

**Atti del Seminario**  
Viareggio 8 luglio 2009

# **La crisi sull'eccellenza: il domani del settore Nautico in Toscana**



**Regione Toscana**

Diritti Valori Innovazione Sostenibilità

**La crisi sull'eccellenza:  
il domani del settore Nautico in Toscana**

Atti del Seminario - Viareggio 8 luglio 2009

**Regione Toscana**

Direzione Generale della Presidenza

Area di Coordinamento Programmazione e Controllo

Settore Strumenti della programmazione regionale e locale

Catalogazione nella pubblicazione (CIP) a cura  
della Biblioteca della Giunta regionale toscana:

**La crisi sull'eccellenza : il domani del settore nautico  
in Toscana** : atti del seminario : Viareggio 8 luglio 2009

I. Toscana. Direzione generale Presidenza.

Area di coordinamento programmazione e controllo.

Settore strumenti della programmazione regionale e locale

1. Industria cantieristica – Sviluppo – Toscana – Atti di congressi

338.476238209455

Realizzazione e Stampa

Centro stampa Giunta Regione Toscana

Ottobre 2009

Tiratura 1.000 copie

Distribuzione gratuita

# Indice

5 **Introduzione**

Giuseppe Bertolucci

**Interventi**

11 Giuseppe Bertolucci

17 Stefano Casini Benvenuti

23 Dionisia Cazzaniga Francesetti

29 Riccardo Lari

30 Alberto Benincasa

33 Andrea Antonioli

39 Sergio Micheli

44 Piero Nocchi

47 Francesco Bambini

50 Ambrogio Brenna



## Introduzione

### Giuseppe Bertolucci

Assessore al Bilancio e al Coordinamento delle Politiche per il mare della Regione Toscana

Nell'ambito della politica marittima toscana il comparto della nautica, nonostante la crisi che oggi l'attraversa, rimane uno dei punti più qualificanti in termini di competitività.

Dopo anni di crescita a due cifre, soprattutto nella produzione delle grandi imbarcazioni, la crisi, come detto, non ha risparmiato la nautica toscana e il suo vasto indotto, con una forte contrazione delle commesse in tutti i segmenti della produzione. La Regione Toscana segue con la massima attenzione il settore sia per contrastare la crisi con misure di carattere generale che riguardano l'intera economia toscana sia per incentivare gli imprenditori della nautica a trovare nuove vie di sviluppo sostenibile per raggiungere obiettivi di innovazione e di mantenimento della capacità competitiva sia per mantenere e, nella prospettiva, innalzare gli attuali livelli occupazionali.

Senz'altro nella cantieristica e nella nautica da diporto occorre far leva sull'eccellenza della produzione toscana, sui suoi livelli di professionalità, puntando a rafforzare il settore compreso l'indotto, senza tralasciare la promozione a tutti i livelli della formazione professionale.

Per questi motivi la Regione ha avvertito l'esigenza di realizzare nello scorso mese di luglio un *focus* sulla nautica dal significativo titolo: "La crisi sull'eccellenza: il domani del settore nautico in Toscana".

Le criticità di alcuni segmenti della filiera delle imprese della nautica toscana pongono problemi attuali e potenziali: sia le Istituzioni locali che gli operatori del comparto avvertono la necessità di affrontare *ora* il rilancio della competitività del comparto, in chiave regionale, cercando di affrontare e risolvere le tradizionali criticità, che in questo periodo di crisi, rischiano di pregiudicare lo sviluppo omogeneo e duraturo delle economie costiere legate alla nautica da diporto e alla cantieristica navale.

È importante analizzare l'effetto di questa crisi, in particolare sulle piccole e piccolissime aziende che operano insieme al cantiere, aziende di cui oggi non si conosce la sorte. Si tratta di un'area da analizzare, non soltanto dal punto di vista economico della struttura produttiva ma anche dal punto di vista sociale.

Per quanto riguarda le politiche regionali per il settore, nell'ambito del Programma regionale di sviluppo economico (Prse) 2007-2010, sono stati previsti sei Progetti integrati di innovazione (Pidi). Tali progetti si realizzano mediante il coordinamento di una pluralità di linee di intervento all'interno del Prse e sono finalizzati alla integrazione della dotazione infrastrutturale dei sistemi produttivi territoriali e al sostegno di progetti di investimento industriale integrati realizzati mediante "contratti di programma".

