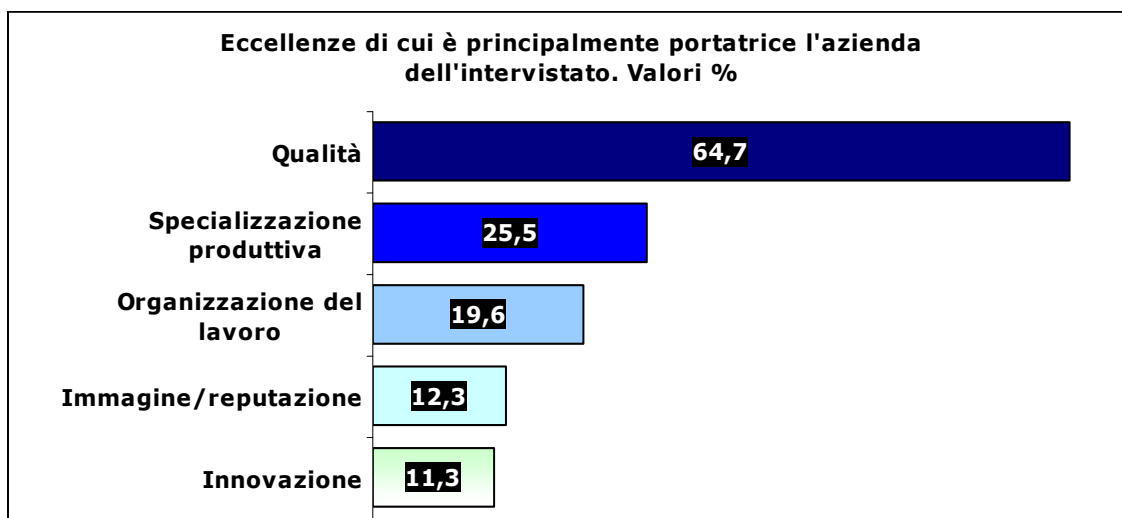
	Locale/ regionale	Nazionale	Estero	Nessun mercato prevalente	Totale
Diversificazione dei prodotti	44,4	34,8	-	17,6	35,1
Ricerca nuovi mercati nazionali	27,0	24,2	25,0	47,1	27,9
Riduzione costi di produzione	31,7	18,2	25,0	35,3	26,0
Specializzazione produttiva	7,9	21,2	-	11,8	13,6
Ricerca nuovi clienti/mercati esteri	1,6	10,6	62,5	35,3	12,3
Alleanze/reti con altre imprese	12,7	6,1	12,5	11,8	9,7
Innovazione/tecnologie/macchinari	-	12,1	12,5	11,8	7,1
Aumento qualità prodotti/servizi	6,3	6,1	-	-	5,2

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

### 5.3 Le eccellenze aziendali

Il generale convincimento diffuso tra le imprese intervistate circa la qualità della produzione nautica italiana nel panorama mondiale trova riscontro anche nell'auto-lettura delle eccellenze di cui le singole imprese si sentono portatrici: la qualità, con il 64,7% delle citazioni, sembra infatti essere quasi un marchio distintivo delle imprese nautiche intervistate, cui si affianca, con il 25,5% delle citazioni, la specializzazione produttiva, ovvero la capacità di realizzare produzioni uniche o comunque riconoscibili (ovvero non standardizzate), ad elevato contenuto professionale e realizzate sulla base delle specifiche esigenze del cliente.

Significativo, inoltre il 19,6% delle indicazioni relative alla eccellenza della organizzazione del lavoro, che si declina all'interno della produzione nautica, nella capacità di integrare tempi e fasi di lavoro all'interno del "sistema-cantiere" e, al tempo stesso, nella capacità di rispondere efficacemente ai picchi produttivi, senza alcun effetto negativo sugli standard qualitativi della produzione. Il 12,3% delle imprese intervistate indica inoltre l'immagine/la reputazione, quale principale eccellenza di cui si sente portatrice, mentre il minor numero di citazioni riguardano l'eccellenza riferita all'innovazione, ovvero alla componente tecnologica e, secondariamente, al contenuto dei prodotti/servizi offerti.



\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili più risposte

**Tabella 48** – Eccellenze di cui è principalmente portatrice l'azienda dell'intervistato  
Valori percentuali e % valide

	Valori %	% valide*
Qualità	62,6	64,7
Specializzazione produttiva	24,6	25,5
Organizzazione del lavoro	19,0	19,6
Immagine/reputazione	11,8	12,3
Innovazione	10,9	11,3
Non sa	3,3	-

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili più risposte

Considerando i macroprocessi che delinano l'attività delle imprese intervistate, emergono alcune interessanti specificità in merito alle eccellenze espresse: se, infatti, la qualità costituisce sostanzialmente la prima e più diffusa eccellenza di tutte le componenti del campione, con valori costantemente vicini al 70%, soltanto tra le imprese del refit (rimessaggio e riparazioni) l'eccellenza della qualità raccoglie citazioni notevolmente inferiori (46,5%), cui si affianca tuttavia un uguale numero di indicazioni (46,5%) relative all'eccellenza della organizzazione del lavoro, particolarmente importante in questa attività; tale fattore costituisce inoltre una eccellenza delle imprese che offrono servizi all'utente finale (utilizzo dell'unità da diporto), che affermano di esserne portatrici nel 33,3% dei casi; tra le imprese dei servizi si rileva inoltre il più alto numero di citazioni relative all'eccellenza nell'immagine e reputazione (33,3%), con scarti significativi sulle imprese impegnate in tutte le altre attività.

Particolarmente interessante, infine, l'indicazione delle imprese di progettazione tecnica, che più di tutte le altre indicano nell'innovazione la propria eccellenza, con il 44,4% delle citazioni, a fronte del 17,9% tra le imprese di produzione e di nessuna indicazione tra quelle degli altri "macroprocessi"; più numerose, inoltre, tra le imprese di progettazione, le citazioni relative alla specializzazione produttiva (44,4%), ovvero alla capacità di realizzare prodotti unici e/o distintivi.

**Tabella 49** – Eccellenze di cui è principalmente portatrice l'azienda dell'intervistato in base ai macroprocessi. *Valori percentuali*

	Progettazione tecnica	Soltanto Produzione	Produzione, rimessaggio e riparazioni	Utilizzo unità da diporto	Soltanto rimessaggio e riparazioni	Totale
Qualità	66,7	69,8	70,3	66,7	46,5	64,7
Specializzazione produttiva	44,4	31,1	29,7	11,1	7,0	25,5
Organizzazione del lavoro	11,1	9,4	16,2	33,3	46,5	19,6
Immagine/reputazione	-	10,4	16,2	33,3	11,6	12,3
Innovazione	44,4	17,9	-	-	-	11,3

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili più risposte

Al crescere delle dimensioni delle imprese, e quindi all'articolazione delle attività realizzate e delle proiezioni sul mercato, gli intervistati tendono maggiormente a considerare le proprie aziende portatrici di eccellenze produttive: così l'eccellenza della qualità raccoglie l'82,4% delle citazioni tra le imprese con più di 19 addetti, con circa venti punti di scarto su quelle di dimensioni inferiori; tra le più grandi, inoltre, sono decisamente più numerose quante citano l'innovazione (23,5% a fronte di valori inferiori al 10% nella altre fasce), mentre la specializzazione produttiva risulta leggermente più presente nelle imprese della fascia 10-19 addetti (38,7% delle citazioni, a fronte del 29,4% tra quelle con 20 o più addetti e del 22% in quelle con meno di dieci).

Soltanto l'immagine/la reputazione non sembra costituire in alcun caso per le imprese di maggiori dimensioni un fattore di eccellenza comparabile agli altri considerati; al contrario tale fattore raccoglie il 12,7% delle citazioni tra le imprese fino a 9 addetti e il 19,4% tra quelle della fascia 10-19 addetti.

**Tabella 50** – Eccellenze di cui è principalmente portatrice l'azienda dell'intervistato in base al numero degli addetti. *Valori percentuali*

	Fino a 9 addetti	10-19 addetti	Oltre 19 addetti	Totale
Qualità	66,0	54,8	82,4	64,7
Specializzazione produttiva	22,0	38,7	29,4	25,5
Organizzazione del lavoro	20,0	19,4	17,6	19,6
Immagine/reputazione	12,7	19,4	-	12,3
Innovazione	8,7	9,7	23,5	11,3

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili più risposte

Considerando infine il principale mercato di riferimento e, quindi, indirettamente, i fattori di successo nei diversi mercati, si sottolinea come, sempre in misura secondaria rispetto all'eccellenza della qualità, più citata in tutte le componenti, quella legata all'immagine e reputazione risulti più presente nel profilo delle imprese che operano prevalentemente nel mercato estero (40% delle citazioni); l'eccellenza della specializzazione produttiva è invece più citata dalle imprese che operano prevalentemente nel mercato nazionale (35,4%, con scarti rilevanti sugli altri gruppi di imprese), mentre l'eccellenza organizzativa caratterizza tutte le imprese intervistate in misura sostanzialmente analoga.

**Tabella 51** – Eccellenze di cui è principalmente portatrice l'azienda dell'intervistato in base al principale mercato di riferimento. *Valori percentuali*

	<b>Locale/ regionale</b>	<b>Nazionale</b>	<b>Eestero</b>	<b>Nessun mercato prevalente</b>	<b>Totale</b>
Qualità	70,0	59,8	60,0	63,6	64,7
Specializzazione produttiva	17,8	35,4	10,0	27,3	25,5
Organizzazione del lavoro	20,0	17,1	20,0	27,3	19,6
Immagine/reputazione	11,1	12,2	40,0	4,5	12,3
Innovazione	5,6	14,6	20,0	18,2	11,3

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili più risposte

## Capitolo 6

### Made in Italy, qualità e concorrenza nella produzione nautica

#### 6.1 La qualità del Made in Italy

Un interessante risultato emerso nel capitolo precedente, nonché un utile elemento di riflessione introduttiva per le tematiche oggetto della presente sezione di analisi, è costituita dal tema della qualità dei prodotti/servizi, talvolta semplicisticamente considerata da una quota delle imprese intervistate un elemento costitutivo della produzione nautica italiana<sup>2</sup>. Se, quindi, una parte delle imprese italiane considera ancora la qualità del *made in Italy* un vantaggio competitivo quasi permanente, cioè non recuperabile nel medio termine da parte della concorrenza, emerge tuttavia la crescente consapevolezza che tale vantaggio si stia progressivamente assottigliando, in particolare per effetto della globalizzazione e dello spostamento degli equilibri economici mondiali, ed in particolare della domanda del settore, verso i Paesi cosiddetti emergenti; meno importante, sebbene non del tutto marginale, è risultato nel settore della nautica da diporto il fenomeno delle delocalizzazioni produttive che, mosse dalle esigenze di ridurre i costi e di recuperare competitività, hanno finito per trasferire parte delle tecnologie e delle competenze nei Paesi emergenti, fornendo così ai *competitors* stessi gli strumenti di ingresso e affermazione sul mercato globale.

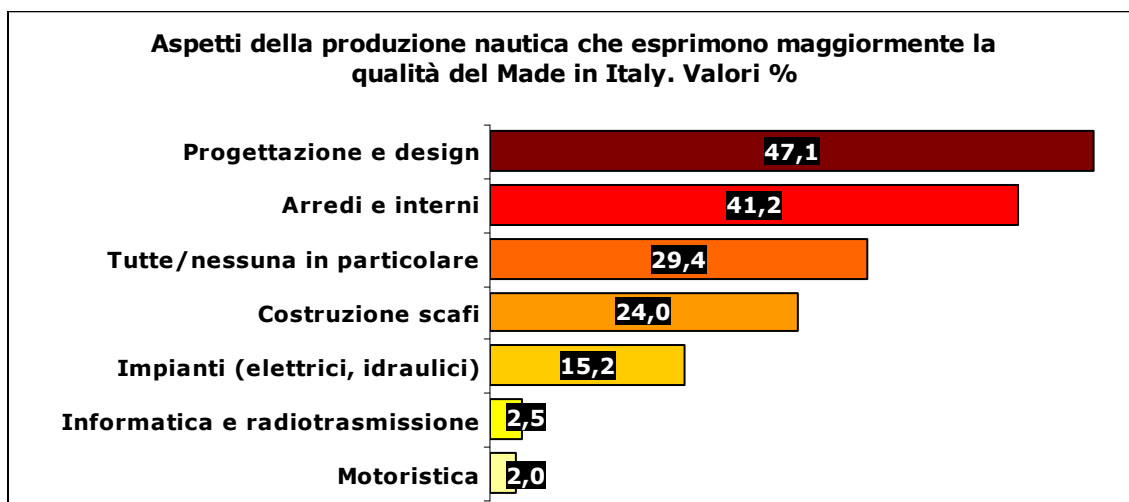
La posizione leader dell'Italia nel mercato mondiale della nautica da diporto resta tuttavia una realtà consolidata e un fermo punto di partenza, che giustifica la risposta delle imprese, precedentemente analizzata, che non hanno individuato particolari elementi di rischio nel livello qualitativo dei propri prodotti e servizi.

Ciò premesso, secondo l'opinione delle imprese intervistate, gli aspetti della produzione nautica che esprimono maggiormente la qualità del Made in Italy sono costituiti in primo luogo dalla progettazione e design (47,1% delle citazioni) e dagli arredi e interni (41,2%), ovvero da quegli aspetti riconducibili alla creatività e allo stile che caratterizzano più in generale il segno delle produzioni italiane nel mondo. Più distanziate le citazioni relative alla produzione scafi (24%), che precedono di dieci punti l'impiantistica (15,4% delle citazioni). Soltanto marginali le citazioni relative alla informatica e radiotrasmissione (2,5%) e alla motoristica (2%) come aspetti della produzione nautica che più esprimono la qualità del Made in Italy.

Infine quasi un terzo del campione (29,4%) afferma che il Made in Italy nella produzione nautica si esprima genericamente in tutte le attività ed in tutti i processi realizzati, ovvero in nessuno in particolare, non individuando cioè particolari aree di eccellenza né aree deboli nella produzione nazionale.

---

<sup>2</sup> Il tema è approfondito all'interno del Capitolo 4 del Rapporto "Le relazioni tra le imprese al tempo della crisi", realizzato dal Centro Studi CNA in collaborazione con l'Istituto *EURES Ricerche Economiche e Sociali* di Roma (il Rapporto è consultabile tra le pubblicazioni a cura del Centro Studi CNA, all'indirizzo <http://www.cna.it>)



**Tabella 52** – Aspetti della produzione nautica che esprimono maggiormente la qualità del Made in Italy. Valori percentuali e % valide

	%	% valide*
Progettazione e design	45,5	47,1
Arredi e interni	39,8	41,2
Costruzione scafi	23,2	24,0
Impianti (elettrici, idraulici)	14,7	15,2
Informatica e radiotrasmissione	2,4	2,5
Motoristica	1,9	2,0
Tutte/nessuna in particolare	28,4	29,4
Non sa/non indica	3,3	-

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili 3 risposte

La valutazione sopra riportata risulta omogeneamente condivisa dalle diverse articolazioni del campione, che tendono comunque, prevedibilmente, ad enfatizzare la presenza della componente qualitativa nei processi in cui risultano direttamente impegnate. Più in generale, dunque, progettazione e design ed arredi e interni raccolgono i maggiori consensi anche nei diversi sottogruppi, confermandosi senza eccezioni anche la gerarchia complessivamente emersa, che pone al terzo posto la costruzione degli scafi, al quarto l'impiantistica e, con valori inferiori, i rimanenti aspetti della produzione (informatica e radiotrasmissione e motoristica).

**Tabella 53** – Aspetti della produzione nautica che esprimono maggiormente la qualità del Made in Italy in base al principale mercato di riferimento. Valori percentuali

	Locale/ regionale	Nazionale	Estero	Nessuna prevalenza	Totale*
Progettazione e design	41,9	49,4	50,0	59,1	47,1
Arredi e interni	35,5	45,6	40,0	50,0	41,2
Costruzione scafi	24,7	20,3	30,0	31,8	24,0
Impianti (elettrici, idraulici)	20,4	10,1	10,0	13,6	15,2
Informatica e radiotrasmissione	4,3	-	-	4,5	2,5
Motoristica	1,1	1,3	-	9,1	2,0
Tutte/nessuna in particolare	32,3	29,1	30,0	18,2	29,4

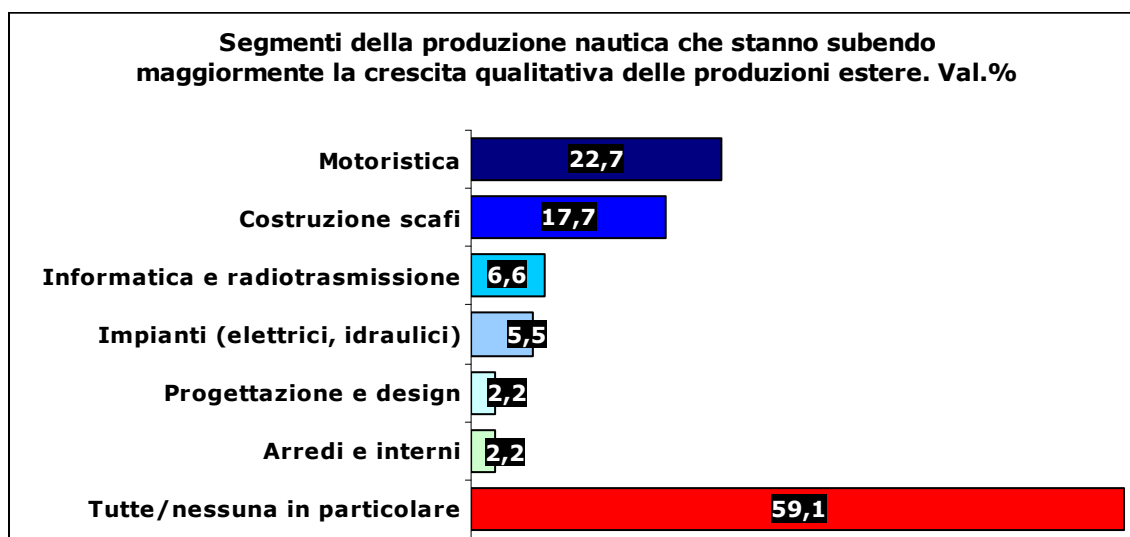
Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili 3 risposte

## 6.2 La concorrenza estera

Considerando invece i segmenti della produzione nautica che, secondo l'opinione delle imprese intervistate, stanno subendo maggiormente la crescita qualitativa delle produzioni estere, sono proprio i due principali ambiti dell'eccellenza italiana ad apparire i meno esposti, raccogliendo la progettazione e design e gli arredi e interni appena il 2,2% delle citazioni ciascuno, quale ambito a rischio concorrenza per le produzioni italiane.

Quasi sei imprese intervistate su dieci (59,1%) sono invece convinte che non vi siano ambiti particolari in cui la crescita qualitativa della concorrenza straniera stia raggiungendo/sopravanzando quella italiana, mentre nel campione che segnala specifici segmenti a rischio, le indicazioni si concentrano sulla motoristica (22,7%) e sulla costruzione scafi (17,7%). È in particolare questo aspetto a destare preoccupazione per gli sviluppi futuri del settore, in quanto intorno alla costruzione degli scafi si muove il vasto mercato delle subforniture (arredi, impianti e, parzialmente, servizi), ovvero il mercato delle professionalità e delle competenze che costituiscono attualmente il valore aggiunto della rete delle piccole e medie imprese artigiane italiane.



