

Nautica, crescono solo le aziende che esportano

Raoul de Forcade

■ Dopo un periodo in cui sembrava aver arrestato la parabola negativa legata alla crisi globale, la nautica italiana ricomincia a perdere terreno. È quanto emerge dal Satec 2012, la consueta convention primaverile di Ucinà, la Confindustria nautica, che si è tenuta ieri a Rimini. L'incontro ha avuto, quest'anno, un risvolto in più: all'interno del meeting si sono riunite le assise generali del settore, volute dal presidente dell'associazione, Anton Francesco Albertoni.

Il quadro che emerge sul settore è tutt'altro che rassicurante. Nell'anno nautico in corso, che va da settembre 2011 ad agosto 2012, in effetti, il comparto registra un nuovo sostanziale calo, molto significativo, del fatturato: -30%. Un colpo duro, visto che nel 2011 la discesa iniziata a partire dall'ottobre 2008, scatenata non da un crollo del settore ma dalla crisi economico-finanziaria innescatasi a livello mondiale, pareva essersi fermata. In effetti, considerando non più l'anno nautico ma quello solare, il fatturato complessivo della nautica, nel 2011, si era attestato a 3,4 miliardi di euro; quasi identico a quello del 2010 (3,34 miliardi). Ma analizzando i fattori che hanno portato a questo risultato si scopre che il settore ha puntato soprattutto sull'export, che è arrivato a coprire l'80% del fatturato (contro il

67% del 2010) e che solo le aziende più strutturate riescono a crescere, mentre le altre appaiono schiacciate dalla crisi. La dimostrazione che la situazione è tutt'altro che facile arriva dal dato sui dipendenti diretti: diminuiti nel 2011 del 15%, rispetto all'anno precedente.

I numeri emersi durante l'incontro vanno letti con attenzione. A spiegarlo è lo stesso Albertoni: «Il dato che indica come praticamente invariato, a 3,4 miliardi, il fatturato 2011 della nautica, rispetto al 2010, va interpretato. E così si scopre che è salito all'80% il fatturato delle imprese concentrate sull'export, che va, in molta parte, addirittura fuori dall'area dell'Unione europea. Il che significa che diminuisce in modo importante l'import. Per alcune aziende il mercato nazionale si è ridotto pericolosamente al 6-7% e ancor più quello europeo. Inoltre, si notano in crescita i fatturati di una decina fra le più importanti imprese del comparto, mentre le altre soffrono. A crescere sono i grandi gruppi, sia nell'area dei maxiyacht che della piccola nautica, come degli accessori».

Nel complesso, prosegue Albertoni, «tutto questo ha portato al sostanziale pareggio di fatturato del 2011 sul 2010. Ma si nota che qualcosa non funziona anche dal -15% segnato dal numero dei dipendenti diretti: a parità di ricavi,

le aziende finché hanno potuto di sono protette con la cassa integrazione; poi si è arrivati alla perdita di posti di lavoro diretti». Il bilancio del 2011, comunque, afferma Albertoni, «appartiene a un'altra era rispetto al presente. Nell'anno nautico (settembre-agosto) 2011-2012, si registra un nuovo calo del 30%, quindi molto significativo e assai doloroso, del fatturato della nautica. Sembrano destinate ad avere futuro solo quelle aziende che riescono a vendere nei Paesi Bric».

Il malessere delle imprese, pe-

MERCATO INTERNO A PICCO

Circa l'80% della produzione nazionale è destinato all'estero; Albertoni: «Avrà un futuro solo chi riuscirà a vendere nei Paesi Bric»

raltro, si riflette sull'organizzazione del prossimo Salone nautico di Genova. Trentacinque aziende della vela, che rappresentano circa il 20% degli espositori della kermesse, considerando i servizi offerti non all'altezza del prezzo pagato, stanno pensando di disertare il Salone per valutare di organizzarne uno alternativo, sempre a Genova e negli stessi giorni dell'altro. «Mi pare - dice Albertoni - che ci sia un malessere generalizzato verso i saloni. Quello di Barcellona ha ridotto e anticipato i giorni della manifestazione. Ma Genova non può fare questo. Resta, infatti, e resterà, il più grande e articolato salone del mondo».