Entro l'anno in corso sarà adottato il Pidi Nautica, che attiverà specifiche linee di intervento, con criteri di particolare selettività che favoriscano la concentrazione degli interventi come i bandi di alleanza strategica, le infrastrutture fondamentali ai

territori di riferimento, la facilitazione per la diffusione e trasferimento di specifiche tecnologie e/o discipline regolamentari.

In questi mesi è stata data attuazione al bando unico "Ricerca e Sviluppo", articolato in tre linee d'azione. La linea B, che sostiene i progetti di filiera, individua tra i sei settori strategici destinatari dell'aiuto pubblico, il settore della nautica da diporto. Il bando dispone un finanziamento complessivo di 42 milioni di euro per le annualità 2008- 2009. Per il settore nautico sono state presentate sette domande per un investimento complessivo di 9,5 milioni di euro.

Particolarmente significativa è stata inoltre la sottoscrizione del protocollo di intesa per la costituzione della rete regionale dei centri e delle strutture di servizi qualificati per il trasferimento tecnologico e l'innovazione della nautica, che coinvolge le 5 province costiere e i cinque centri servizi esistenti in Toscana. Con questa iniziativa ci si è posti l'obiettivo di creare centri altamente qualificati, ciascuno con proprie specializzazioni, per evitare sovrapposizioni e, soprattutto, ottimizzare risorse e potenzialità dei territori, offrendo sul mercato italiano e internazionale quei servizi indispensabili a tutta la filiera.

Dal punto di vista dei programmi europei, assume rilevanza in questo contesto l'avvenuta approvazione del Modello integrato strategico transfrontaliero per le attività del litorale (Mistral), il progetto riguardante la nautica e il diporto, di cui è capofila la Provincia di Lucca, finanziato dall'Unione europea, attraverso il Fondo europeo di sviluppo regionale e i fondi nazionali, nell'ambito del Programma Operativo Italia-Francia marittimo.

Il progetto ha un budget complessivo di 1 milione 700mila euro (di cui oltre 1 milione per la Toscana) e riguarda aspetti legati all'innovazione e alla competitività della nautica da diporto nella cosiddetta area di cooperazione transfrontaliera marittima. L'obiettivo è quello di migliorare l'intensità delle relazioni e la qualità delle prestazioni delle imprese della nautica, dei centri per l'innovazione e dei porti, anche per andare incontro alla crescita della domanda di servizi e di indotto turistico e per rendere tutto ciò più fruibile ai diportisti.

È stato inoltre presentato, sempre nell'ambito del Programma Operativo Italia-Francia Marittimo, il progetto strategico "Sistema transfrontaliero dell'innovazione per la nautica e la cantieristica", con l'obiettivo di porre le fondamenta di un sistema transfrontaliero dell'innovazione, con particolare attenzione ai settori della nautica e della cantieristica, imprimendo maggiore impulso allo sviluppo di reti di cooperazione su scala interregionale fra il sistema imprenditoriale, le università, i centri di ricerca e le istituzioni di formazione superiore.

Sempre dal punto di vista dell'azione pubblica, occorre sottolineare il varo del pacchetto anticrisi della Regione che prevede oltre 260 milioni di euro per il sostegno a lavoratori e imprese. Le misure adottate comportano importanti iniziative sia nei confronti dei lavoratori (5 milioni di euro destinati al recupero del salario per quei lavoratori privi di qualsiasi protezione sociale che perdono il posto di lavoro oppure un aiuto in caso di difficoltà nel pagamento del mutuo) sia nei confronti delle imprese (le due più importanti iniziative sono relative al fondo di garanzia di circa 60 milioni di euro per facilitare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, e alla sospensione dei mutui alle imprese per un anno).