**Tabella 54** – Segmenti della produzione nautica che stanno subendo maggiormente la crescita qualitativa delle produzioni estere. *Valori percentuali e % valide*

	%	% valide*
Motoristica	19,4	22,7
Costruzione scafi	15,2	17,7
Informatica e radiotrasmissione	5,7	6,6
Impianti (elettrici, idraulici)	4,7	5,5
Progettazione e design	1,9	2,2
Arredi e interni	1,9	2,2
Tutte/nessuna in particolare	50,7	59,1
Non sa/non indica	14,2	-

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili 3 risposte

**Tabella 55** – Segmenti della produzione nautica che stanno subendo maggiormente la crescita qualitativa delle produzioni estere in base al principale mercato di riferimento. *Valori percentuali*

	<b>Locale/ regionale</b>	<b>Nazionale</b>	<b>Eestero</b>	<b>Nessun mercato prevalente</b>	<b>Totale*</b>
Motoristica	23,8	23,0	11,1	22,2	22,7
Costruzione scafi	16,3	17,6	-	33,3	17,7
Informatica e radiotrasmissione	5,0	8,1	11,1	5,6	6,6
Impianti (elettrici, idraulici)	2,5	9,5	-	5,6	5,5
Progettazione e design	2,5	1,4	11,1	-	2,2
Arredi e interni	1,3	2,7	11,1	-	2,2
Tutte/nessuna in particolare	60,0	55,4	77,8	61,1	59,1

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

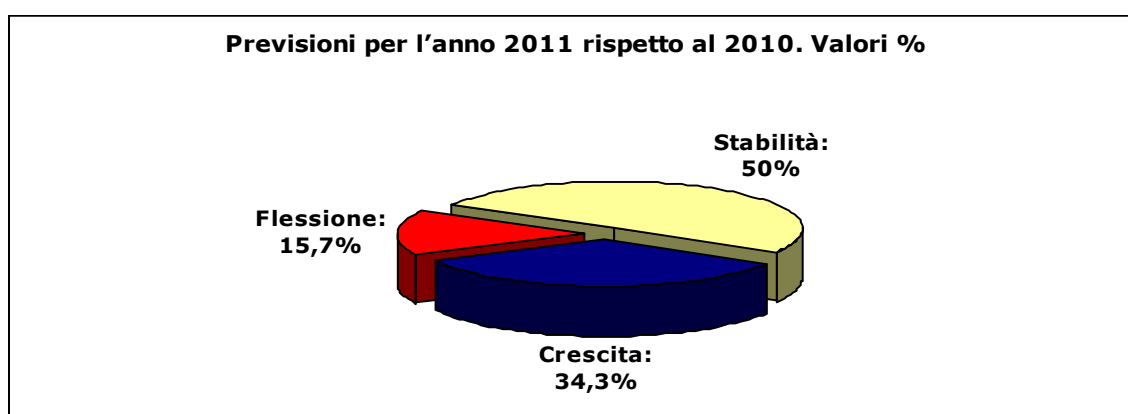
\*Il totale è superiore a 100,0 poiché erano possibili 3 risposte

## Capitolo 7

### La ripresa del settore: le previsioni di breve e medio periodo

#### 7.1 Il preconsuntivo 2011

Passando alle previsioni per l'imminente futuro, gli intervistati sono stati sollecitati a indicare le aspettative aziendali, in termini di fatturato, per l'anno 2011, ovvero a valutare, ancorché in termini provvisori, i risultati presumibili per l'anno in corso. A tale riguardo le risposte della maggioranza del campione evidenziano la presenza di una diffusa condizione di cautela e prudenza: l'esatta metà degli intervistati (50%) prevede infatti per il 2011 un fatturato sostanzialmente analogo a quello del 2010, mentre tra quanti avanzano previsioni di cambiamento, la quota degli "ottimisti" (pari al 34,3%), cioè di quanti prevedono un aumento del fatturato risulta decisamente più ampia di quella dei "pessimisti" (15,7%).



**Tabella 56** – Previsioni per l'anno 2011 rispetto al 2010  
*Valori assoluti, percentuali e % valide*

	Valori assoluti	%	% valide
Crescita	68	32,2	34,3
Stabilità	99	46,9	50,0
Flessione	31	14,7	15,7
Non sa	13	6,2	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Particolarmente interessante risulta la disaggregazione delle risposte in base al numero di addetti attualmente presenti nelle aziende intervistate, risultando tale fattore correlato alle previsioni di fatturato emerse: sono le imprese con oltre 19 addetti ad immaginare per il 2011 una situazione migliore di quella del 2010 sotto questo profilo, prevedendo nel 52,9% dei casi un incremento del fatturato (a fronte del 5,9% che ritiene probabile una diminuzione e al 41,2% che prevede una situazione sostanzialmente stabile); positive anche le previsioni delle aziende di medie dimensioni (10-19 addetti) che si dividono equamente tra quante

prevedono una crescita nel 2011 e quante una situazione stabile (41,4% delle risposte in entrambe i casi), anche se la percentuale di "pessimisti" sale al 17,2%.

Le strutture con un numero inferiore di occupati evidenziano invece maggiori criticità, risultando la quota di imprese che prevede di ridurre il fatturato pari al 17% (rispetto al 31,3% che prevede una crescita) e di quante prevedono una stabilità che sale al 51,7%.

**Tabella 57** – Previsioni per l'anno 2011 rispetto al 2010 in base al numero di addetti dell'impresa. *Valori percentuali*

	Fino a 9 addetti	10-19 addetti	Oltre 19 addetti	Totale
Crescita	31,3	41,4	52,9	34,3
Stabilità	51,7	41,4	41,2	50,0
Flessione	17,0	17,2	5,9	15,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Strettamente correlata al fatturato aziendale appare la previsione per il 2011, con la percentuale di intervistati "ottimisti" che cresce al crescere del fatturato registrato nel 2010: sono, infatti, le aziende con un fatturato superiore al milione di euro a prevedere in misura maggioritaria una situazione di crescita nel 2011 (il 52,2% delle imprese con un fatturato compreso tra 1 e 3 milioni di euro e il 50% di quelle con oltre 3 milioni di euro). Tali valori scendono al 34,5% tra le aziende con 500 mila-1 milione di euro di fatturato e al 22,1% tra quelle con meno di 500 mila euro, aziende, queste, che prevedono una situazione sostanzialmente stabile nel 2011 (rispettivamente nel 62,1% e nel 51,9% dei casi).

**Tabella 58** – Previsioni per l'anno 2011 rispetto al 2010 in base al fatturato dell'azienda *Valori percentuali*

	<500 mila euro	500-1 milione di euro	1-3 milioni di euro	>3 milioni di euro	Totale
Crescita	22,1	34,5	52,2	50,0	34,3
Stabilità	51,9	62,1	21,7	28,6	50,0
Flessione	26,0	3,4	26,1	21,4	15,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Considerando il principale mercato di riferimento delle imprese della nautica intervistate (locale, nazionale o estero), emergono alcune letture condivise accanto ad elementi legati alla specificità dell'impresa: la previsione di una crescita del fatturato nel corso del 2011 raccoglie indicazioni maggioritarie tra le imprese che hanno come principale riferimento commerciale i mercati esteri con valori pari al 60%, tra le quali soltanto il 10% prevede una situazione stabile e il 30% si dichiara "pessimista". La stabilità del mercato raccoglie il valore più alto tra le imprese che operano principalmente in un mercato nazionale (61,5%), con uno scarto di 15 punti (46,7%) su quelle proiettate soltanto sul territorio regionale.

**Tabella 59** – Previsioni per l'anno 2011 rispetto al 2010 in base al principale mercato di riferimento. *Valori percentuali*

	Locale/regionale	Nazionale	Estero	Nessun mercato prevalente	Totale
Crescita	30,0	33,3	60,0	45,0	34,3
Stabilità	46,7	61,5	10,0	40,0	50,0
Flessione	23,3	5,1	30,0	15,0	15,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Osservando infine i processi produttivi delle imprese della nautica intervistate (sempre considerando la scarsa significatività di questa prospettiva in termini statistici, data la disaggregazione dei cluster e la scarsa numerosità delle imprese riferibili a ciascuno di essi), si conferma la lettura generale emersa nelle pagine precedenti, con una generalizzata prevalenza di imprese che prevedono una situazione di stabilità nel prossimo anno (tale indicazione raccoglie valori vicini o superiori al 65% tra le imprese che operano nelle lavorazioni in legno e nella costruzione di vele e alberi).

Sono le imprese che svolgono attività di progettazione tecnica, coerentemente con il fatturato maggiore rilevato in precedenza, a mostrarsi più "ottimiste" raggiungendo il 55,6% la quota di quanti prevedono una crescita nel 2011.

**Tabella 60** – Previsioni per l'anno 2011 rispetto al 2010 in base alla principale attività realizzata dall'impresa intervistata. *Valori percentuali*

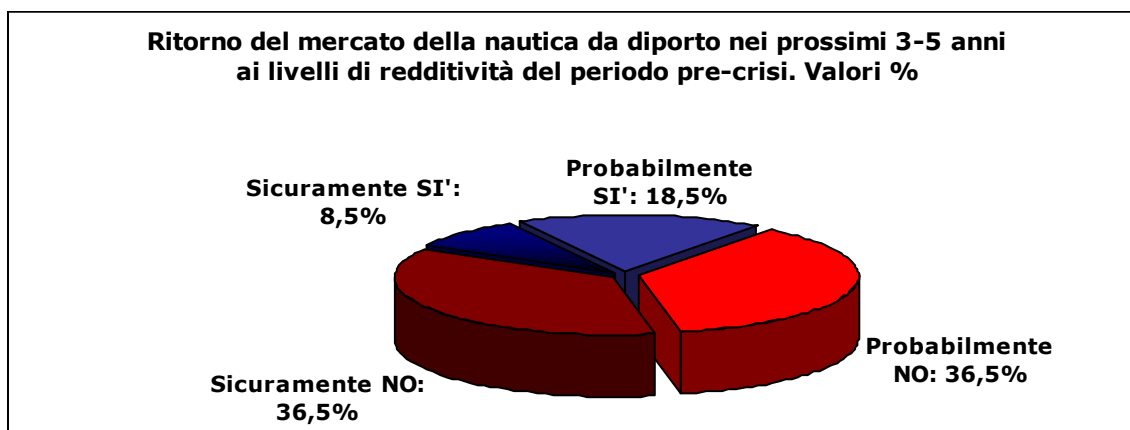
	<b>Crescita</b>	<b>Stabilità</b>	<b>Flessione</b>	<b>Totale</b>
Progettazione tecnica	55,6	33,3	11,1	100,0
Servizi	42,9	42,9	14,3	100,0
Refitting	27,9	54,4	17,6	100,0
Rimessaggio	26,5	58,8	14,7	100,0
Impiantistica	36,1	52,8	11,1	100,0
Costruzioni in vtr	39,1	52,2	8,7	100,0
Costruzioni in acciaio	31,3	56,3	12,5	100,0
Motori	30,8	53,8	15,4	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	19,2	65,4	15,4	100,0
Lavorazioni in altri materiali	38,5	53,8	7,7	100,0
Vele e alberi	16,7	66,7	16,7	100,0
<b>Totale</b>	<b>34,3</b>	<b>50,0</b>	<b>15,7</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## 7.2 Il mercato della nautica nei prossimi 3-5 anni

Al di là delle previsioni per il futuro più imminente, è parso interessante chiedere alle imprese intervistate se prevedono, nei prossimi 3-5 anni, un ritorno del mercato della nautica ai livelli di redditività del periodo antecedente la crisi, anche per comprendere l'effettiva reversibilità di un processo così destabilizzante.

Nonostante la prevalenza delle indicazioni precedenti che si concentravano su un fatturato sostanzialmente stabile per il prossimo anno, il ritorno alla situazione pre-crisi appare decisamente lontano con oltre 7 aziende su 10 (il 73% del campione) che lo ritengono improbabile (il 36,5%) o addirittura impossibile (36,5%), rispetto al 27% di opinione opposta (le aziende sicure di un ritorno al fatturato pre-crisi sono pari all'8,5% e quelle "possibiliste" al 18,5%).



**Tabella 61** – Ritorno del mercato della nautica da diporto nei prossimi 3-5 anni ai livelli di redditività del periodo pre-crisi. *Valori assoluti e percentuali*

	Valori assoluti	%
Sicuramente sì	18	8,5
Probabilmente sì	39	18,5
<i>Sicuramente + probabilmente SI'</i>	57	27,0
Probabilmente no	77	36,5
Sicuramente no	77	36,5
<i>Sicuramente + probabilmente NO</i>	154	73,0
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Anche in questo caso sono le imprese che hanno come principale riferimento commerciale i mercati esteri a dimostrarsi più ottimiste, con gli intervistati che si dividono equamente tra quanti prevedono un ritorno del mercato nautico ai livelli antecedenti la crisi (50%) e quanti sono di opinione contraria (50%), rispetto a valori di oltre 20 punti percentuali più bassi per le imprese con un mercato prevalentemente nazionale (31,3%) e per quelle locali/regionali (21,9%) che, come prevedibile, si dimostrano decisamente più pessimiste, con poco meno di 8 aziende su 10 (il 78,1%) che non crede possibile il ritorno al mercato pre-crisi.

**Tabella 62** – Ritorno del mercato della nautica da diporto nei prossimi 3-5 anni ai livelli di redditività del periodo pre-crisi in base al principale mercato di riferimento. *Valori percentuali*

	Locale/ regionale	Nazionale	Estero	Nessun mercato prevalente	Totale
Sicuramente + probabilmente SI'	21,9	31,3	50,0	22,7	27,0
Sicuramente + probabilmente NO	78,1	68,7	50,0	77,3	73,0
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Disaggregando, infine, le risposte in base alla principale attività realizzata si registrano risultati sostanzialmente speculari a quelli rilevati in precedenza per l'andamento del fatturato nel 2011, con le aziende che si occupano di progettazione tecnica che nel 55,6% dei casi prevedono un ritorno al mercato pre-crisi. Inferiori di oltre 30 punti percentuali le previsioni delle altre tipologie di imprese con i valori più negativi tra le imprese che svolgono attività di refitting (il 75,3% giudica improbabile o impossibile il ritorno ai fatturati registrati negli anni antecedenti la crisi), così come tra quelle che si occupano di costruzioni in acciaio

(77,8%) e di lavorazioni in altri materiali diversi dal legno (78,6%), coerentemente con il più negativo andamento del fatturato di questi segmenti.

**Tabella 63** – Ritorno del mercato della nautica da diporto nei prossimi 3-5 anni ai livelli di redditività del periodo pre-crisi in base alla principale attività realizzata. *Valori percentuali*

	<b>Sicuramente + probabilmente SÌ</b>	<b>Sicuramente + probabilmente NO</b>	<b>Totale</b>
Progettazione tecnica	55,6	44,4	100,0
Servizi	33,3	66,7	100,0
Refitting	24,7	75,3	100,0
Rimessaggio	28,2	71,8	100,0
Impiantistica	29,7	70,3	100,0
Costruzioni in vtr	35,4	64,6	100,0
Costruzioni in acciaio	22,2	77,8	100,0
Motori	28,6	71,4	100,0
Arredi e lavorazioni in legno	26,9	73,1	100,0
Lavorazioni in altri materiali	21,4	78,6	100,0
Vele e alberi	33,3	66,7	100,0
<b>Totale</b>	<b>27,0</b>	<b>73,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

## Capitolo 8

### Gli interlocutori naturali delle imprese di fronte alla crisi

#### 8.1 Le azioni di sostegno delle Istituzioni

Se la crisi economico-finanziaria, come fenomeno globale, ha colpito tutte le economie dei Paesi maturi investendone i diversi settori, ciascuno Stato e, al suo interno, le organizzazioni degli operatori economico-sociali e, più in generale, i *decision maker*, hanno concordato e/o definito manovre e interventi "anti-crisi" finalizzati a ridurre l'impatto ed a pervenire nel breve-medio termine, ad un'inversione di ciclo.

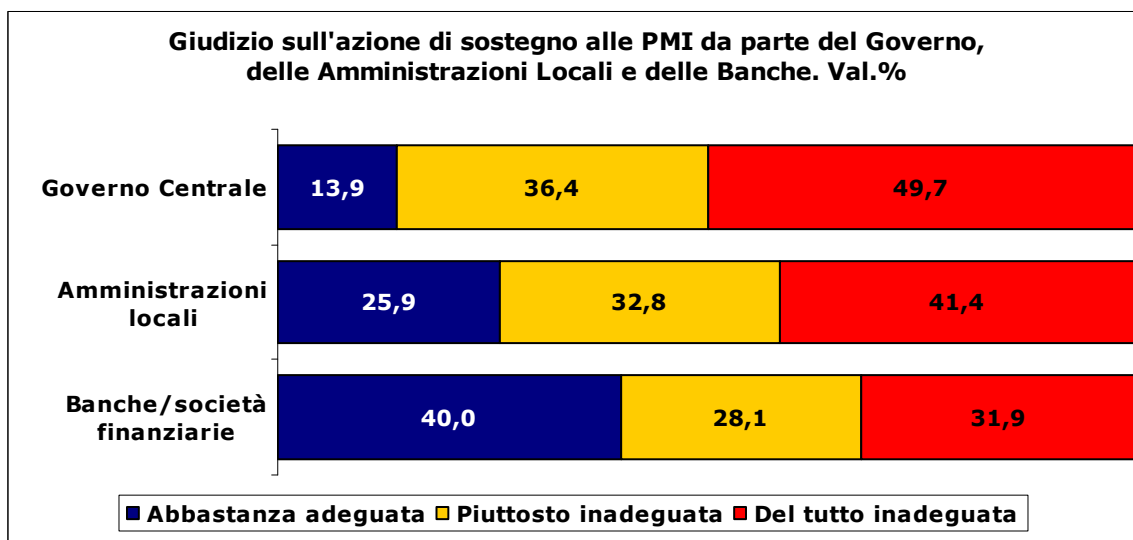
In Italia l'elevato debito pubblico ha spinto il Governo, ed in particolare il Ministro dell'Economia, a presentare una manovra attenta al contenimento della spesa e, a detta della quasi unanimità delle parti sociali<sup>3</sup>, inadeguata a sostenere la crescita.

All'interno di un quadro di generale solitudine delle imprese di fronte alla crisi, il giudizio che queste esprimono sul sostegno ricevuto dai loro interlocutori naturali (istituzioni e credito) manifesta una generale insoddisfazione che investe in primo luogo il Governo Centrale e, secondariamente, i Governi Locali e il sistema del credito. In primo luogo occorre infatti sottolineare che nessuna delle 211 imprese intervistate considera "del tutto adeguato" il sostegno ricevuto dai tre soggetti citati, mentre l'orientamento prevalente lo definisce "piuttosto" o "del tutto inadeguato". Ciò vale in primo luogo per il Governo Centrale, la cui azione di sostegno alle PMI è giudicata inadeguata dall'86,1% del campione (il 49,7% la definisce "del tutto inadeguata" e il 36,4% "piuttosto inadeguata"), ma investe in misura ugualmente critica i governi locali, con il 74,2% di giudizi negativi (la loro azione è definita "del tutto inadeguata" dal 41,4% delle imprese intervistate e "piuttosto inadeguata" dal 32,8%), a fronte del 25,9% di valutazioni positive.

Migliore, sebbene sempre prevalentemente critica, risulta la valutazione delle imprese in merito all'azione di supporto attuata dalle banche, definita "abbastanza adeguata" nel 40% dei casi, "piuttosto inadeguata" nel 28,1% e "del tutto inadeguata" nel 31,9%, evidenziando ancora una volta come nel rapporto tra soggetti privati, soprattutto a fronte di esposizioni di rilevante valore, una parte significativa, ancorché minoritaria, degli istituti bancari, abbia scelto di sostenere le imprese proprio in una fase in cui l'accesso e la rinegoziazione del credito ha rappresentato un fattore di sopravvivenza prima che un'opportunità di crescita.

---

<sup>3</sup> Il documento recentemente sottoscritto (luglio 2011) dalle più importanti Associazioni datoriali e sindacali, con l'obiettivo di sollecitare il Governo ad una maggiore attenzione sulle strategie per la crescita economica, costituisce nella sua eccezionalità, una prova evidente della generale consapevolezza della criticità della fase storico-economica dell'Italia, così come dell'urgenza di adottare provvedimenti efficaci di carattere strutturale.



**Tabella 64** – Giudizio sull'azione di sostegno alle PMI da parte del Governo Centrale, delle Amministrazioni Locali e delle Banche/Soc. finanziarie. *Valori assoluti, percentuali e % valide*

	Governo Centrale			Amministrazioni Locali			Banche/Finanziarie		
	V.A.	%	% valide	V.A.	%	% valide	V.A.	%	% valide
Abbastanza adeguata	24	11,4	13,9	45	21,3	25,9	74	35,1	40,0
Piuttosto inadeguata	63	29,9	36,4	57	27,0	32,8	52	24,6	28,1
Del tutto inadeguata	86	40,8	49,7	72	34,1	41,4	59	28,0	31,9
Non sa	38	18,0	-	37	17,5	-	26	12,3	-
<b>Totale</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>211</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

Sono soltanto le grandi imprese con un fatturato superiore ai 3 milioni di euro a registrare una prevalente soddisfazione verso l'operato delle Banche e delle Società finanziarie, nel 54,5% dei casi, presentando scarti superiori a 10 punti percentuali sul resto del campione. I giudizi più critici si rilevano invece tra le società con un fatturato inferiore a 500 mila euro (che bocciano nel 66,2% dei casi l'operato delle Banche), seguite dalle società con 500 mila-1 milione di euro di fatturato (60,7%). Tali differenze confermano quanto più volte lamentato dagli stessi imprenditori, che attribuiscono alle banche la responsabilità di favorire e concedere il credito in misura nettamente preferenziale a quelle società che, avendo elevate garanzie e patrimoni, possano offrire maggiori garanzie di solvibilità.

