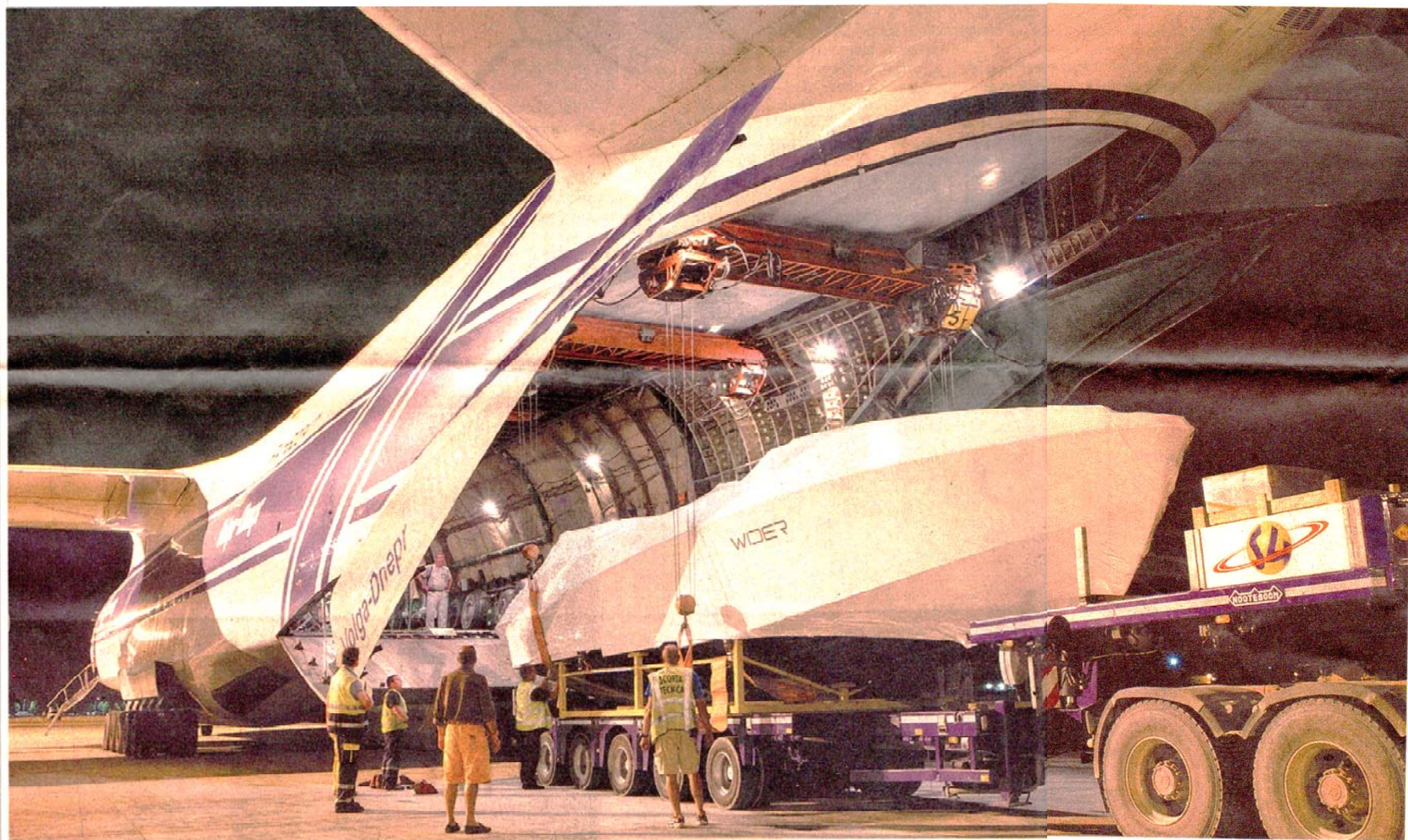


Congiuntura difficile

Crisi grave, ma il 2013 fa sperare

Leasing nautico in picchiata in Italia (-73%), tengono le esportazioni - Segnali positivi dai boat show esteri



Via dalla recessione. È il simbolo del made in Italy che conquista il mondo, ma che nel nostro Paese pare non trovare più un mercato, il Wider 42' Cote d'Azur Edition protagonista di una straordinaria consegna aerea da Falconara. La barca del cantiere marchigiano Wider è stata caricata su un Antonov e spedita a Doha, nel Qatar. Si tratta di un dono di compleanno prezioso (da 950mila euro) destinato a un dignitario del Qatar. Disegnata da Fulvio De Simoni, l'imbarcazione ha 11 gemelle in navigazione, tutte vendute all'estero. Il fondatore di Wider, Tulli Antonelli, già creatore di Pershing, punta sull'hi-tech: in rada, la barca raddoppia il suo spazio calpestabile, grazie all'abbattimento delle paratie laterali e alla fuoriuscita di due galleggianti dalla carena che ne aumentano la stabilità. Sarà esposta al Salone di Genova, dal 6 ottobre

di Raoul de Forcade

Il 2012 è stato, in assoluto, l'anno peggiore per la nautica italiana. Ma quello in arrivo infonde qualche speranza all'industria del settore. A testimoniarlo è Anton Francesco Albertoni, presidente di Ucina, la Confindustria nautica, che nutre più di una speranza sui risultati dell'imminente Salone nautico di Genova, che si aprirà il 6 ottobre. «Sulla stagione nautica 2011-2012 - afferma - non ci sono ancora dati ufficiali. Ma ci aspettiamo numeri molto negativi, rispetto al 2011 (stagione 2010-2011, ndr), su tutte le fasce del comparto: piccoli, medi e grandi produttori, accessori e servizi. Del resto, assai negativo è il dato del leasing, cioè lo strumento principe per acqui-

stare una barca: lo stipulato nautico del 2011 ha subito un calo, nel numero di contratti, del 33% e il primo trimestre 2012, rispetto allo stesso periodo del 2011, segna -73%».