La Regione ha in definitiva messo in campo interventi di carattere strutturale e congiunturale, richiedendo l'azione del governo per ulteriori provvedimenti. Ora, per

sostenere le imprese di un settore come la nautica, dobbiamo pensare a un'economia con basi solide e in grado di produrre ricchezza tale da diffondersi sul territorio soprattutto dal punto di vista dell'occupazione e della qualità del lavoro. La via d'uscita dalla crisi non può venire che dalla promozione della qualità: qualità del prodotto, ricerca, innovazione e così via, ma anche e soprattutto qualità del lavoro e sicurezza del lavoro. Questo deve essere un tratto distintivo, un marchio fondamentale con il quale le imprese toscane si presentano – per competere – sul mercato internazionale. Non solo: bisogna puntare a produrre imbarcazioni meno inquinanti, sviluppando la ricerca nei campi dei materiali, dei sistemi di propulsione, delle fonti energetiche.

Quindi è indispensabile privilegiare la questione della qualità, della ricerca, di un ruolo pubblico che abbia la funzione di regolamentare gli aspetti sopra ricordati e favorire l'evoluzione delle imprese nella direzione della sicurezza, dell'organizzazione dei cantieri e dell'applicazione della *green economy* al settore della nautica.

Su questa base, la Regione ha a disposizione dei territori costieri e insulari due nuovi strumenti, la Consulta e l'Agenda della Toscana del mare, per definire le tematiche e le proposte che le istituzioni della Toscana costiera e le organizzazioni economiche, sociali e ambientali intendono portare avanti per lo sviluppo delle loro realtà territoriali.



## **Interventi**



## **Giuseppe Bertolucci**

Assessore al Bilancio e al Coordinamento delle Politiche per il mare della Regione Toscana

Questa iniziativa vuole essere un momento di attenzione sul tema “La crisi sull'eccellenza: il domani del settore nautico in Toscana”, quindi con contenuti molto operativi.

Il primo pensiero, in un momento come questo, è rivolto alle vittime della tremenda tragedia che ha colpito la città di Viareggio. Ieri è stata una giornata di grande emozione, i giorni precedenti di strazio, di dolore, un dolore che continuerà, perché la ferita è troppo profonda.

Vi dico la verità, nei giorni passati ho riflettuto più volte sull'opportunità o meno di tenere questa iniziativa, ma mi sembra che la volontà comune, pur nel dolore, sia quella di riprendere il lavoro e quindi credo che sia anche questa una risposta importante che viene da Viareggio.

Il sindaco non è presente ma credo che abbia giustificati motivi per non essere qui questa mattina. Porterò il saluto della città il dottor Benincasa, vice sindaco, che ringrazio anche per l'ospitalità. Devo giustificare per la sua assenza il presidente della Camera di Commercio, Claudio Guerrieri, che è stato colpito da un lutto di famiglia. Guerrieri, fra l'altro, mi ha dato alcune informazioni che mi saranno senz'altro utili anche per questo mio intervento.

La mattinata prevede una prima fase di relazioni introduttive, poi ci sono gli interventi programmati. La mia sarà un'introduzione molto breve: cercherò di inquadrare il tema nell'ambito della attività e delle iniziative che sta portando avanti la Regione Toscana per quanto riguarda le politiche del mare e, in particolare, per quanto riguarda la crisi economica.

Voglio partire da quest'ultima considerazione e cioè il riferimento alla crisi economica. Ci sono diverse scuole di pensiero in proposito: quelle secondo le quali è il caso di non estremizzare, di non enfatizzare la crisi; e c'è chi ripetutamente calca la mano sugli aspetti negativi, sulle difficoltà che verranno. Io voglio dire questo: la Regione Toscana ha svolto in questi mesi una funzione di chiarezza, un'operazione verità. La Regione non ha mai nascosto le difficoltà del sistema economico della Toscana già prima che la crisi entrasse nel vivo. Molte delle iniziative che abbiamo intrapreso, anche in funzione anticrisi, avevano le premesse nell'impostazione della programmazione regionale che è legata ad un'analisi della situazione economica molto realistica, molto veritiera. Nonostante nella seconda metà del 2007 ci fosse stata una certa ripresa – e così nei primi mesi del 2008 – avevamo ben presente che, le difficoltà di un sistema economico come il nostro, con una crescita molto bassa anche negli anni precedenti, richiedeva degli interventi forti anche dal punto di vista strutturale.

Le iniziative che abbiamo preso anche in funzione anticrisi vanno lette congiuntamente agli interventi di carattere strutturale che stiamo mettendo in campo e che abbiamo rafforzato.