Per quanto riguarda invece i soggetti Istituzionali (nazionali o locali), si conferma in tutto il campione l'elevato e prevalente livello di insoddisfazione, con una valutazione più favorevole all'azione delle Amministrazioni locali piuttosto che del Governo Centrale.

**Tabella 65** – Giudizio sull'azione di sostegno alle PMI da parte del Governo Centrale, delle Amministrazioni Locali e delle Banche/Soc. finanziarie in base al fatturato dell'azienda. *Valori percentuali*

	<500 mila euro	500-1 milione di euro	1-3 milioni di euro	>3 milioni di euro	Totale
<b>Governo Centrale</b>					
Abbastanza adeguata	10,4	11,1	16,7	20,0	13,9
Piuttosto inadeguata	31,3	33,3	45,8	30,0	36,4
Del tutto inadeguata	58,2	55,6	37,5	50,0	49,7
<b>Amministrazioni Locali</b>					
Abbastanza adeguata	20,9	25,9	26,1	30,0	25,9
Piuttosto inadeguata	26,9	29,6	39,1	30,0	32,8
Del tutto inadeguata	52,2	44,4	34,8	40,0	41,4
<b>Banche/Finanziarie</b>					
Abbastanza adeguata	33,8	39,3	45,8	54,5	40,0
Piuttosto inadeguata	28,2	35,7	16,7	18,2	28,1
Del tutto inadeguata	38,0	25,0	37,5	27,3	31,9
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Eures Ricerche Economiche e Sociali - CNA Produzione/Nautica 2011

# **Sezione II**

## **L'analisi di scenario**

# Capitolo 1

## Gli Studi di Settore

### 1.1 La filiera della nautica negli Studi di Settore

A integrazione dell'analisi di scenario basata sui dati dell'ufficio studi UCINA, nella seconda sezione del presente rapporto viene proposta la ricostruzione della "filiera della piccola nautica", ovvero di quella parte della filiera composta esclusivamente da imprese di dimensioni ridotte (piccole o micro) che, assoggettate agli Studi di Settore, hanno un fatturato dichiarato non superiore ai 5,1 milioni di euro. I dati commentati sono raccolti dalla SOSE (Società per gli Studi di Settore) che, sulla base dei dichiarativi fiscali delle singole imprese, è in grado di ricostruire per ogni settore di attività economica le principali grandezze economiche (fatturato, valore aggiunto, occupazione) e i loro bilanci aggregati (conto economico e stato patrimoniale). Per quanto riguarda la piccola nautica, ovvero l'insieme di attività economiche comprese nello Studio di Settore UD37U "Costruzione e riparazione di imbarcazioni" nel seguito della trattazione verranno considerati:

1. il peso economico e occupazionale delle attività economiche che compongono la filiera;
2. la loro evoluzione nel triennio 2007-2009;
3. le performance economiche dell'intero Studio di Settore UD37U a partire dai dati di bilancio relativi ai periodi di imposta che vanno dal 2005 al 2009.

Dall'analisi effettuata si osserva che, diversamente da quanto emerge dai dati UCINA, la filiera della piccola nautica comincia ad accusare pesantemente il peso della crisi (in termini sia di volume di affari che di occupazione) solo nel 2009. I diversi andamenti delle due realtà economiche monitorate riflettono probabilmente la loro diversa composizione settoriale e, in particolar modo, il peso che in esse ha il *refitting*, che risulta infatti marginale nel campione UCINA ma centrale nella piccola nautica.

La crisi del 2009 emerge con chiarezza anche dalla lettura dei dati di bilancio della filiera che rivelano come essa, oltre ad avere avuto un impatto dirompente sui fatturati e l'occupazione, abbia accentuato la dipendenza della filiera dal credito bancario.

Per una più semplice lettura dei dati illustrati di seguito, occorre premettere che le attività economiche gestite dallo Studio di Settore UD37U - "Costruzione e riparazione di imbarcazioni"-, nel seguito del capitolo trattate come "filiera della piccola nautica" sono quelle corrispondenti ai seguenti codici Ateco 2007:

1. 30.11.02 – Cantieri navali per costruzioni metalliche (esclusi i sedili per navi);
2. 30.12.00 – Costruzioni da diporto e sportive;
3. 33.15.00 – Riparazione e manutenzione di navi commerciali e imbarcazioni da diporto (esclusi i loro motori).

Da questa definizione emerge con chiarezza che negli Studi di Settore la nautica da diporto, intesa come l'insieme delle attività di costruzione di imbarcazioni e di quelle legate

alla manutenzione e alla riparazione delle stesse, non è individuabile con precisione. In effetti, quando si parla di diporto, negli Studi di Settore è possibile isolare senza ambiguità solo l'attività di produzione. La costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive è infatti individuata dal codice Ateco 30.12.00 ed è separata dalla produzione nautica per usi diversi dal diporto (imbarcazioni e altre strutture galleggianti) che invece rientra nel codice Ateco 30.11.021 e riguarda prevalentemente la nautica commerciale.

Un minore grado di disaggregazione emerge viceversa laddove si consideri l'attività del refitting (ossia la riparazione e la manutenzione delle imbarcazioni) che, individuata dal codice Ateco 33.15.00, include in uno stesso raggruppamento sia la parte della riparazione e della manutenzione riguardante le imbarcazioni da diporto sia quella che invece interessa le imbarcazioni per usi commerciali.

Fatta questa premessa metodologica, le tabelle 1 e 2 permettono una prima valutazione della dimensione economica e occupazionale della filiera della nautica individuata dagli Studi di Settore nel triennio 2007-2009 e della sua composizione.

In termini strutturali giova osservare che all'interno della filiera della "piccola nautica" il refitting appare l'attività prevalente sotto ogni profilo: in questo comparto operano il 55,7% delle imprese della filiera e il 46,7% degli addetti. Il fatturato di questa parte della filiera risulta pari al 42,4% del totale; il valore aggiunto al 47,8%.

Al secondo posto per importanza vi è la produzione di imbarcazioni da diporto che rappresenta circa il 30% della filiera in termini di numero di imprese, di occupazione e di fatturato (l'incidenza in termini di valore aggiunto è più elevata rappresentando il 37,2% del totale). Marginale risulta quindi il peso della produzione di imbarcazioni per usi commerciali. Il peso di questo segmento, in cui opera circa il 12% delle imprese della filiera, è di poco superiore ai venti punti percentuali sia in termini di fatturato che di valore aggiunto e di occupazione. Si tratta di una circostanza non irrilevante: il peso ridotto delle produzioni identificate dal codice Ateco 30.11.02 permette infatti di trattare la filiera della nautica individuata dagli Studi di Settore come una proxy, seppure sovradimensionata, del diporto propriamente detto.

Infine, la dimensione media delle imprese operanti nella filiera della piccola nautica, si osserva è micro (4,6 addetti per impresa) mentre, per quanto riguarda la composizione dell'occupazione per tipologie contrattuali, i lavoratori dipendenti rappresentano il 70,1% del totale.

**Tabella 1. LA NAUTICA NEGLI STUDI DI SETTORE**

Dati di fonte SOSE e riferiti all'universo delle imprese soggette agli studi di settore ovvero con fatturato dichiarato non superiore ai 5.164 mila euro

Settori (classificazione Ateco 2007)	Valori assoluti		
	2007	2008	2009
<b>Costruzioni di navi e strutture galleggianti</b>			
Imprese	371	397	417
Addetti dipendenti	2.442	2.600	2.625
Addetti non dipendenti	515	581	642
Addetti	2.957	3.181	3.268
Ricavi (migliaia di euro)	261.590	310.468	254.670
Valore aggiunto (migliaia di euro)	111.118	124.832	116.423
Dimensione impresa (n. addetti / n. imprese)	8,0	8,0	7,8
Valore aggiunto per addetti (migliaia di euro)	37,6	39,2	35,6
<b>Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive</b>			
Imprese	1.019	1.056	1.025
Addetti dipendenti	4.325	4.282	3.241
Addetti non dipendenti	1.340	1.352	1.462
Addetti	5.666	5.634	4.704
Ricavi (migliaia di euro)	596.324	563.311	465.161
Valore aggiunto (migliaia di euro)	200.911	195.540	139.894
Dimensione impresa (n. addetti / n. imprese)	5,6	5,3	4,6
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	35,5	34,7	29,7
<b>Riparazione e manutenzione di navi e imbarcazioni (esclusi i motori)</b>			
Imprese	1.782	1.800	1.803
Addetti dipendenti	4.624	5.081	4.603
Addetti non dipendenti	2.214	2.234	2.370
Addetti	6.838	7.315	6.973
Ricavi (migliaia di euro)	550.056	582.818	528.900
Valore aggiunto (migliaia di euro)	236.148	257.209	234.270
Dimensione impresa (n. addetti / n. imprese)	3,8	4,1	3,9
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	34,5	35,2	33,6
<b>Totale "Filiera della Piccola Nautica"</b>			
Imprese	3.172	3.253	3.245
Addetti dipendenti	11.391	11.963	10.470
Addetti non dipendenti	4.069	4.167	4.475
Addetti	15.460	16.130	14.945
Ricavi (migliaia di euro)	1.407.970	1.456.596	1.248.730
Valore aggiunto (migliaia di euro)	548.177	577.581	490.587
Dimensione impresa (n. addetti / n. imprese)	4,9	5,0	4,6
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	35,5	35,8	32,8

**Tabella 2. 2009 - Caratteri Strutturali della Nautica negli Studi di Settore**  
**Composizioni Percentuali di Imprese, Addetti, Ricavi e Valore Aggiunto**

	Imprese	Addetti	Ricavi	Valore aggiunto
Costruzioni di navi e strutture galleggianti	12,9	21,9	20,4	23,7
Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	31,6	31,5	37,3	28,5
Riparazione e manutenzione di navi e imbarcazioni (esclusi i motori)	55,6	46,7	42,4	47,8
Totale "Filiera della Piccola Nautica"	100,0	100,0	100,0	100,0

### 1.2 Il fatturato

Nel 2009 il volume di affari globale realizzato dalla filiera della piccola nautica, è stato pari a 1,2 miliardi di euro. La tabella 3 riporta l'andamento del fatturato limitatamente al biennio 2008-2009. Nel 2008, a dispetto della crisi globale, il volume di affari della filiera della piccola nautica ha messo a segno un incremento (+3,5%) e solo nel 2009 ha registrato una forte contrazione (-14,3%) di ordine comunque inferiore a quella che emerge dai dati Ucina.

**Tabella 3** – Il fatturato della piccola nautica  
 Anni 2007-2009 – Variazioni percentuali

	Nautica da diporto	Nautica commerciale	Refitting	Totale piccola nautica
2008/2007	-5,5	18,7	6,0	3,5
2009/2008	-17,4	-18,0	-9,3	-14,3
2009/2007	-22,0	-2,6	-3,8	-11,3

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati SOSE

La distanza tra queste performance riflette, essenzialmente, il peso relativo che in esse occupa il *refitting*. Residuale nel campione Ucina ma prevalente nell'universo delle imprese assoggettate agli Studi di Settore, la manutenzione e le riparazioni hanno subito la crisi in maniera meno pesante rispetto alle attività di produzione. Infatti, mentre il fatturato del settore della produzione delle imbarcazioni da diporto e sportive ha registrato diminuzioni significative sia nel 2008 che nel 2009, quello del *refitting*, ancora in espansione nel 2008 (+6,0% su base annua) cominciava a diminuire pesantemente solo nel 2009 (-9,3%).

Di conseguenza, in termini cumulati, nell'intero periodo considerato il volume di affari del *refitting* registra una riduzione delle vendite che non supera i tre punti, a fronte di quello della produzione di imbarcazioni da diporto che sperimenta invece un vero e proprio crollo (-22,0%).

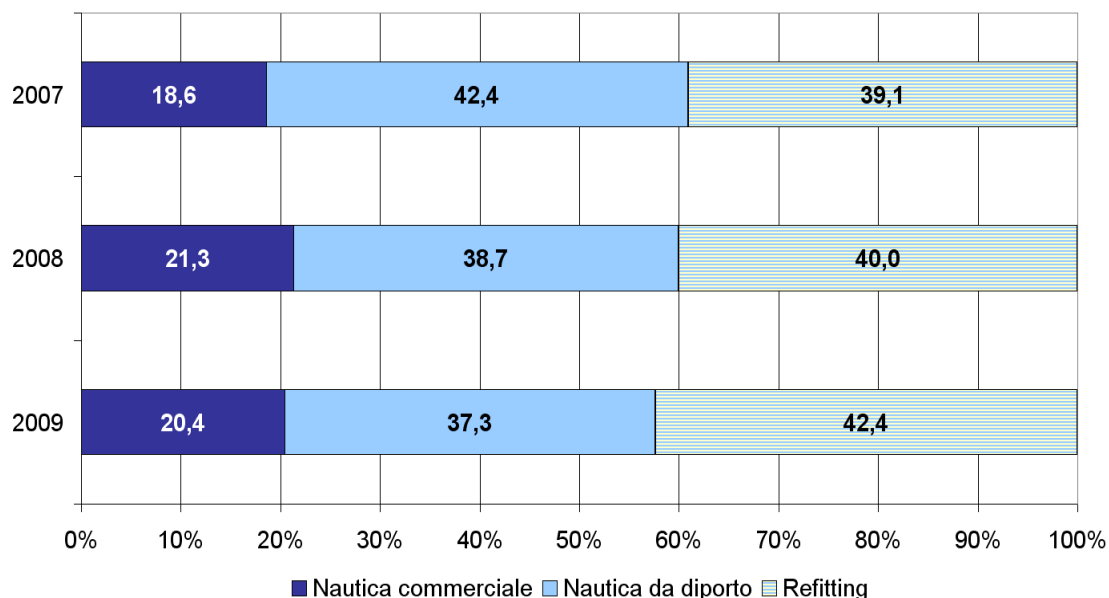
La maggiore tenuta del *refitting* rispetto alla produzione di imbarcazioni da diporto appare, all'interno della filiera della piccola nautica, una circostanza non inattesa. Di fatto, per effetto della crisi, una parte consistente della spesa per nuove imbarcazioni programmata per il biennio 2008-2009 è stata rinviata. Ciò si è tradotto in un allungamento del ciclo di vita

del parco nautico esistente che, a sua volta, ha attivato un aumento dell'attività di *refitting* ad esso dedicato.

Non deve neanche sorprendere che la caduta del fatturato della produzione di imbarcazione da diporto all'interno della piccola nautica sia stato meno accentuato di quello registrato nei cantieri monitorati da UCINA. In questo ultimo caso, infatti, il fatturato annuo deriva dalla vendita di un numero esiguo di imbarcazioni di grandi dimensioni e di maggiore qualità (basti pensare che lo scafo di molte tra le imbarcazioni prodotte nella filiera della piccola nautica è di vetroresina mentre nella produzione delle imbarcazioni maggiori si impone l'utilizzo dell'acciaio o di altre leghe metalliche); il venir meno anche di poche commesse si riverbera nella cantieristica di grandi dimensioni in contrazioni del volume di affari molto marcate.

Per effetto del differente impatto della crisi sui diversi segmenti produttivi, nel 2009 la composizione settoriale del fatturato realizzato all'interno della filiera della piccola nautica è mutato in maniera accentuata rispetto al 2007. Il peso del *refitting* è aumentato di oltre tre punti (dal 39,1% al 42,4%) mentre quello della produzione del diporto si è ridotto di oltre cinque punti. La produzione del diporto appare dunque il segmento indubbiamente più colpito avendo registrato un ridimensionamento all'interno della filiera cui corrisponde la crescita non solo del peso relativo del *refitting* ma anche di quello della nautica commerciale. Quest'ultimo, diversamente dal segmento del diporto, comincia ad accusare pesantemente la crisi globale solo nel 2009 e, in termini cumulati, registra una contrazione di ordine molto più contenuto (-3,8%)

**Grafico 1 - Il fatturato della filiera della piccola nautica**  
Anni 2007-2009 - Composizioni Percentuali



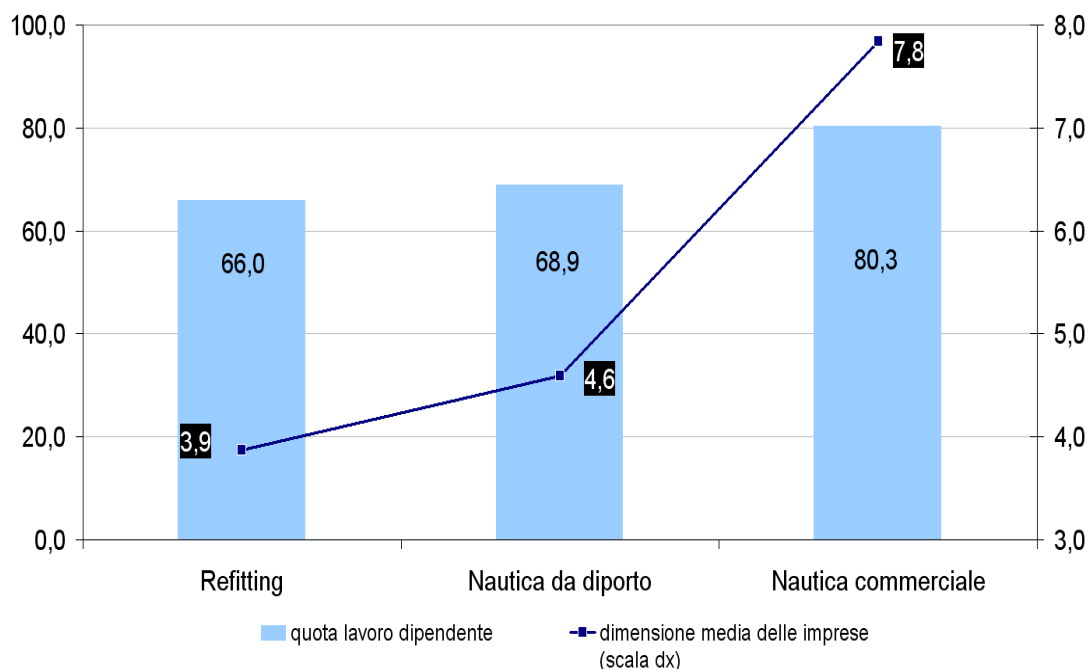
### 1.3 L'occupazione

Nel 2009 la filiera della piccola nautica occupava quasi 15 mila addetti di cui quasi la metà (il 46,7%) lavorava nel comparto del *refitting*: si tratta dunque di una composizione settoriale che, come nel caso del fatturato, è molto diversa rispetto a quella che emerge dai dati UCINA.

Maggiori somiglianze con il quadro delineato da UCINA emergono invece quando i dati dell'occupazione vengono disaggregati per tipologie contrattuali. In termini complessivi, all'interno della filiera della piccola nautica circa il 70% dell'occupazione è dipendente; inoltre, il peso dell'occupazione dipendente presenta una correlazione positiva con la dimensione media delle imprese presenti nei tre segmenti in cui è articolata la filiera della piccola nautica. Nello specifico, la quota di lavoro dipendente è del 66,0% nel *refitting* (dove le imprese hanno una occupazione media di 3,9 addetti); cresce al 68,9% nella produzione del diporto (occupazione media di 4,6 addetti per impresa) e supera gli ottanta punti percentuali nella nautica diversa dal diporto, settore in cui la dimensione media delle imprese (quasi otto addetti per impresa) è decisamente maggiore che altrove.

**Grafico 2** - Il lavoro dipendente e la dimensione media delle imprese nella filiera della piccola nautica

(lavoro dipendente: quota percentuale sul totale; dimensione media delle imprese : rapporto tra numero di addetti e numero di imprese)



La filiera della piccola nautica ha subito la crisi anche in termini occupazionali registrando una diminuzione cumulata del 3,3% del numero di addetti nel periodo 2007-2009.