Il fatturato globale della nautica nel 2011 (i dati sono ancora provvisori e si riferiscono all'anno solare) era stato di circa 3,4 miliardi (+1,2% rispetto al 2010), con cantieristica, manutenzione, refit e accessori tutti attestati in-

EXPORT ANCORA DI SALVEZZA

Albertoni (Ucina): «Le esportazioni quest'anno raggiungeranno l'80% del fatturato globale del settore ma per la cantieristica toccheranno l'85%. Preoccupa molto il mercato nazionale»

torno a +1% e i motori a -3. «Nel 2012 - afferma Albertoni - come ho detto, ci sarà un peggioramento e resta solo da capire in quali fasce si calerà maggiormente e in quali meno». L'export, invece, prosegue il leader di Ucina, «continua a crescere, e questo è positivo. Nel 2011 è stato esportato il 67% del fatturato globale della nautica (nel 2010 era il 58%, ndr), con la cantieristica attestata al 79% (67% nel 2010, ndr). Nel 2012 prevediamo che, per il comparto, l'export salga all'80% del fatturato e per i cantieri si arrivi all'85. Questi aumenti, peraltro, indicano che la quota di produzione destinata al mercato nazionale subirà un ulteriore calo».

Un dato significativo, in merito, arriva dai porti turistici nazionali, dove crolla la domanda di ormeggi e si registra anche una cre-

scita delle rottamazioni di barche vecchie. «In precedenza - ricorda Roberto Perocchio, presidente di Assomarinas, l'associazione che raggruppa i porticcioli - la rottamazione si attestava sul 4% del parco nautico italiano (400mila imbarcazioni circa, ndr). Ma i posti vuoti erano subito riassorbiti da unità nuove, con una percentuale addirittura superiore a quella d'uscita. Oggi, invece, la rottamazione è del 6-7% e non arrivano imbarcazioni nuove». Non tutto, però, appare nero. «La stagione 2012-2013 - dice Albertoni - è appena parita con i boat show di Cannes e Montecarlo che sono andati meglio dell'anno scorso. Questo ci dà sollievo, perché i mercati ai quali si rivolge Cannes sono indicati per Genova. Se la kermesse francese è andata un po' meglio dell'anno scorso, lo

stesso potrebbe accadere a quella ligure».

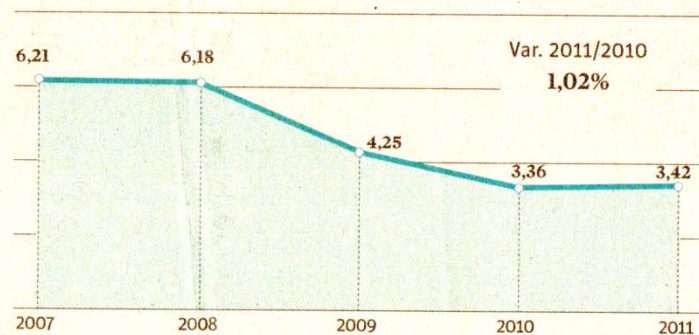
A detta di diversi operatori, inoltre, Cannes ha avuto, quest'anno, meno clienti internazionali, intesi come extraeuropei. Ad eccezione dei russi, che hanno segnato, invece, una forte presenza. Per contro, afferma Albertoni, «noi abbiamo puntato molto sui clienti internazionali, per il Salone di Genova. Per questo lo abbiamo presentato, nel corso dell'anno, su tutti i mercati: Stati Uniti, Cina, India, Sudafrica, Medio Oriente, Russia nonché, ovviamente in molti Paesi europei. Ci auguriamo, quindi un incremento dei visitatori stranieri». La speranza, ma su questo Albertoni scaramanticamente tace, è che i visitatori overseas siano mancati a Cannes perché hanno scelto di visitare l'esposizione di Genova.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'OSSERVATORIO DELL'ECONOMIA | I numeri del settore

Fatturato della nautica italiana

Dati in miliardi di euro

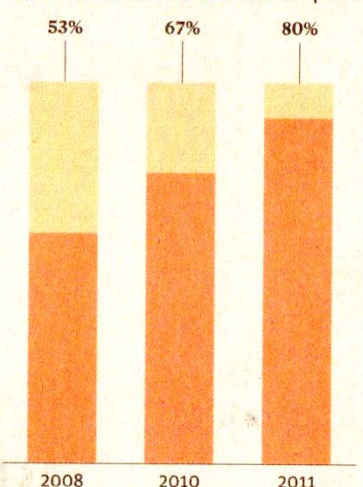


Dipendenti diretti
19.790

Posti di lavoro persi
-11%

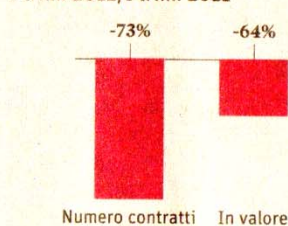
Il peso dell'export

Quota sul totale fatturato del comparto

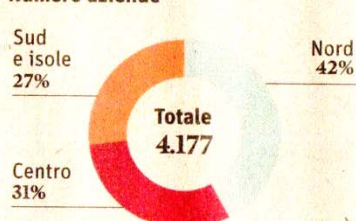


L'andamento del leasing

I trim. 2012/I trim. 2011



Numero aziende



Fonte: elaborazioni rivista «Barche» su fonte Ucina e Osservatorio nautico nazionale