**Tabella 4** – L'andamento dell'occupazione della piccola nautica  
Anni 2007-2009 – Variazioni percentuali

	<b>Nautica da diporto</b>	<b>Nautica commerciale</b>	<b>Refitting</b>	<b>Totale piccola nautica</b>
2008/2007	-0,6	7,6	7,0	4,3
2009/2008	-16,5	2,7	-4,7	-7,3
2009/2007	-17,0	10,5	2,0	-3,3

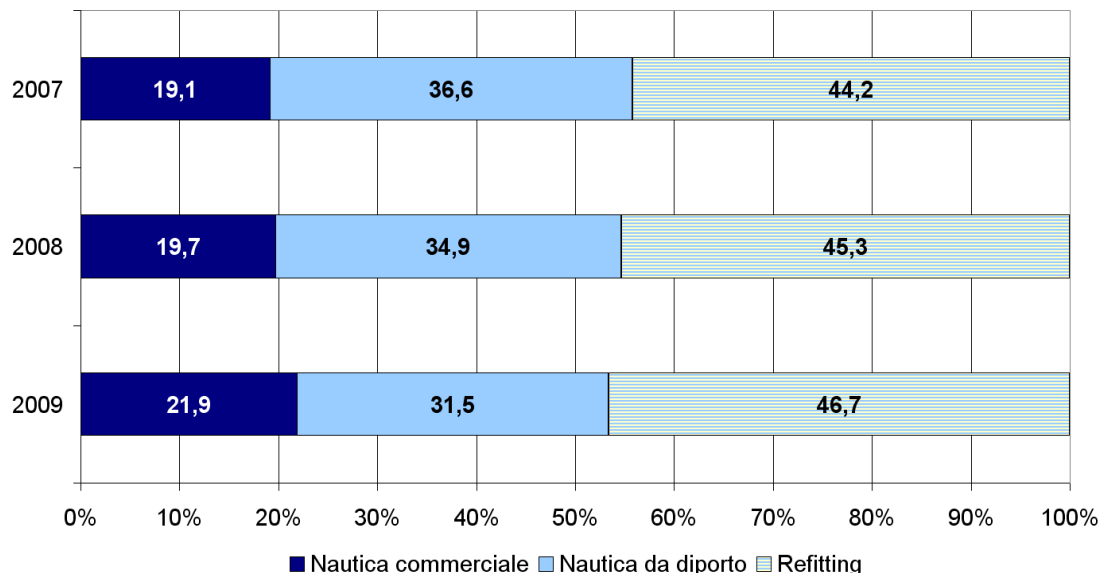
Fonte:

In maniera simile a quanto visto per il volume di affari, la crisi ha cominciato a farsi sentire solo nell'ultimo anno: a fine 2008, infatti, l'occupazione segnava un incremento del 4,3% rispetto all'anno precedente. Dietro all'andamento generale è possibile cogliere andamenti settoriali disomogenei che nuovamente appaiono assai simili a quelli riscontrati a proposito del fatturato, nella fattispecie:

1. la produzione di imbarcazioni da diporto è il segmento della filiera che, in termini occupazionali, maggiormente ha subito l'impatto della crisi. A una prima lieve riduzione registrata nel 2008 (-0,6%) segue nel 2009 un vero e proprio crollo dell'occupazione (-16,4%);
2. nel comparto del *refitting* l'occupazione nel biennio 2008-2009 presenta un andamento a forma di U rovesciata. Ancora in crescita nel 2008 (+7,0%), l'occupazione di questo comparto fa i conti con la crisi solo l'anno seguente, nel quale si verifica una diminuzione di quasi cinque punti percentuali (-4,7%);
3. la produzione di imbarcazioni per usi commerciali sembra invece non essere stata toccata dagli eventi del biennio 2008-2009. L'occupazione di questo segmento, in forte aumento nel 2008 (+7,6%), ha continuato ad aumentare anche nel 2009 seppure seguendo un ritmo decisamente più blando (+2,7%);
4. per effetto di queste diverse tendenze la composizione dell'occupazione della filiera della piccola nautica vede a fine 2009 un forte ridimensionamento del peso relativo del segmento della produzione da diporto (la quota, pari al 31,5% nel 2009, si riduce di oltre cinque punti rispetto al 2007) cui corrisponde l'aumento di quelli del *refitting* e della nautica diversa dal diporto.

### Grafico 3 – L'occupazione della filiera della piccola nautica

Anni 2007-2009 – Composizioni Percentuali



Volgendo l'attenzione all'andamento dell'occupazione per tipologie contrattuali, è possibile osservare che la tendenza complessiva riflette quella del lavoro dipendente che, in forte aumento nel 2008 (+5,0%), diminuisce rovinosamente l'anno successivo (-12,5%). Al contrario la componente autonomia aumenta in entrambi gli anni e chiude il 2009 in forte accelerazione mettendo a segno un incremento (+7,3%) che è quasi tre volte superiore a quello registrato l'anno precedente. In definitiva l'occupazione dipendente presenta un andamento pro-ciclico e, come si è detto, è maggiormente presente nelle imprese più strutturate. La crescita della componente indipendente nell'anno in cui il settore comincia a sperimentare grandi difficoltà in termini di volume di affari sembra invece riflettere la prudenza delle imprese che, pur non volendo sottodimensionare gli organici, preferiscono forme contrattuali più flessibili per meglio fronteggiare l'incertezza congiunturale generata dalla crisi.

**Tabella 5** – L'andamento dell'occupazione della piccola nautica per tipologie contrattuali  
Anni 2007-2009 – Variazioni percentuali

	Addetti dipendenti	Addetti indipendenti	Totale addetti
2008/2007	5,0	2,4	4,3
2009/2008	-12,5	7,4	-7,3
2009/2007	-8,1	10,0	-3,3

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati SOSE

#### 1.4 La produttività

Al termine di questa prima parte, appare opportuno aggiungere alcune considerazioni sull'andamento della produttività del lavoro, data dal rapporto tra valore aggiunto e numero di addetti. I dati confermano quanto già emerso nelle precedenti due sezioni: la crisi pur colpendo tutta la filiera, è stata sentita maggiormente dal segmento della produzione di imbarcazioni da diporto. Infatti, se la produttività del lavoro nei segmenti del *refitting* e della produzione di imbarcazioni per usi commerciali nel periodo considerato segue un andamento prima crescente e poi in diminuzione, le cose vanno diversamente nel settore della produzione da diporto dove il prodotto per addetto diminuisce in maniera continua. La caduta della produttività nel comparto della produzione di imbarcazioni da diporto appare particolarmente accentuata: questa, che nel 2007 si collocava a metà tra quelle del *refitting* e della produzione di imbarcazioni diverse dal diporto, presenta nel 2009 il valore in assoluto più basso.

**Tabella 6** - L'andamento della produttività della piccola nautica  
Anni 2007-2009 - Valori assoluti espressi in migliaia di euro

	<b>Nautica da diporto</b>	<b>Nautica commerciale</b>	<b>Refitting</b>	<b>Totale piccola nautica</b>
2007	35,5	37,6	34,5	35,5
2008	34,7	39,2	35,2	35,8
2009	29,7	35,6	33,6	32,8

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati SOSE

#### 1.5 L'impatto della crisi sulla piccola nautica

Uno degli effetti maggiormente significativi della crisi del biennio 2008-2009, accanto all'impatto negativo sui fatturati, sull'occupazione e sugli investimenti delle imprese, riguarda la generalizzata diminuzione della liquidità aziendale accompagnata dalla crescita esponenziale dei tempi di pagamento e degli insoluti. Si tratta di eventi che paiono inserirsi in una catena causale piuttosto chiara: la diminuzione della domanda impatta negativamente sulla redditività delle imprese che, a causa del minore giro di affari, si ritrovano a fare i conti con una minore liquidità. La riduzione dei fondi liquidi disponibili si riverbera a sua volta in una maggiore difficoltà a fare fronte alle scadenze prefissate (e riduce anche la capacità finanziaria necessaria per avviare nuovi progetti di investimento) aumentando l'incidenza dei debiti finanziari e accrescendo, da ultimo, la dipendenza dal credito. Le Pmi, meno capitalizzate e con una limitata capacità di autofinanziamento rispetto alle imprese più strutturate, hanno sofferto in maniera particolare la diminuzione della liquidità anche a causa del peggioramento repentino delle condizioni di accesso al credito bancario verificatosi all'indomani del fallimento della banca d'affari Lehman Brothers.

La misura in cui il calo della redditività ha modificato o meno la situazione finanziaria e patrimoniale della filiera della piccola nautica e, da ultimo, la sua capacità di produrre risultati economici nel tempo è l'oggetto di questo paragrafo. La banca dati SOSE, che ricostruisce i bilanci aggregati dei vari Studi di Settore permette infatti di calcolare appositi indici attraverso i quali valutare nel periodo 2005-2009 gli andamenti della redditività, della liquidità aziendale, dell'incidenza dei debiti finanziari (ovvero della dipendenza dal credito bancario) e della capitalizzazione. La tabella che segue riporta l'elenco degli indici

considerati, il modo in cui essi sono calcolati e, da ultimo, le soglie critiche da non superare per non compromettere l'equilibrio economico e finanziario aziendale.

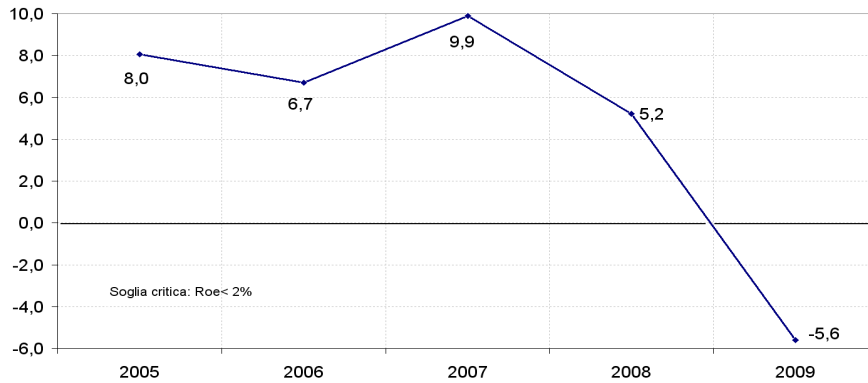
Gli indici sono stati suddivisi in categorie a seconda dello scopo conoscitivo principale per il quale vengono calcolati (redditività, liquidità e capitale circolante, struttura finanziaria). I valori che indicano le soglie critiche hanno un carattere segnaletico non privo di qualche margine di soggettività.<sup>4</sup>

Fenomeno economico	Indice di bilancio	Definizione Indice Bilancio	Soglia critica
<b>Redditività</b>	roe	risultato netto/capitale proprio	<2%
<b>Liquidità e capitale circolante</b>	liquidità corrente	attività a breve/passività a breve	<90%
	tempo medio di incasso	crediti commerciali/(fatturato/360)	>250
<b>Struttura e performance finanziaria</b>	leverage	totale attivo /capitale proprio	>5%
	Grado di capitalizzazione	capitale proprio/debiti finanziari	<60%
	incidenza debito finanziario	posizione finanziaria netta /totale attivo	>35%
	intensità finanziamento bancario a breve	debiti a breve /ricavi netti	>30%

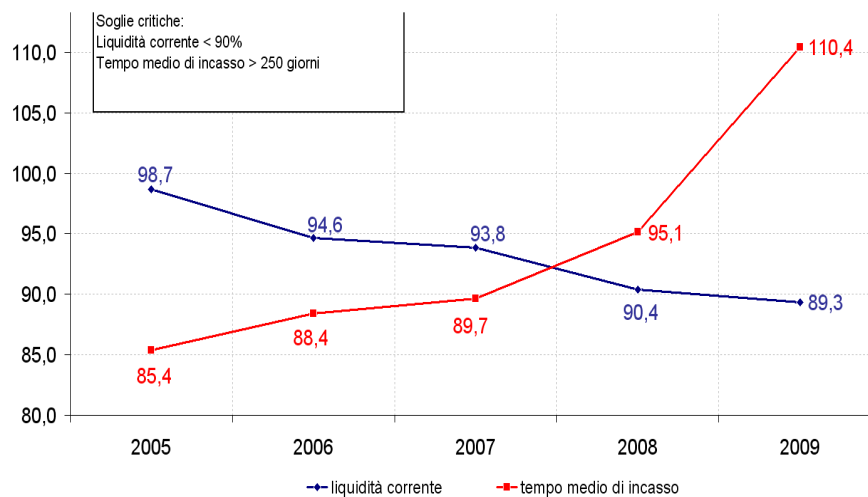
Il primo indice proposto è il ben noto ROE (Return on Equity) che fornisce una misura della performance economica della filiera della piccola nautica. Nella fattispecie, esso esprime la redditività complessiva dei mezzi propri (quanti euro di utile netto l'impresa ha saputo realizzare per 100 euro di capitale di rischio). Il grafico mostra che, in linea rispetto a quanto visto a proposito degli andamenti del fatturato, dell'occupazione e della produttività, la crisi colpisce pesantemente la redditività della piccola nautica solo nel 2009 quando essa risulta negativa per la prima volta. Nel 2008 infatti essa, pur in diminuzione rispetto agli anni precedenti, risultava ancora ben al di sopra della soglia critica del 2%. La crisi ha determinato anche un peggioramento della solvibilità aziendale che, tuttavia, non appare drammatico. Effettivamente, dal grafico 5 è possibile notare che l'indice di liquidità corrente (che indica se l'ammontare delle attività che ritorneranno in forma liquida entro un anno è superiore ai debiti che nello stesso lasso di tempo diventeranno esigibili) nel 2009 va lievemente al di sotto della soglia critica dei 90 punti percentuali. Il dato del 2009 si inserisce però in una tendenza declinante che caratterizza tutto il periodo considerato e che semmai la crisi ha solo accentuato.

<sup>4</sup> I valori soglia sono tratti dal testo di Lucia Poletti (cfr. Poletti L. [2002]; Gli indici di bilancio; cap. 5 del volume Analisi Finanziaria - valore, solvibilità, rapporti con i finanziatori - ; a cura di Pavarani E.; McGraw-Hill) nel quale si precisa che "...essi scaturiscono dall'esperienza ... e dall'osservazione della prassi internazionale e della distribuzione di frequenza degli indici riferiti alle imprese italiane. Tali limiti hanno carattere indicativo e non assoluto..."

**Grafico 4.** Il Roe della filiera della piccola nautica  
Anni 2005-2009, valori percentuali



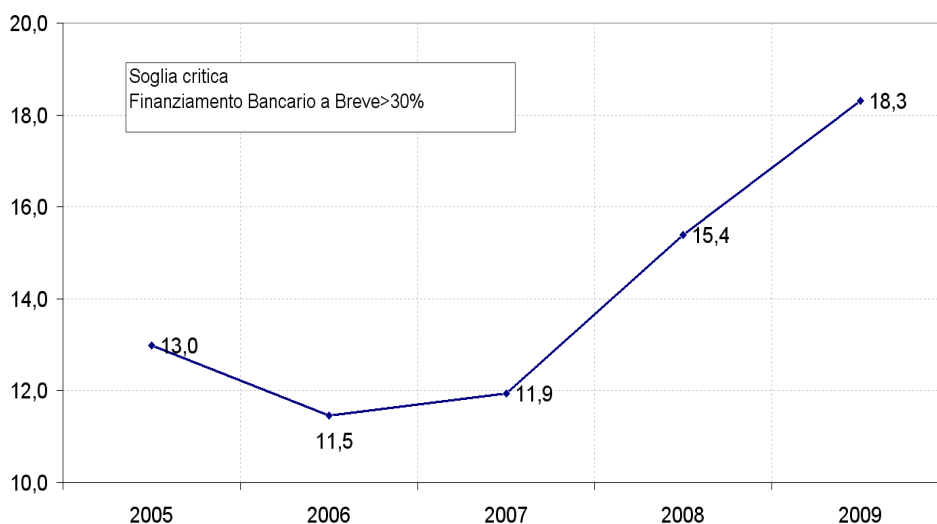
**Grafico 5.** Liquidità e tempi medi di incasso della filiera della piccola nautica - Anni 2005-2009 (valori percentuali e espressi in numero di giorni)



Il peggioramento della liquidità corrente, seppure modesto, è comunque preoccupante. Un'adeguata solvibilità consente infatti di ottenere dai creditori il rinnovo dei finanziamenti in scadenza e concorre a evitare lo smobilizzo di attività permanentemente vincolate in azienda per fare fronte alle obbligazioni. Uno dei fattori che può ridurre la liquidità corrente (ovvero la capacità di saldare gli impegni coi fornitori) è il tempo medio di incasso dei crediti commerciali: un aumento dei tempi di riscossione può infatti determinare una minore capacità dell'impresa di saldare gli impegni con i fornitori. Questo è quanto sembra essere accaduto negli ultimi cinque anni per la filiera della piccola nautica. Sempre il grafico 5 evidenzia infatti che alla diminuzione progressiva della liquidità corrente è corrisposta una tendenza di segno opposto nell'andamento dei tempi di incasso dei crediti commerciali che si approfondisce in maniera evidente negli anni della crisi.

In linea di principio la minore liquidità corrente accompagnata (ma forse anche causata) dal numero crescente di giorni di pagamento dei crediti commerciali dovrebbe impattare negativamente sulla struttura finanziaria del settore della piccola nautica determinando in primo luogo una maggiore dipendenza dal credito bancario. Questa ultima eventualità può essere misurata attraverso l'indice di intensità del finanziamento bancario a breve che indica il grado di indebitamento a breve verso le banche che la filiera, considerata in termini aggregati, richiede per realizzare un dato livello di ricavi. Un valore elevato è sintomo di difficoltà nel procedere al rimborso dei finanziamenti che giungono a scadenza attraverso i soli flussi derivanti dalle vendite. Se l'indice assume valori troppo alti si innesca una spirale negativa che porta a ricorrere sempre a più massicci finanziamenti bancari a breve, che a loro volta determinano un aumento degli oneri finanziari e un appesantimento della situazione economica. Alla luce della caduta della redditività e della minore liquidità ci si dovrebbe attendere un aumento di questo indice, che effettivamente si è verificato. Ciò non di meno l'intensità della crescita dell'indicatore appare nuovamente di ordine inferiore rispetto a quella relativa alla diminuzione della redditività. In definitiva dunque, la crisi ha portato la filiera della piccola nautica a essere maggiormente dipendente dal credito bancario ma la situazione appare sotto controllo, anche osservando che il valore registrato a fine 2009 è ancora ben al di sotto rispetto alla soglia critica del 30%.

**Grafico 6.** L'esposizione creditizia della filiera della piccola nautica  
Anni 2005-2009 (valori percentuali)



Infine per valutare se, e in che misura, la struttura finanziaria della piccola nautica si sia indebolita per effetto della crisi vengono considerati il *leverage*, il grado di capitalizzazione e il tasso di incidenza del debito finanziario.

Il *leverage*, che rappresenta la proporzione tra risorse proprie e risorse di terzi utilizzate per finanziare gli impieghi, è rimasto pressoché costante indicando che in termini aggregati il grado di rischiosità delle imprese appartenenti alla filiera non è cresciuto per effetto della

crisi<sup>5</sup>. Lo stesso vale quando si considera il grado di capitalizzazione che, indicando la proporzione esistente tra mezzi propri (che non richiedono una remunerazione esplicita) e mezzi di terzi rappresenta il grado di copertura che il capitale proprio garantisce ai mezzi forniti da terzi finanziatori. In definitiva dunque non sembra che nell'aggregato la crisi abbia colpito pesantemente la struttura finanziaria delle imprese aumentandone la loro rischiosità. Un aspetto critico che tuttavia deve essere sottolineato riguarda la sottocapitalizzazione delle imprese della filiera della piccola nautica che, segnalata dai valori del grado di capitalizzazione molto inferiori rispetto a quelli giudicati critici, risultava evidente già prima della crisi.

**Tabella 6 - Filiera della piccola nautica: Indicatori di struttura e performance finanziaria**

*Anni 2005-2009 (valori percentuali)*

	2005	2006	2007	2008	2009
leverage	4,6	5,0	4,8	4,7	4,8
Grado di capitalizzazione	54,7	51,6	53,9	51,7	53,0
incidenza debito finanziario	33,6	31,8	31,6	35,7	34,3
intensità finanziamento bancario a breve	13,0	11,5	11,9	15,4	18,3

Non diversamente dal resto dell'economia italiana la filiera della piccola nautica è stata colpita duramente dalla crisi. La redditività della filiera si è assottigliata fortemente nel 2008 ed è crollata l'anno seguente quando è risultata negativa.

L'andamento deludente della redditività ha determinato una diminuzione della liquidità corrente che, insieme all'allungamento dei tempi di incasso dei crediti commerciali, si è tradotta in una più accentuata dipendenza dal credito bancario. Si tratta di fenomeni distintivi della recessione dell'ultimo biennio e che la filiera della piccola nautica ha saputo ben fronteggiare: la diminuzione della liquidità corrente e il maggiore ricorso al credito bancario registrati dagli indici sono infatti poca cosa in confronto al crollo della redditività. Anche la struttura finanziaria delle imprese non è stata toccata dalla crisi: di fatto la filiera si lascia la crisi alle spalle con uno stato di salute non dissimile a quello degli anni precedenti il biennio 2008-2009; stato di salute che già allora appariva non eccellente: se è vero che la crisi non ha impattato sulla solidità patrimoniale delle imprese appartenenti alla filiera, è altrettanto evidente che queste presentavano una capitalizzazione insufficiente già negli anni precedenti il biennio 2008-2009.

<sup>5</sup> dal punto di vista economico un incremento dell'indice, che riflette un aumento del peso relativo del capitale di debito, segnala un aumento del rischio percepito dai potenziali creditori e la conseguenza più immediata è un aumento della remunerazione richiesta da chi apporta capitale.

## **Sezione III**

### **Appendice: le dimensioni del settore**

## Introduzione e nota metodologica

La presente sezione del lavoro, costruita attraverso una rilettura delle principali fonti statistiche del settore, analizza l'evoluzione del mercato della nautica da diporto in Italia negli ultimi anni sia in termini complessivi, sia relativamente ai diversi segmenti che lo compongono. L'inquadramento generale delle dinamiche del settore consente inoltre al lavoro di ricerca, le cui sezioni muovono da prospettive differenti, di disporre di riferimenti condivisi, in termini quantitativi e territoriali, necessari a riflettere su un identico "oggetto di studio".

L'analisi dei dati riportati delle diverse fonti disponibili (ed in particolare di UCINA) ha inoltre consentito di mettere in luce come una lettura del settore della nautica da diporto realizzata privilegiando la prospettiva dei grandi cantieri, restituisca un'immagine delle dinamiche e dell'articolazione interna della filiera spesso non omogenea a quella delle altre prospettive adottate: né con quella proposta dagli studi di settore (l'analisi dei bilanci delle imprese soggette agli studi di settore costituisce l'oggetto della precedente sezione) né, tanto meno, con la visione proposta dalle imprese artigiane e dalle piccole e medie imprese (la prima sezione del lavoro è costituita da un'indagine campionaria tra le piccole e medie imprese iscritte alla CNA produzione/nautica).

In ogni caso, pur ricordando che la nautica da diporto, così come la maggior parte dei settori produttivi italiani, è costituita in prevalenza da aziende di piccole dimensioni (per numero di addetti e per classe di fatturato), è apparsa di primario interesse una rilettura comparativa dei risultati delle più accreditate fonti statistiche del settore, ed in particolare dall'Ufficio Studi UCINA (Unione Nazionale Cantieri Industrie Nautiche ed Affini), la cui indagine periodica sul settore coinvolge un numero significativo delle più grandi e importanti imprese operanti nei diversi comparti della nautica da diporto (oltre 700 le imprese intervistate nel 2010, rappresentative del 90% del fatturato del settore), individuate in primo luogo tra i partecipanti al Salone Nautico Internazionale di Genova ed esteso ad altre imprese "minori" (cioè con fatturato inferiore a 250 mila euro e/o un'attività non esclusivamente nautica) classificate dal codice Ateco 30.12 ("*costruzioni di imbarcazioni da diporto e sportive*"). Oggetto della suddetta analisi sono le informazioni "anagrafiche" delle imprese (localizzazione, forma societaria ecc.), la composizione e la dinamica del fatturato e degli addetti ed i valori economici dell'*import-export* riferiti sia all'intero settore sia ai diversi comparti merceologici di cui si compone.

Per una maggiore comprensione dei dati esposti e analizzati nel presente lavoro si precisa che l'universo della nautica da diporto comprende, come contenuto nella tavola di seguito riportata, tre tipologie di unità da diporto (ovvero dedite alla navigazione per scopi sportivi o ricreativi, senza finalità di lucro) classificate principalmente, ma non esclusivamente, in base alla lunghezza: *i natanti, le imbarcazioni e le navi*.

**Tabella 1** – Caratteristiche delle unità da diporto per tipologia

<b>Tipologia di unità da diporto</b>	<b>Caratteristiche</b>
<b>Natante</b>	Unità a motore aventi una lunghezza fuori tutto fino a m. 7,40; unità a vela con o senza motore ausiliario; motovelieri di lunghezza fino a m. 10.
<b>Imbarcazione</b>	Unità a motore aventi una lunghezza fuori tutto >m. 7,50 e fino a m. 24; unità a vela con o senza motore ausiliario e motovelieri di lunghezza >m. 10.
<b>Nave</b>	Unità a motore o a vela con motore ausiliario aventi una lunghezza fuori tutto >m. 24.

Per quanto riguarda lo spettro temporale di analisi, si è preso in considerazione il periodo 2005-2010 poiché la metodologia di rilevazione adottata da UCINA è stata modificata nel 2005 avvalendosi peraltro di un significativo aumento del campione che ha reso scarsamente significativa la comparazione con i dati antecedenti. Per il comparto del *refitting*, inoltre, i dati sono disponibili soltanto a partire dall'anno 2006. Lo spettro temporale osservato consente comunque di ripercorrere sia un tratto della fase espansiva del mercato del settore (2005-2007), sia l'impatto della crisi nel triennio 2008-2010, potendone così analizzare gli effetti sui diversi segmenti di un settore precedentemente caratterizzato da elevata redditività e assenza di criticità di particolare consistenza.

A tale riguardo il primo risultato emerso, peraltro pienamente coerente con le indicazioni dell'indagine campionaria EURES-CNA esposta nella prima sezione del presente lavoro, consiste nella permanenza, anche nel 2010, di una dinamica negativa del settore, ovvero dell'assenza di segnali importanti di una inversione di ciclo: la produzione nautica continua infatti a scendere, registrando un fatturato complessivo di 3,4 miliardi di euro, in calo del 20,9% rispetto all'anno precedente (che sale a -27,2% nella sola cantieristica).

Particolarmente interessante appare, inoltre, la distribuzione tra vendite interne e vendite sui mercati esteri, a conferma delle più marcate difficoltà dell'economia italiana sia rispetto agli altri partner europei sia alle economie emergenti: la contrazione del fatturato interno si attesta infatti nell'ultimo anno sul 32,9%, a fronte di decrementi più contenuti per l'export (-11,3%), che contribuisce a limitare la caduta del settore ed a rappresentare forse il segmento strategicamente più importante per costruire le condizioni della ripresa e della crescita.

# Capitolo 1

## La nautica da diporto in Italia

### 1.1 Il parco nautico e le vocazioni territoriali

In apertura della seguente sezione, allo scopo di offrire un inquadramento generale del valore della nautica da diporto in termini non esclusivamente economico-finanziari, ma anche come vocazione o attività culturalmente e tradizionalmente radicata in alcune culture e territori, appare utile osservare le dimensioni e la composizione del parco nautico.

Tale prospettiva consente infatti in primo luogo di confermare la centralità dell'Italia anche sotto il profilo della domanda: secondo gli ultimi dati disponibili, relativi all'anno 2009, pubblicati da ICOMIA (*International Council of Marine Industry association*), l'Italia registra la presenza di 618.017 unità da diporto (pari al 10,8% della flotta europea), collocandosi al quarto posto in Europa dopo la Norvegia (14,7% e 843,2 mila imbarcazioni), la Svezia (14,2% e 815,4 mila) e la Finlandia (12,7% e 729,5 mila unità da diporto).

La vocazione dei Paesi Scandinavi per la nautica da diporto, nonostante le condizioni climatiche ne consentano la pratica soltanto in alcuni periodi dell'anno, è confermata anche dall'incidenza della flotta da diporto sulla popolazione residente, con un valore pari a 174 unità ogni mille abitanti in Norvegia, 136 in Finlandia e 87 in Svezia; l'indice italiano, pur in presenza di un'alta dotazione di natanti, risulta significativamente più contenuto (10 unità ogni mille abitanti), posizionando il nostro Paese non solo dopo i Paesi Scandinavi, ma anche dopo i Paesi Bassi (33 unità da diporto ogni mille abitati), la Grecia (14) e la Svizzera (13).

**Tabella 2** – Il parco nautico in Europa  
Anno 2009 – Valori assoluti, composizione percentuale e incidenza sulla popolazione

	<b>Totale parco nautico</b>	<b>% sul totale</b>	<b>Unità da diporto per 1.000 abitanti</b>
Norvegia	843.250	14,7	174
Svezia	815.400	14,2	87
Finlandia	729.500	12,7	136
<i>Italia</i>	<i>618.017</i>	<i>10,8</i>	<i>1</i>
Regno Unito	541.560	9,5	9
Paesi Bassi	523.000	9,1	33
Germania	500.000	8,7	6
Francia	491.651	8,6	8
Spagna	185.300	3,2	4
Grecia	147.670	2,6	14
Svizzera	99.412	1,7	13
Polonia	72.000	1,3	2
Portogallo	62.154	1,1	6
Danimarca	55.000	1,0	10
Irlanda	27.000	0,5	6
Repubblica Ceca	14.461	0,3	1
<b>Totale</b>	<b>5.725.375</b>	<b>100,0</b>	<b>13</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*I dati comprendono anche la stima delle unità non immatricolate

Ampliando l'orizzonte all'intero panorama mondiale, la nautica da diporto risulta particolarmente diffusa in Nuova Zelanda (con 480 mila unità da diporto ed un indice pari a 110 ogni mille abitanti), e negli Stati Uniti (50 unità per 1.000 abitanti, dove tuttavia si concentrano i due terzi del parco nautico mondiale (15,5 milioni di unità, pari al 67,5% di quelle presenti sul pianeta); seguono l'Australia (37) e l'Europa, con una incidenza significativamente più contenuta (13 unità per 1.000 abitanti).

**Tabella 3** – Il parco nautico nel mondo  
Anno 2009 – Valori assoluti, composizione percentuale e incidenza sulla popolazione

	<b>Totale parco nautico</b>	<b>% sul totale</b>	<b>Unità da diporto per 1.000 abitanti</b>
Europa	5.725.375	25,0	13
Australia	784.500	3,4	37
Nuova Zelanda	479.952	2,1	110
Giappone	231.000	1,0	2
Argentina	152.563	0,7	4
Turchia	62.510	0,3	0,9
Sud Africa	4.881	0,0	0,1
Stati Uniti	15.454.900	67,5	50
<b>Totale**</b>	<b>22.895.681</b>	<b>100,0</b>	<b>22</b>

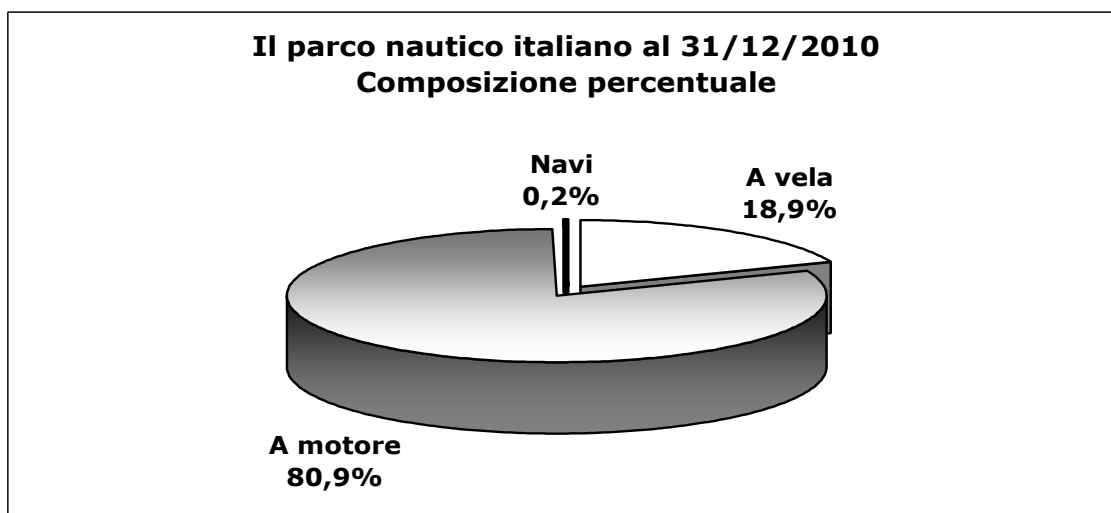
Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*I dati comprendono anche la stima delle unità non immatricolate

\*\*il totale comprende anche altri Paesi

Concentrando l'attenzione sul parco nautico italiano, occorre innanzitutto premettere che i dati di seguito analizzati riguardano le sole unità immatricolate, pari nel 2010 a 102 mila; la stima di quelle non immatricolate, che comprende un numero significativo di natanti (unità a motore con una lunghezza fino a m. 7,5 e unità a vela con una lunghezza fino a 10 m.), oltre a piccole derive, canoe ecc. indica per l'anno 2009 un universo di circa 516 mila unità. Va inoltre sottolineato che dal 2003 è cambiata la disciplina sull'obbligo di registrazione, prevedendo peraltro l'abolizione dei certificati d'uso per i motori marini, limitando anche sotto questo aspetto la disponibilità di dati ufficiali.

Ciò premesso, l'80,9% del parco nautico italiano registrato (al 31 dicembre 2010) risulta costituito da barche a motore, il 18,9% da barche a vela e un marginale 0,2% da navi.



Disaggregando i dati delle immatricolazioni in base alla regione, le 102.041 unità da diporto nautico immatricolate in Italia presso le Capitanerie di Porto e gli Uffici Provinciali della MCTC (+0,5% rispetto al 2009), risultano concentrate prevalentemente in Liguria (19,8%), Campania (15,4%), Toscana (11,9%) e Lazio (11%). L'andamento delle immatricolazioni evidenzia una crescente "vocazione nautica" con un forte incremento negli ultimi anni (+35,7% dal 2006 al 2010) che interessa tutte le tipologie di unità da diporto con aumenti pari al 39,8% per le imbarcazioni a motore, al 25,3% per le navi e al 20,6% per le imbarcazioni a vela.

**Tabella 4** – Il parco nautico in Italia immatricolato per regione e tipologia di unità da diporto presso le Capitanerie di Porto e presso gli Uffici Provinciali della MCT (al 31/12/2010)

	<b>A vela</b>	<b>A motore</b>	<b>Navi</b>	<b>Totale</b>	<b>% su tot. Italia</b>
Liguria	4.880	15.239	70	20.189	19,8
Campania	683	14.990	18	15.691	15,4
Toscana	2.626	9.421	86	12.133	11,9
Lazio	2.201	8.976	46	11.223	11,0
Veneto	1.632	5.254	7	6.893	6,8
Emilia Romagna	2.196	3.359	6	5.561	5,4
Lombardia	168	5.427	0	5.595	5,5
Sicilia	783	4.345	3	5.131	5,0
Friuli Venezia Giulia	1.880	2.703	2	4.585	4,5
Sardegna	762	3.466	4	4.232	4,1
Marche	640	2.800	3	3.443	3,4
Puglia	405	2.640	0	3.045	3,0
Piemonte e Valle d'Aosta	72	1.737	0	1.809	1,8
Calabria	89	1.123	0	1.212	1,2
Abruzzo	181	754	3	938	0,9
Trentino Alto Adige	38	27	0	65	0,1
Umbria	7	230	0	237	0,2
Molise	4	55	0	59	0,1
<b>Totale</b>	<b>19.247</b>	<b>82.546</b>	<b>248</b>	<b>102.041</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati Ministero dei Trasporti

**Tabella 5** – Le immatricolazioni per tipologia di unità da diporto  
*Anni 2006-2010\* – Valori assoluti*

	<b>A vela</b>	<b>A motore</b>	<b>Navi</b>	<b>Totale</b>
2006	15.961	59.044	198	75.203
2008	18.544	80.740	233	99.517
2009	18.843	82.451	244	101.538
2010	19.247	82.546	248	102.041

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati Ministero dei Trasporti  
 \* Anno 2007 non disponibile

**Tabella 6** – Le immatricolazioni per tipologia di unità da diporto  
*Anni 2006-2010 – Variazioni percentuali*

	<b>A vela</b>	<b>A motore</b>	<b>Navi</b>	<b>Totale</b>
2009/2008	1,6	2,1	4,7	2,0
2010/2009	2,1	0,1	1,6	0,5
2010/2006	20,6	39,8	25,3	35,7

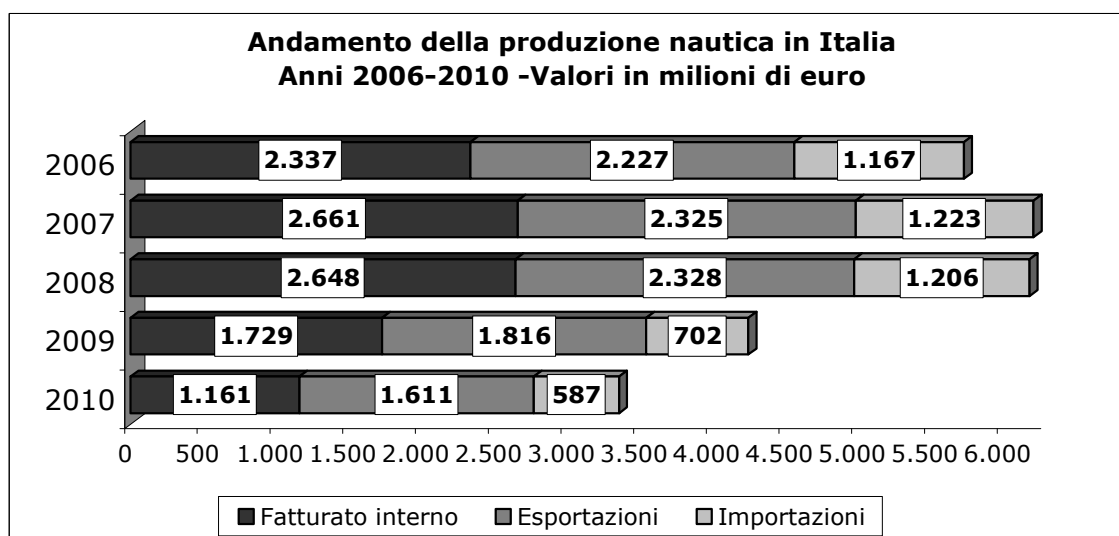
Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati Ministero dei Trasporti

## 1.2 La produzione totale della nautica da diporto in Italia

La filiera della nautica da diporto include un vasto insieme di attività, soggetti, imprese e professionalità, coinvolte nell'intero "ciclo di vita" del prodotto, classificabili, in termini generali, in quattro macrocomparti: la **cantieristica**, che fa riferimento alla produzione di imbarcazioni propriamente detta; l'**accessoristica**, che annovera una moltitudine di forniture, dai materiali, ai componenti per l'assemblaggio, alle attrezzature di bordo, ecc.; la **motoristica** e il **refitting**, termine che comprende i diversi servizi che si occupano di riparazione, manutenzione e rimessaggio, e che occupano uno spazio economico e funzionale di primo piano all'interno del settore.

Il punto di partenza del Rapporto è rappresentato dalla analisi dei dati sulla composizione del fatturato globale relativi all'intero settore di riferimento, al fine di comprendere le dinamiche e le criticità della nautica da diporto in Italia.

Nel 2010 il fatturato globale (ottenuto dall'insieme del fatturato interno, esportazioni ed importazioni della cantieristica, dell'accessoristica, della motoristica e del *refitting*), si attesta sui 3,4 miliardi di euro, derivanti per l'82,5% dalla produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e per il restante 17,5% dalle importazioni. La produzione nazionale genera un fatturato di 1,2 miliardi di euro proveniente dagli introiti delle vendite sul territorio nazionale e di 1,6 miliardi derivanti dalle esportazioni.



**Tabella 7** – La produzione totale della nautica da diporto in Italia  
Anni 2006-2010 – Valori assoluti espressi in euro

	Fatturato interno*	Esportazioni**	Importazioni	Totale***
2006	2.336.510.364	2.226.910.000	1.166.690.000	5.730.110.364
2007	2.661.296.955	2.324.640.000	1.222.850.000	6.208.786.955
2008	2.647.728.000	2.327.570.000	1.205.840.000	6.181.138.000
2009	1.729.390.000	1.815.800.000	702.350.000	4.247.540.000
2010	1.160.770.000	1.610.810.000	587.310.000	3.358.890.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Ciò che viene prodotto e venduto in Italia \*\*Quota della produzione nazionale destinata ai mercati esteri \*\*\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

**Tabella 8** – La produzione totale della nautica da diporto in Italia  
Anni 2006-2010 – Valori percentuali

	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2006	40,8	38,9	20,4	100,0
2007	42,9	37,4	19,7	100,0
2008	42,8	37,7	19,5	100,0
2009	40,7	42,8	16,5	100,0
2010	34,5	48,0	17,5	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Osservando l'andamento del fatturato globale nell'ultimo periodo, si segnala una sua significativa flessione tra il 2006 e il 2010, pari al -41,4%, determinata da decrementi registrati nel fatturato interno (-50,3%), nelle importazioni (-49,7%) e nelle esportazioni (-27,7%). La riduzione dell'*export* più contenuta rispetto a quella dell'*import* determina un saldo della bilancia commerciale del settore comunque positivo (pari nel 2010 a +1,02 miliardi di euro, anche se in leggero calo rispetto all'anno precedente (+1,11 miliardi di euro); un segnale, questo, positivo, anche in un contesto ancora fortemente condizionato dalla contrazione prodotta dalla crisi.

**Tabella 9** – La produzione totale della nautica da diporto in Italia  
Anni 2006-2010 – Variazioni percentuali

	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Fatturato globale
2007/2006	13,9	4,4	4,8	8,4
2008/2007	-0,5	0,1	-1,4	-0,4
2009/2008	-34,7	-22,0	-41,8	-31,3
2010/2009	-32,9	-11,3	-16,4	-20,9
2010/2006	-50,3	-27,7	-49,7	-41,4

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

**Tabella 10** – Il saldo export-import  
Anni 2006-2010 – Valori espressi in euro

	Saldo export-import
2006	1.032.290.000
2007	1.101.790.000
2008	1.121.730.000
2009	1.113.450.000
2010	1.023.500.000

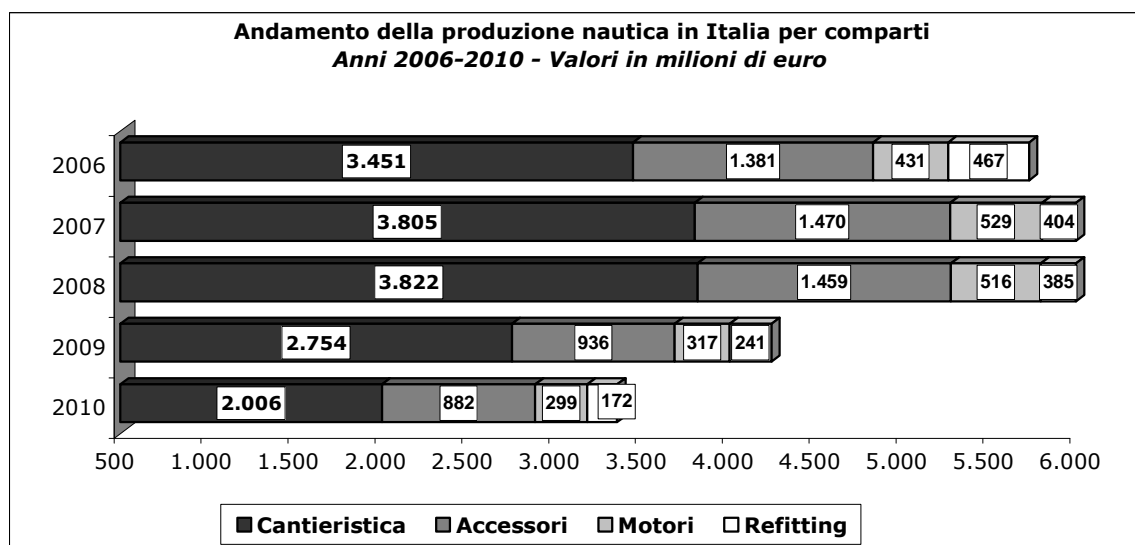
Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Osservando la composizione del fatturato per comparto, è il settore della cantieristica a costituire produrre il 59,7% di quello totale (circa 2 miliardi di euro nel 2010), cui segue, con una quota decisamente più contenuta, il comparto degli accessori (26,2%, con 882 milioni di euro), quello dei motori (8,9%, pari a 299 milioni di euro) e, infine, il *refitting* (5,1%, con 172 milioni di euro).

**Tabella 11** - La produzione totale della nautica da diporto in Italia per comparto  
Anni 2006-2010 - Valori assoluti espressi in euro

	<b>Cantieristica</b>	<b>Accessori</b>	<b>Motori</b>	<b>Refitting</b>	<b>Totale</b>
2006	3.450.800.000	1.381.010.000	431.140.000	467.160.364	5.730.110.364
2007	3.805.190.000	1.470.130.000	529.160.000	404.310.000	6.208.790.000
2008	3.821.970.000	1.458.500.000	515.920.000	384.820.000	6.181.210.000
2009	2.753.800.000	935.880.000	316.880.000	240.980.000	4.247.540.000
2010	2.006.040.000	881.600.000	298.770.000	172.480.000	3.358.890.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA



Osservando l'andamento della produzione nautica per comparto, si può notare come l'ultimo triennio sia stato particolarmente difficile per il settore, dopo un precedente periodo di crescita (+8,4% nel 2007).

Secondo i risultati del Rapporto "La nautica in cifre", da cui sono tratti i dati, nel 2009 gli effetti della crisi si evidenziano in tutti i comparti, con un decremento della produzione più marcato per i motori (-38,6% rispetto al 2008), per il refitting (-37,4%) e per gli accessori (-35,8%); più contenuto ma comunque significativo il calo registrato dalla cantieristica (-27,9%). Tale negativo andamento persiste anche nel 2010 con decrementi più evidenti nel settore del refitting (-28,4%) e della cantieristica (-27,2%) e, più contenuti, nel settore degli accessori e dei motori (rispettivamente -58,6% e -5,7%).

Il negativo andamento registrato dalla produzione della nautica da diporto è ancora più evidente considerando un arco temporale più ampio, con un fatturato complessivo che risulta pressoché dimezzato tra il 2006 e il 2010 (da 5,7 a 3,4 miliardi di euro). In particolare il fatturato del refitting scenderebbe del 63,1%, passando da 467 a 172 milioni di euro, evidenziando un crollo che l'indagine campionaria illustrata nella prima sezione del presente lavoro non registra affatto: al contrario l'indagine EURES/CNA Produzione, realizzata tra le piccole e piccolissime imprese del settore (associate a CNA Nautica), segnala una crescente attenzione delle imprese intervistate al refitting come attività sempre più integrata nel portafoglio dei prodotti/servizi, per affrontare le diverse problematiche legate alla crisi (continuità di lavoro, problemi di liquidità, ecc.).

Dal 2006 al 2010 scenderebbe in maniera importante anche il fatturato della cantieristica (-41,9%), degli accessori (-36,2%) e dei motori (-30,7%).

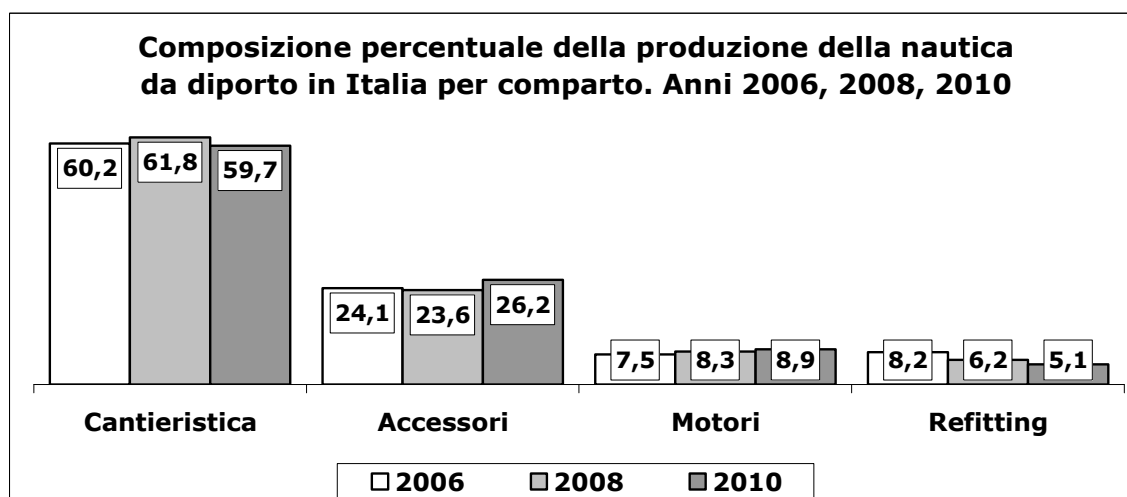
**Tabella 12** - La produzione totale della nautica da diporto in Italia per comparto  
Anni 2006-2010 - Variazioni percentuali

	Cantieristica	Accessori	Motori	Refitting	Totale
2007/2006	10,3	6,5	22,7	-13,5	8,4
2008/2007	0,4	-0,8	-2,5	-4,8	-0,4
2009/2008	-27,9	-35,8	-38,6	-37,4	-31,3
2010/2009	-27,2	-5,8	-5,7	-28,4	-20,9
2010/2006	-41,9	-36,2	-30,7	-63,1	-41,4

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Analizzando inoltre l'andamento del peso dei diversi comparti della produzione nautica, si osserva nell'ultimo anno un incremento del peso dell'accessoristica (dal 22% del mercato nel 2009 al 26,2% del 2010) e, secondariamente, del settore dei motori (dal 7,5% all'8,9%).

Diminuisce contestualmente la centralità della cantieristica (dal 64,8% al 59,7%) e, come sopra evidenziato, il peso del refitting (dal 5,7% al 5,1%) nel mercato nautico.



**Tabella 13** - La produzione totale della nautica da diporto in Italia per comparto  
Anni 2006-2010 - Composizione percentuale

	Cantieristica	Accessori	Motori	Refitting	Totale
2006	60,2	24,1	7,5	8,2	100,0
2007	61,3	23,7	8,5	6,5	100,0
2008	61,8	23,6	8,3	6,2	100,0
2009	64,8	22,0	7,5	5,7	100,0
2010	59,7	26,2	8,9	5,1	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

### 1.3 La cantieristica

Il comparto della cantieristica rappresenta la sezione costitutiva e fondamentale della produzione dell'industria della nautica da diporto in Italia, con un fatturato globale (dato dalla somma tra fatturato interno, esportazioni ed importazioni) pari a 2 miliardi di euro (derivanti per l'93,7% dalla produzione nazionale e per il restante 6,3% dalle importazioni) che concorre per il 59,7% a quello dell'intero settore nautico nel 2010.

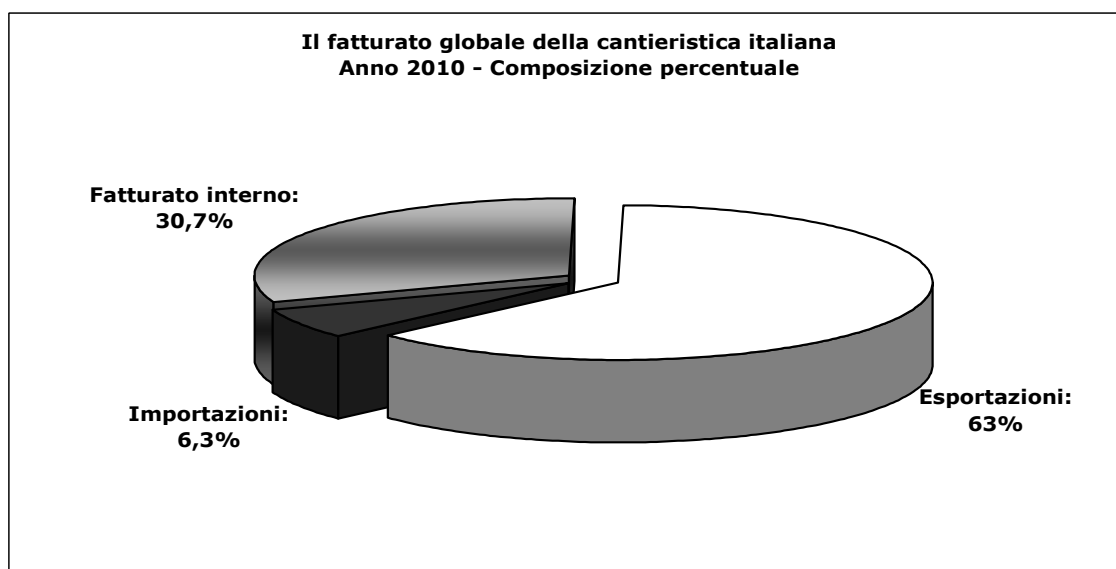
**Tabella 14** – Il fatturato globale della cantieristica in Italia  
Anni 2005-2010 – Valori assoluti in euro

	<b>Il fatturato globale*</b>			
	<b>Fatturato interno</b>	<b>Esportazioni</b>	<b>Importazioni</b>	<b>Totale</b>
2005	1.175.000.000	1.346.000.000	365.000.000	2.886.000.000
2006	1.225.620.000	1.757.960.000	467.220.000	3.450.800.000
2007	1.457.690.000	1.865.150.000	482.350.000	3.805.190.000
2008	1.508.205.000	1.855.740.000	457.980.000	3.821.925.000
2009	1.055.070.000	1.476.020.000	222.710.000	2.753.800.000
2010	616.730.000	1.263.420.000	125.890.000	2.006.040.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

Analizzando la composizione del fatturato globale della cantieristica in Italia, è possibile evidenziarne la prevalente vocazione esportatrice: nel 2010 il fatturato derivante dalle esportazioni si attesta infatti al 63%, a fronte del 30,7% destinato al mercato interno e del 6,3% derivante dalle importazioni. Tale vocazione si è inoltre radicalizzata nell'ultimo periodo considerato, con una significativa crescita del peso delle esportazioni (dal 46,6% nel 2005 al 63% nel 2010) a fronte di un rilevante decremento del fatturato interno (dal 40,7% al 30,7%) e delle importazioni (dal 12,6% al 6,3%).

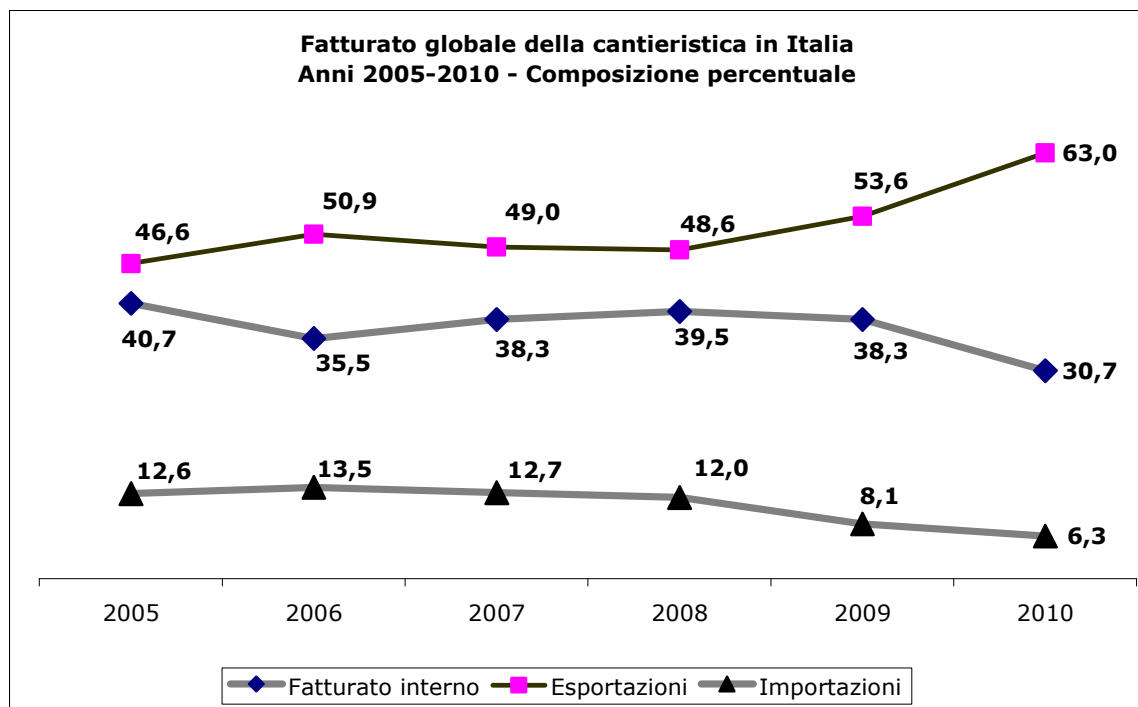


**Tabella 15** – Il fatturato globale della cantieristica in Italia  
Anni 2005-2010 – Composizione percentuale

	Il fatturato globale*			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2005	40,7	46,6	12,6	100,0
2006	35,5	50,9	13,5	100,0
2007	38,3	49,0	12,7	100,0
2008	39,5	48,6	12,0	100,0
2009	38,3	53,6	8,1	100,0
2010	30,7	63,0	6,3	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni



Analizzando più nel dettaglio la composizione della produzione nazionale (pari nel 2010 a 1,88 miliardi di euro), il 67,2% risulta destinato ai mercati esteri (con un fatturato pari a 1,26 miliardi di euro), a fronte del 32,8% destinato al mercato nazionale (con un fatturato pari a 616 milioni di euro). La quota del fatturato derivante dall'export risulta peraltro in forte crescita negli ultimi anni, passando dal 53,4% nel 2005 al 67,2% nel 2010, a fronte di una flessione del fatturato interno (dal 46,6% al 32,8%).

**Tabella 16** – La produzione nazionale delle unità da diporto nel settore della cantieristica italiana - Anni 2005-2010 – Valori assoluti (espressi in euro) e percentuali

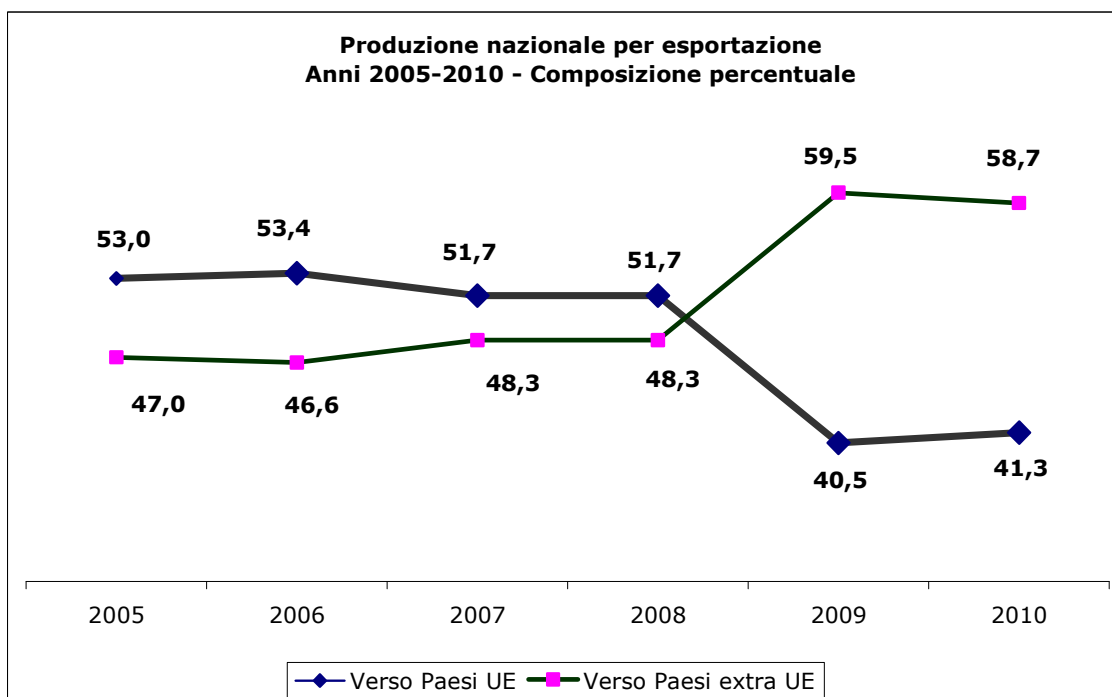
	La produzione nazionale*					
	Fatturato interno**		Esportazioni***		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	1.175.000.000	46,6	1.346.000.000	53,4	2.521.000.000	100,0
2006	1.225.620.000	41,1	1.757.960.000	58,9	2.983.580.000	100,0
2007	1.457.690.000	43,9	1.865.150.000	56,1	3.322.840.000	100,0
2008	1.508.250.000	44,8	1.855.740.000	55,2	3.363.990.000	100,0
2009	1.055.070.000	41,7	1.476.020.000	58,3	2.531.090.000	100,0
2010	616.730.000	32,8	1.263.420.000	67,2	1.880.150.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Include la quota destinata al mercato nazionale e quella destinata al mercato estero \*\*Ciò che viene prodotto e venduto in Italia \*\*\*Quota di produzione nazionale destinata ai mercati esteri

Relativamente alla quota di produzione nazionale destinata ai mercati esteri, il 58,7% nel 2010 è stato esportato in Paesi extra UE (con un fatturato pari a 742 milioni di euro) e il restante 41,3% in Paesi dell'Unione Europea (522 milioni di euro).

Particolarmente interessante risulta evidenziare l'andamento crescente della quota dell'export destinata ai Paesi extra UE (passata dal 47% nel 2005 al 58,7% nel 2010) a fronte del decremento relativo alla quota delle esportazioni dirette ai Paesi dell'Unione Europea, che passa dal 53% al 41,3% divenendo minoritaria nel corso dell'ultimo biennio analizzato.



**Tabella 17** – Le esportazioni verso Paesi UE ed extra UE nel settore della cantieristica italiana - Anni 2005-2010 – Valori assoluti e percentuali

	Produzione nazionale per esportazione					
	Verso paesi UE		Verso Paesi extra UE		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	713.000.000	53,0	633.000.000	47,0	1.346.000.000	100,0
2006	938.060.000	53,4	819.900.000	46,6	1.757.960.000	100,0
2007	963.500.000	51,7	901.650.000	48,3	1.865.150.000	100,0
2008	958.640.000	51,7	897.100.000	48,3	1.855.740.000	100,0
2009	597.860.000	40,5	878.160.000	59,5	1.476.020.000	100,0
2010	521.670.000	41,3	741.750.000	58,7	1.263.420.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Differente risulta la composizione delle importazioni che provengono in misura maggioritaria da Paesi dell'Unione Europea (per il 58,9%, con un fatturato pari a 74,1 milioni di euro nel 2010), rispetto alla quota proveniente da Paesi extra UE (il 41,1%, pari a 51,8 milioni di euro). Nella quasi totalità dei casi (il 90%), le importazioni vengono ricollocate sul mercato italiano, mentre una quota molto contenuta (il 10%) viene riesportata.

**Tabella 18** - Le importazioni da Paesi UE ed extra UE nel settore della cantieristica italiana Anni 2005-2010 – Valori assoluti e composizione percentuale

	Le importazioni							
	Da Paesi UE		Da Paesi extra UE		Vendute in Italia		Esportate	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	359.000.000	98,4	6.000.000	1,6
2006	351.310.000	75,2	115.910.000	24,8	413.660.000	88,5	53.560.000	11,5
2007	353.390.000	73,3	128.960.000	26,7	436.740.000	90,5	45.610.000	9,5
2008	335.540.000	73,3	122.440.000	26,7	405.220.000	88,5	52.760.000	11,5
2009	175.570.000	78,8	47.140.000	21,2	208.890.000	93,8	13.820.000	6,2
2010	74.090.000	58,9	51.800.000	41,1	113.300.000	90,0	12.590.000	10,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

L'analisi dell'andamento del fatturato globale nell'ultimo biennio registra chiaramente quanto la crisi economica abbia colpito anche il settore della cantieristica nautica, che presenta nel 2010 un significativo calo del fatturato (-27,2% rispetto all'anno precedente), in linea con quanto già registrato nel 2009 (-27,9% rispetto al 2008), invertendo il ciclo espansivo, pur in progressivo rallentamento, degli anni precedenti: +19,6% tra il 2005 e il 2006, +10,3% tra il 2006 e il 2007 e +0,4% tra il 2007 e il 2008.

Analizzando i singoli fattori che compongono la "produzione totale", il decremento più significativo nella cantieristica ha investito innanzitutto le importazioni (scese nel 2010 del 43,5% rispetto al 2009); in forte calo anche il fatturato interno (-41,5%), mentre più contenuto è risultato quello delle esportazioni (-14,4%).

La riduzione dell'*export*, decisamente meno sostenuta rispetto a quella dell'*import* ha consentito un saldo della bilancia commerciale della cantieristica ancora positivo (+1,13 miliardi di euro), sebbene inferiore a quello del 2009 (+1,25 miliardi di euro), confermando la competitività della produzione italiana in questo ambito.

**Tabella 19** – Il fatturato globale della cantieristica in Italia  
Anni 2005-2010 – Variazioni percentuali

	<b>Il fatturato globale*</b>			
	<b>Fatturato interno</b>	<b>Esportazioni</b>	<b>Importazioni</b>	<b>Totale</b>
2006/2005	4,3	30,6	28,0	19,6
2007/2006	18,9	6,1	3,2	10,3
2008/2007	3,5	-0,5	-5,1	0,4
2009/2008	-30,0	-20,5	-51,4	-27,9
2010/2009	-41,5	-14,4	-43,5	-27,2
2010/2005	-47,5	-6,1	-65,5	-30,5

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

**Tabella 20** – Il saldo export – import nel settore della cantieristica italiana  
Anni 2005-2010 – Valori espressi in euro

	<b>Saldo export-import</b>
2005	981.000.000
2006	1.290.740.000
2007	1.382.800.000
2008	1.397.760.000
2009	1.253.310.000
2010	1.137.530.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Il settore della cantieristica è suddiviso al suo interno in sottosettori di specializzazione merceologica, la cui analisi consente di individuare quali tipologie di unità da diporto siano maggiormente richieste dal mercato. Nel dettaglio la produzione della cantieristica si diversifica in: unità a motore entro-bordo, entro-fuoribordo e idrogetto; unità a motore fuoribordo; unità a vela; unità pneumatiche e unità minori (quest'ultima categoria include unità rigide non a vela, unità pneumatiche e unità a vela tutte inferiori ai 2,5 metri e tavole a vela, moto d'acqua, canoe, *kajak*, pattini, pedalò, *jole* e mosconi).

Analizzando la composizione del fatturato globale nel 2010 si rileva come l'apporto maggiore sia dato dal fatturato delle unità a motore entro-bordo, entrofuoribordo e idrogetto, che coprono l'86,7% del mercato, con un fatturato pari a 1,7 miliardi di euro; seguono la produzione di unità a vela (6%, con un fatturato di 120 milioni di euro), quella delle unità pneumatiche (4,3%, pari a 86 milioni di euro di fatturato), di quelle fuoribordo (2,5% e 51 milioni di euro) e delle unità minori con un marginale 0,5% sul totale del fatturato (10,7 milioni di euro nel 2010).

**Tabella 21** – Composizione del fatturato globale della cantieristica italiana per settore merceologico - Anno 2010 – Valori espressi in euro e composizione percentuale

	Valori assoluti			
	Ft. interno	Esportazioni	Importazioni	Fatturato globale*
Unità eb, efb, idro.	526.250.000	1.120.130.000	92.380.000	1.738.760.000
Unità fuoribordo	24.230.000	17.680.000	8.740.000	50.650.000
Unità a vela	18.410.000	89.960.000	11.560.000	119.930.000
Pneumatiche	45.600.000	33.780.000	6.640.000	86.020.000
Minori	2.240.000	1.870.000	6.570.000	10.680.000
<b>Totale</b>	<b>616.730.000</b>	<b>1.263.420.000</b>	<b>125.890.000</b>	<b>2.006.040.000</b>
	Composizione percentuale			
	Ft. interno	Esportazioni	Importazioni	Fatturato globale*
Unità eb, efb, idro.	85,3	88,7	73,4	86,7
Unità fuoribordo	3,9	1,4	6,9	2,5
Unità a vela	3,0	7,1	9,2	6,0
Pneumatiche	7,4	2,7	5,3	4,3
Minori	0,4	0,1	5,2	0,5
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

Concentrando infine l'attenzione sulle singole voci che compongono il fatturato globale per settore merceologico, emerge come i settori che presentano un fatturato inferiore (unità pneumatiche e unità fuoribordo) siano rivolti soprattutto al mercato interno (registrando un fatturato interno rispettivamente pari al 53% e al 47,8% della produzione totale), mentre i settori maggiormente redditizi (unità entro bordo, entrofuoribordo e idrogetto e unità a vela) presentino una forte vocazione esportatrice, con un fatturato proveniente dai mercati esteri pari rispettivamente al 64,4% e al 75% (a fronte di quote derivanti dal mercato nazionale pari al 30,3% e al 15,4%). Infine si segnala la significativa quota delle importazioni per le unità minori pari al 61,5%, che determina un saldo *export-import* negativo per tale settore merceologico.

**Tabella 22** – Composizione del fatturato globale della cantieristica italiana per settore merceologico - Anno 2010 – Valori percentuali

	Valori assoluti			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Fatturato globale*
Unità eb, efb, idro.	30,3	64,4	5,3	100,0
Unità fuoribordo	47,8	34,9	17,3	100,0
Unità a vela	15,4	75,0	9,6	100,0
Pneumatiche	53,0	39,3	7,7	100,0
Minori	21,0	17,5	61,5	100,0
<b>Totale</b>	<b>30,7</b>	<b>63,0</b>	<b>6,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

#### 1.4 Il comparto degli accessori

Il fatturato del comparto degli accessori rappresenta nel 2010 il 26,2% di quello complessivamente prodotto dal settore della nautica da diporto. Tale risultato deriva dal lavoro realizzato in larga misura da piccole e medie imprese artigiane, che costituiscono il fiore all'occhiello della produzione nautica italiana, in quanto caratterizzate da un elevato livello qualitativo e tecnologico.

Prima di procedere ad analizzare le dimensioni e le dinamiche che hanno caratterizzato il comparto nell'ultimo quinquennio è importante ricordare che le stime presentate fanno riferimento ad un universo di imprese non sempre "esclusivamente nautiche", quindi con un più alto margine di errore, seppure insufficiente ad invalidare le stime stesse.

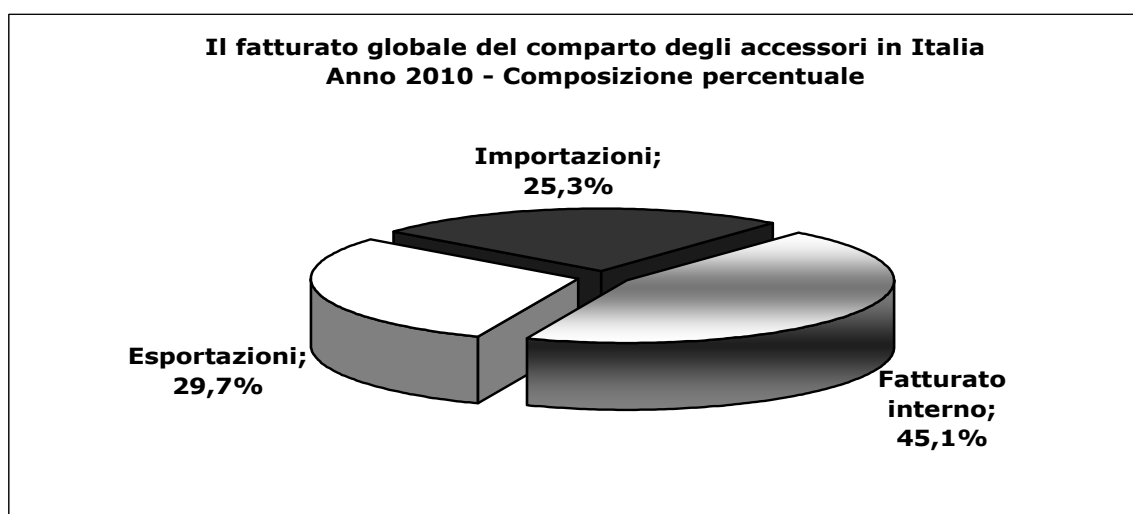
In tale contesto si possono individuare due categorie principali di accessori: i componenti (quali gli elementi che costituiscono parte integrante dell'imbarcazione e che sono imprescindibili per la navigazione) e gli accessori propriamente detti (non necessariamente essenziali per la navigazione ma che costituiscono l'allestimento dell'unità da diporto). Nel 2010, il comparto degli accessori ha fatturato complessivamente 882 milioni di euro, di cui 659 milioni provenienti dalla produzione nazionale (destinata sia al mercato interno sia a quello estero, pari al 74,7% del totale) e 223 milioni dalle importazioni (25,3%).

**Tabella 23** – Il fatturato globale del comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 - Valori assoluti in euro

	Il fatturato globale			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2005	657.000.000	268.000.000	318.000.000	1.243.000.000
2006	662.630.000	368.650.000	349.730.000	1.381.010.000
2007	755.500.000	364.720.000	349.910.000	1.470.130.000
2008	706.280.000	386.000.000	366.220.000	1.458.500.000
2009	418.910.000	270.330.000	246.640.000	935.880.000
2010	397.370.000	261.490.000	222.740.000	881.600.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni



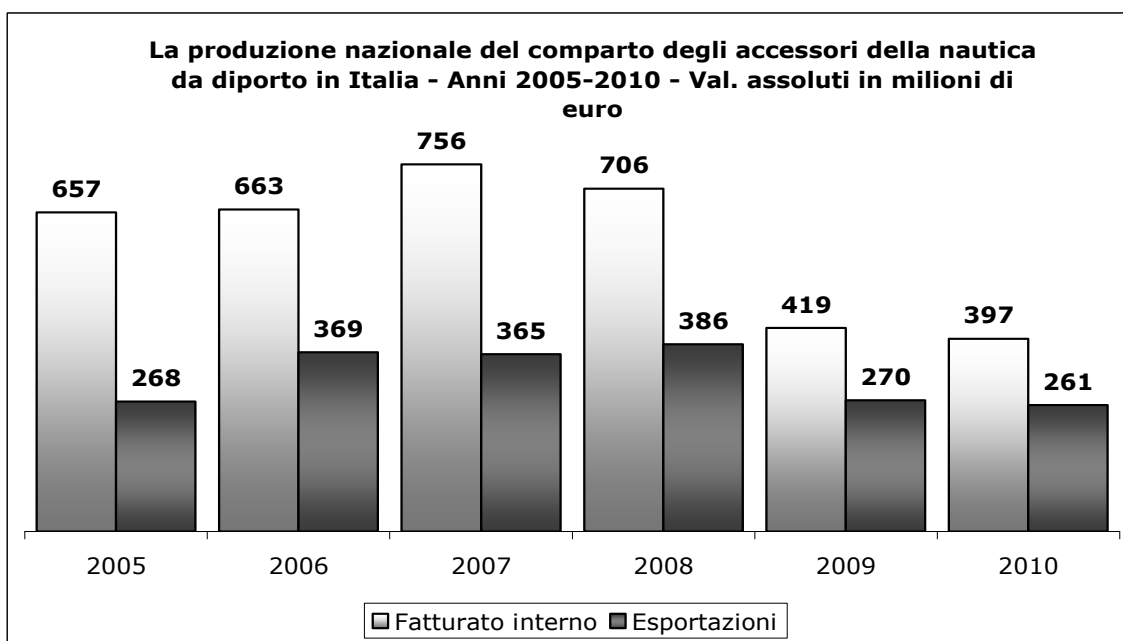
**Tabella 24** – Il fatturato globale del comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Composizione percentuale

	<b>Il fatturato globale</b>			
	<b>Fatturato interno</b>	<b>Esportazioni</b>	<b>Importazioni</b>	<b>Totale</b>
2005	52,9	21,6	25,6	100,0
2006	48,0	26,7	25,3	100,0
2007	51,4	24,8	23,8	100,0
2008	48,4	26,5	25,1	100,0
2009	44,8	28,9	26,4	100,0
2010	45,1	29,7	25,3	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

Concentrando l'attenzione sulla sola produzione nazionale, si osserva che il 60,3% del fatturato (397 milioni di euro) deriva dalle vendite in Italia, mentre il restante 39,7% (261 milioni di euro) da quelle destinate ai mercati internazionali. Relativamente alle sole esportazioni, il 67,7% è destinato ai Paesi dell'Unione Europea, a fronte del 32,3% venduto a Paesi extra UE, in linea con i dati registrati anche nel 2009.



**Tabella 25** – La produzione nazionale del comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Valori assoluti (espressi in euro) e percentuali

	La produzione nazionale*					
	Fatturato interno**		Esportazioni***		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	657.000.000	71,0	268.000.000	29,0	925.000.000	100,0
2006	662.630.000	64,3	368.650.000	35,7	1.031.280.000	100,0
2007	755.500.000	67,4	364.720.000	32,6	1.120.220.000	100,0
2008	706.208.000	64,7	386.000.000	35,3	1.092.208.000	100,0
2009	418.910.000	60,8	270.330.000	39,2	689.248.000	100,0
2010	397.370.000	60,3	261.490.000	39,7	658.860.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*La produzione nazionale include la quota destinata al mercato nazionale e quella destinata al mercato estero \*\*Per fatturato interno si intende ciò che viene prodotto e venduto in Italia \*\*\*Le esportazioni sono la quota di produzione nazionale destinata ai mercati esteri

**Tabella 26** – Le esportazioni verso Paesi UE ed extra UE nel comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Valori assoluti e composizione percentuale

	Produzione nazionale per esportazione					
	Verso paesi UE		Verso Paesi extra UE		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	195.000.000	72,8	73.000.000	27,2	268.000.000	100,0
2006	239.750.000	65,0	128.900.000	35,0	368.650.000	100,0
2007	229.773.600	63,0	134.946.400	37,0	364.720.000	100,0
2008	253.370.000	65,6	132.630.000	34,4	386.000.000	100,0
2009	176.900.000	65,4	93.430.000	34,6	270.330.000	100,0
2010	177.150.000	67,7	84.340.000	32,3	261.490.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Analizzando i flussi in arrivo, si osserva come su un totale di 223 milioni di euro derivanti dalle importazioni, il 72,1% provenga da Paesi Europei e il 27,9% da Paesi extra UE, tra i quali un ruolo di crescente rilevanza spetta, nell'ultimo decennio, all'emergente mercato asiatico. Le importazioni vengono collocate in larga misura sul mercato nazionale (per una quota pari all'88,6%), anche se il restante 11,4% viene esportato con un ricavo di 25 milioni di euro nel 2010.

**Tabella 27** – Le importazioni da Paesi UE ed extra UE nel comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Valori assoluti e composizione percentuale

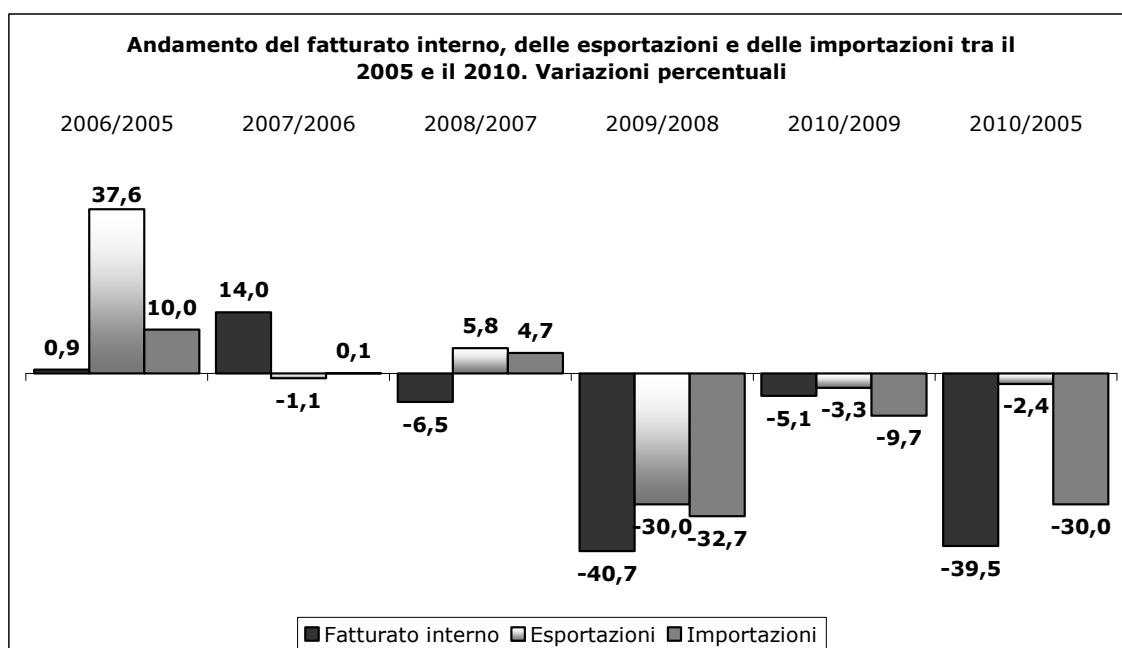
	Le importazioni							
	Da Paesi UE		Da Paesi extra UE		Vendute in Italia		Esportate	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	172.000.000	54,1	146.000.000	45,9
2006	209.410.000	59,9	140.320.000	40,1	309.600.000	88,5	40.120.000	11,5
2007	216.570.000	61,9	133.340.000	38,1	301.450.000	86,2	48.460.000	13,8
2008	214.760.000	58,6	151.460.000	41,4	312.010.000	85,2	54.210.000	14,8
2009	151.830.000	61,6	94.810.000	38,4	207.760.000	84,2	38.880.000	15,8
2010	160.610.000	72,1	62.130.000	27,9	197.300.000	88,6	25.440.000	11,4

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

L'analisi del fatturato globale del comparto nel 2010 evidenzia un calo del 5,8% rispetto al 2009, nettamente inferiore a quello rilevato per la cantieristica (-27,2%).

Il decremento registrato risulta inoltre inferiore a quello del 2009, quando la flessione è stata particolarmente marcata in questo comparto (-35,8%), dopo il periodo di forte espansione in atto fino al 2007 (con incrementi dell'11,1% tra il 2005 e il 2006 e del 6,5% tra il 2006 e il 2007) ed il rallentamento del 2008 (+0,8%).

Nel 2010, nel comparto degli accessori, sono le importazioni a registrare la flessione più significativa (-9,7%, passando dai 247 milioni di euro del 2009 a 223); in calo anche il fatturato interno (-5,1%, da 419 a 397 milioni di euro) e quello delle esportazioni (-3,3%, da 270 a 261 milioni di euro), determinando tale dinamica un saldo *export-import* positivo (pari a +38,7 milioni di euro), superiore a quello del 2009 (quando risultava pari a +23,7 milioni).



**Tabella 28** – Il fatturato globale del comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Variazioni percentuali

	Il fatturato globale			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2006/2005	0,9	37,6	10	11,1
2007/2006	14	-1,1	0,1	6,5
2008/2007	-6,5	5,8	4,7	-0,8
2009/2008	-40,7	-30	-32,7	-35,8
2010/2009	-5,1	-3,3	-9,7	-5,8
2010/2005	-39,5	-2,4	-30,0	-29,1

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

**Tabella 29** – Il saldo export – import nel comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anni 2005-2010 – Valori espressi in euro

	<b>Saldo export-import</b>
2005	-50.000.000
2006	18.920.000
2007	14.810.000
2008	19.780.000
2009	23.690.000
2010	38.750.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Il comparto degli accessori e componenti si può ulteriormente suddividere in diverse tipologie di prodotti a seconda della categoria merceologica trattata; le principali sono considerate l'abbigliamento nautico, gli accessori, gli accessori per motori e la meccanica navale, gli alberi, le vele e le velerie, le attrezzature per la pesca sportiva, i carrelli e il trasporto imbarcazioni, le componenti, i generatori, le materie prime, la pesca subacquea, i porticcioli, gli impianti e le attrezzature e la strumentazione elettronica di bordo. Tale suddivisione consente di individuare quali sottocomparti risultino maggiormente redditizi per il mercato e costituiscano i punti di forza della produzione nazionale.

Osservando il fatturato complessivo (843 milioni di euro), è il sottocomparto degli accessori propriamente detti a risultare maggiormente significativo, contribuendo per il 47% al fatturato del totale; seguono, con percentuali molto più contenute, il sottocomparto delle strumentazioni di bordo (14,6% del totale con un fatturato di 123 milioni di euro), quello degli accessori per la meccanica navale (12% e 102 milioni di euro) e quello dei componenti (11,3% e 95 milioni di euro).

**Tabella 30** – Composizione del fatturato globale per settore merceologico nel comparto degli accessori della nautica da diporto in Italia - Anno 2010 – Valori espressi in euro e composizione percentuale

	<b>Fatturato interno</b>	<b>Esportazioni</b>	<b>Importazioni</b>	<b>Fatturato globale</b>	<b>% sul totale</b>
Accessori	188.180.000	140.690.000	67.370.000	396.240.000	47,0
Componenti	46.780.000	23.360.000	25.030.000	95.170.000	11,3
Alberi/vele	2.400.000	1.680.000	1.240.000	5.320.000	0,6
Abbigliamento	2.260.000	560.000	2.350.000	5.170.000	0,6
Strumentazioni di bordo	34.690.000	21.130.000	67.200.000	123.020.000	14,6
Access. Mecc. navale	30.380.000	35.230.000	35.920.000	101.530.000	12,0
Materie prime	20.530.000	2.200.000	7.720.000	30.450.000	3,6
Generatori	3.610.000	6.620.000	9.180.000	19.410.000	2,3
Carrelli	19.340.000	9.160.000	300.000	28.800.000	3,4
Impianti/attr. Porticc.	21.140.000	7.470.000	1.350.000	29.960.000	3,6
Pesca subacquea	20.000	0	0	20.000	0,0
Attrez. pesca sportiva	2.730.000	3.770.000	1.550.000	8.050.000	1,0
<b>Totale</b>	<b>372.060.000</b>	<b>251.870.000</b>	<b>219.210.000</b>	<b>843.140.000</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*Il fatturato globale è dato dalla somma tra produzione nazionale (fatturato interno + esportazioni) e importazioni

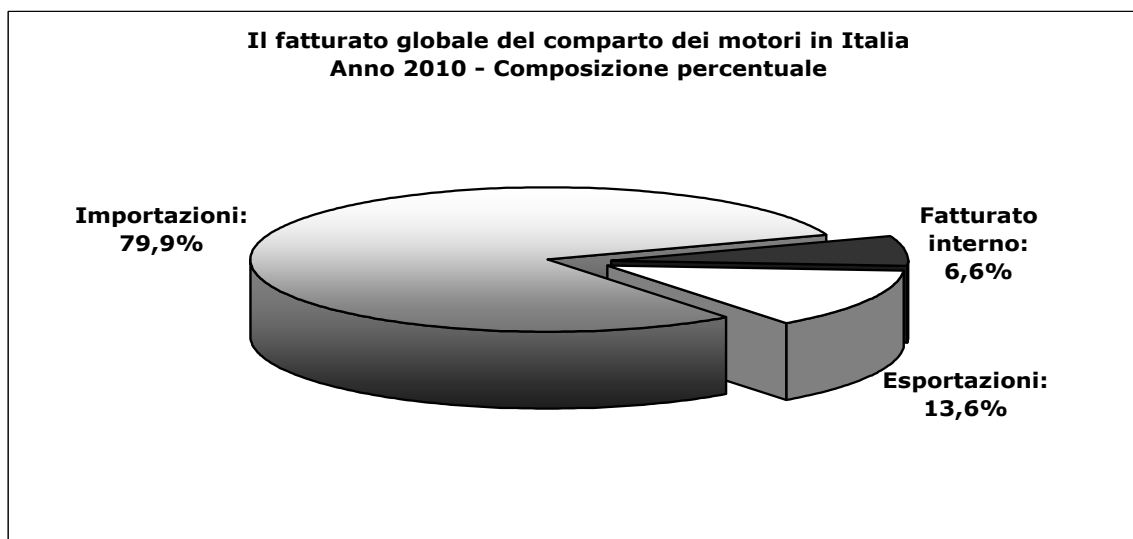
### 1.5 Il comparto dei motori

Nel 2010, l'8,9% del fatturato globale del settore della nautica da diporto deriva dalle vendite del comparto dei motori che, a differenza degli altri comparti del settore, risulta caratterizzato da una quota ampiamente prevalente del proprio fatturato (pari al 79,9%) relativa alle importazioni piuttosto che alla produzione nazionale (6,6%) e alle esportazioni (13,6%), realizzando introiti complessivi pari a 299 milioni di euro.

**Tabella 31** – Il fatturato globale del comparto dei motori in Italia  
Anni 2005-2010 – Valori assoluti in euro

	Il fatturato globale			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2005	58.000.000	41.000.000	341.000.000	440.000.000
2006	29.030.000	52.370.000	349.740.000	431.140.000
2007	63.050.000	75.520.000	390.590.000	529.160.000
2008	66.830.000	67.450.000	381.640.000	515.920.000
2009	31.740.000	52.140.000	233.000.000	316.880.000
2010	19.580.000	40.510.000	238.680.000	298.770.000

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA



**Tabella 32** – Il fatturato globale del comparto dei motori in Italia  
Anni 2005-2010 – Composizione percentuale

	Il fatturato globale			
	Fatturato interno	Esportazioni	Importazioni	Totale
2005	13,2	9,3	77,5	100,0
2006	6,7	12,1	81,1	100,0
2007	11,9	14,3	73,8	100,0
2008	13,0	13,1	74,0	100,0
2009	10,0	16,5	73,5	100,0
2010	6,6	13,6	79,9	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Concentrando l'attenzione sulla produzione nazionale (pari a 60 milioni di euro nel 2010), il 32,6% deriva dalle vendite destinate al mercato interno, mentre la quota ampiamente

maggioritaria (pari al 67,4%) deriva dalle esportazioni. Analizzando le vendite effettuate sui mercati esteri, oltre la metà (il 67,4%, pari a 27,3 milioni di euro) è diretta a Paesi Europei, a fronte del 32,6% (13,2 milioni di euro) destinata a Paesi extra UE.

**Tabella 33** – La produzione nazionale del comparto dei motori  
Anni 2005-2010 – Valori assoluti (espressi in euro) e percentuali

	La produzione nazionale*					
	Fatturato interno**		Esportazioni***		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	58.000.000	58,6	41.000.000	41,4	99.000.000	100,0
2006	29.030.000	35,7	52.370.000	64,3	81.400.000	100,0
2007	63.050.000	45,5	75.520.000	54,5	138.570.000	100,0
2008	66.830.000	49,8	67.450.000	50,2	134.280.000	100,0
2009	31.740.000	37,8	52.140.000	62,2	83.880.000	100,0
2010	19.580.000	32,6	40.510.000	67,4	60.090.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

\*La produzione nazionale include la quota destinata al mercato nazionale e quella destinata al mercato estero \*\*Per fatturato interno si intende ciò che viene prodotto e venduto in Italia \*\*\*Le esportazioni sono la quota di produzione nazionale destinata ai mercati esteri

**Tabella 34** – Le esportazioni verso Paesi UE ed extra UE nel comparto dei motori  
Anni 2005-2010 – Valori assoluti e composizione percentuale

	Produzione nazionale per esportazione					
	Verso paesi UE		Verso Paesi extra UE		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	22.000.000	53,7	19.000.000	46,3	41.000.000	100,0
2006	32.000.000	61,1	20.370.000	38,9	52.370.000	100,0
2007	47.900.000	63,4	27.620.000	36,6	75.520.000	100,0
2008	45.380.000	67,3	22.070.000	32,7	67.450.000	100,0
2009	32.800.000	62,9	19.340.000	37,1	52.140.000	100,0
2010	27.300.000	67,4	13.210.000	32,6	40.510.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Sul fronte delle importazioni (pari a 239 milioni di euro nel 2010), il 60% è di provenienza europea, a fronte del restante 40% di origine extraeuropea. I prodotti importati vengono quasi interamente ricollocati sul mercato italiano (con un fatturato pari al 95,2% sul totale delle importazioni), mentre solo un residuale 4,8% viene successivamente esportato.

**Tabella 35** – Le importazioni da Paesi UE ed extra UE nel comparto dei motori  
Anni 2005-2010 – Valori assoluti e composizione percentuale

	Le importazioni							
	Da Paesi UE		Da Paesi extra UE		Vendute in Italia		Esportate	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2005	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	191.000.000	56,0	150.000.000	44,0
2006	301.430.000	86,2	48.310.000	13,8	344.570.000	98,5	5.170.000	1,5
2007	343.810.000	88,0	46.780.000	12,0	383.040.000	98,1	7.550.000	1,9
2008	260.230.000	68,2	121.410.000	31,8	375.110.000	98,3	6.530.000	1,7
2009	146.140.000	62,7	86.860.000	37,3	227.270.000	97,5	5.730.000	2,5
2010	143.140.000	60,0	95.540.000	40,0	227.260.000	95,2	11.420.000	4,8

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

Anche il comparto dei motori nel 2010 registra una perdita del fatturato globale rispetto all'anno precedente (-5,7%), determinata in larga misura dal decremento delle vendite sul mercato interno (-38,3%), ma anche dalla flessione delle esportazioni (-22,3%), a fronte di una leggera crescita delle importazioni (+2,4%), con un saldo negativo pari a 198 milioni di euro (rispetto al -181 registrato nel 2009).

**Tabella 36** – Il fatturato globale del comparto dei motori in Italia  
Anni 2005-2010 – Variazioni percentuali

	<b>Il fatturato globale</b>			
	<b>Fatturato interno</b>	<b>Esportazioni</b>	<b>Importazioni</b>	<b>Totale</b>
2006/2005	1,8	27,7	2,6	-2
2007/2006	6,8	44,2	11,7	22,7
2008/2007	6	-10,7	-2,3	-2,5
2009/2008	-52,5	-22,7	-38,9	-38,6
2010/2009	-38,3	-22,3	2,4	-5,7
2010/2005	-66,2	-1,2	-30,0	-32,1

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

**Tabella 37** – Il saldo export – import nel comparto dei motori  
Anni 2005-2010 – Valori espressi in euro

	<b>Saldo export-import</b>
2005	-300.000.000
2006	-277.370.000
2007	-315.070.000
2008	-314.190.000
2009	-180.860.000
2010	-198.170.000

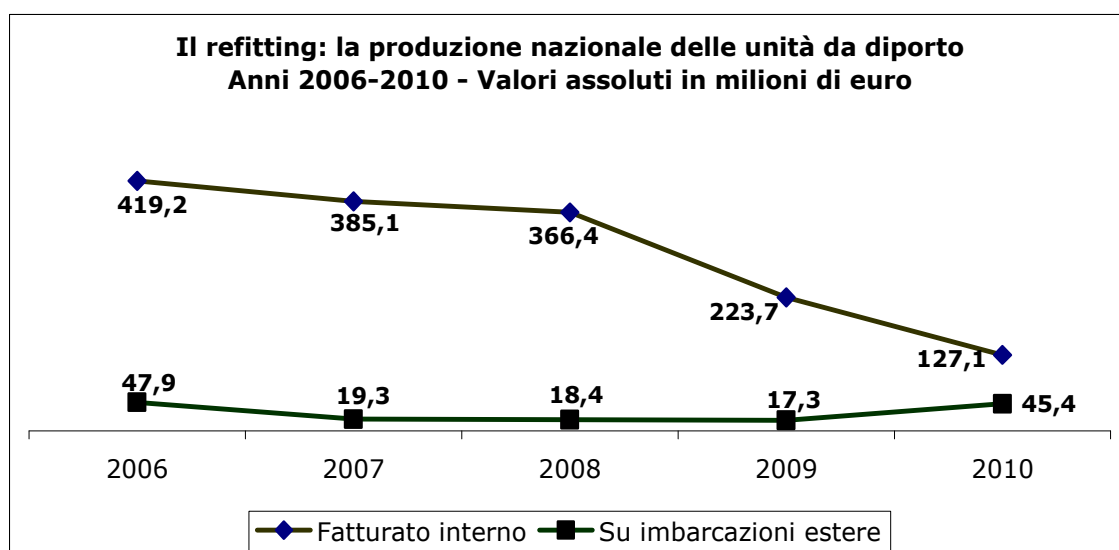
Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

## 1.6 Il comparto del refitting, riparazioni e rimessaggio

Prima di passare all'analisi dell'andamento del fatturato del comparto del refitting, risulta interessante e opportuno realizzare una breve descrizione delle attività ad esso connesse. Il comparto del *refitting*, riparazioni e rimessaggio riguarda le attività di riparazione e assistenza relative allo scafo, agli interni e all'unità da diporto e comprende sia l'ordinaria manutenzione, sia la ristrutturazione totale delle unità da diporto e il rimessaggio. Dopo la vendita, una imbarcazione necessita infatti di interventi di manutenzione ordinaria annuale o biennale, relativa alla verniciatura della parte esterna dello scafo e al controllo dei componenti soggetti ad usura (che ha un costo compreso tra il 3% e il 5% del valore d'acquisto dell'imbarcazione); ogni 3-5 anni le unità da diporto necessitano inoltre della ristrutturazione degli interni e ogni 3-15 anni si rende necessaria la sostituzione del motore (con costi che possono variare tra il 10% e il 50% del valore d'acquisto dell'imbarcazione). Infine dopo 20 anni dalla messa in acqua una imbarcazione può essere soggetta a una ristrutturazione completa o a una conversione d'uso (con costi che oscillano tra il 50% e il 200% del valore iniziale).

Passando dunque all'analisi dei dati, nel 2010, in linea con la crisi dell'intero settore, anche il comparto del refitting ha registrato una perdita rispetto all'anno precedente del 28,4% (pari a -68,5 milioni di euro), presentando un introito pari a 172,5 milioni di euro. Il fatturato che, trattandosi di un servizio, deriva unicamente da produzione nazionale, è costituito per il 73,7% da fatturato interno e per il 26,3% dal *refitting* su imbarcazioni estere (si tratta nel 53,2% dei casi di barche di provenienza extra europea e nel 46,8% di unità di bandiera europea).

Pur non esistendo studi dettagliati sulle dimensioni di questo comparto, le diverse indagini campionarie realizzate all'interno del settore, attestano come l'attività di manutenzione sia indirizzata in larga parte ad imbarcazioni di piccola dimensione e ad unità a motore di media dimensione (soprattutto natanti con una lunghezza inferiore ai 10 metri e unità a motore tra 10 e 24 metri). Seguono imbarcazioni a vela e superyacht, risultando questi ultimi la tipologia che incide maggiormente in termini di fatturato.



**Tabella 38** – Il refitting: la produzione nazionale delle unità da diporto  
Anni 2006-2010 – Valori assoluti (espressi in euro) e percentuali

	Produzione nazionale					
	Fatturato interno		Su imbarc. estere		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
2006	419.230.364	89,7	47.930.000	10,3	467.160.364	100,0
2007	385.060.000	95,2	19.250.000	4,8	404.310.000	100,0
2008	366.440.000	95,2	18.380.000	4,8	384.820.000	100,0
2009	223.670.000	92,8	17.310.000	7,2	240.980.000	100,0
2010	127.090.000	73,7	45.390.000	26,3	172.480.000	100,0

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

**Tabella 39** – Il refitting: la produzione nazionale su imbarcazioni estere  
Anno 2010– Valori espressi in euro e composizione percentuale

	Produzione nazionale su imbarcazioni estere	
	V.A.	%
Di Paesi UE	21.230.000	46,8
Di Paesi extra UE	24.160.000	53,2
<b>Totale</b>	<b>45.390.000</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA

**Tabella 40** – Il refitting: la produzione nazionale delle unità da diporto  
Anni 2006-2010 – Variazioni percentuali

	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2010/2006
Fatturato interno	-8,2	-4,8	-39,0	-43,2	-69,7
Su imbarcazioni estere	-59,8	-4,5	-5,8	162,2	-5,3
<b>Totale</b>	<b>-13,5</b>	<b>-4,8</b>	<b>-37,4</b>	<b>-28,4</b>	<b>-63,1</b>

Fonte: Elaborazioni Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati UCINA