Sono misure che vanno viste unitariamente perché – e ciò mi preme sottolinearlo – anche gli interventi anticrisi che la Regione Toscana ha messo in campo, pur rilevanti, pure importanti (perché si tratta di risorse vere, di soldi che sono a disposizione) danno una risposta parziale ad un problema di dimensioni così grandi cui solo il governo, lo Stato e l'Europa possono dare una risposta adeguata.

Un solo esempio per quanto riguarda gli interventi che abbiamo messo in campo a sostegno dei lavoratori: si tratta di risorse importanti, di 5 milioni di euro destinati al recupero del salario per quei lavoratori privi di qualsiasi protezione sociale che perdono il posto di lavoro oppure un aiuto in caso di difficoltà nel pagamento del mutuo. Le dimensioni del problema però sono altre, l'ordine di grandezza è ben altro. Tant'è vero che per quanto riguarda, ad esempio, gli ammortizzatori sociali in deroga, il contributo che complessivamente è stato dato dalle regioni è stato di 2 miliardi e mezzo su circa 9 miliardi "messi a disposizione" dal governo. Nove miliardi presi dal governo dai fondi Fas e per quanto riguarda le Regioni dal Fondo sociale europeo; la Regione Toscana da questi fondi ha messo a disposizione oltre 100 milioni per due anni. Quindi si tratta di risorse importanti che però sono in qualche modo sottratte alle politiche attive del lavoro.

Chiusa questa parentesi, voglio dire che abbiamo fortemente avvertito l'esigenza di fare questo *focus* sulla nautica. Il titolo è molto indicativo: "La crisi sull'eccellenza".

Ci poniamo delle domande: la crisi c'è, ma che tipo di crisi è? Che caratteristiche ha? Che prospettive di recupero ci sono?

Evidentemente l'uscita dalla crisi è diversa da settore a settore. E' possibile uscire se ci si lavora e se ne studiano le caratteristiche. La cosa non avviene in maniera meccanicistica o naturale. Se si lavora in una certa direzione si può uscire dalla crisi, altrimenti credo di no.

E allora una giornata come questa può servire a condizione che riusciamo a mettere a fuoco i punti chiave su cui intervenire anche con le politiche pubbliche per poter agganciare la ripresa quando ci sarà.

Questa riflessione e questo approfondimento è particolarmente importante in questo momento perché come Regione Toscana siamo alla vigilia dell'approvazione da parte della Consulta del Mare dell'Agenda del Mare della Toscana 2009.

La Consulta del Mare è l'organismo che abbiamo istituito come Regione Toscana col compito di coordinare a livello istituzionale le politiche integrate del mare e per la costa; questo organismo consultivo, che è stato costituito e si è insediato nell'ottobre dello scorso anno, di cui fanno parte tutti i Comuni e le Province costiere e delle isole, ha tra i suoi compiti anche quello di stabilire un rapporto con tutti i soggetti sociali del territorio sulle politiche integrate del mare.

L'Agenda del mare è il documento più importante e anche innovativo della Regione Toscana per quanto riguarda le politiche integrate del mare, tale documento contiene tutte le azioni che durante l'anno sono state portate avanti relativamente alle politiche integrate del mare e le azioni previste per l'anno successivo con gli stanziamenti previsti. Si tratta, dunque, di un vero e proprio documento annuale di programmazione per quanto riguarda le politiche del mare.

Sia la Consulta sia l'Agenda del mare quale strumento sulle politiche marittime della Regione Toscana sono scaturite da una decisione del consiglio regionale all'inizio dello scorso anno, quando è stato approvato il Documento d'indirizzo delle

politiche del mare della Regione Toscana, documento scaturito dalle due Conferenze regionali del mare (e dai seminari preparatori) del 2001 e del 2007. Siamo pertanto alla vigilia dell'approvazione dell'Agenda del mare della Toscana 2009 che sarà portata all'attenzione della consulta proprio il 16 di questo mese. E allora occorre calare questo documento all'interno del contesto di crisi in cui ci troviamo.

Sto parlando delle politiche integrate del mare e ciò mi stimola a cogliere l'importanza e il peso che nelle politiche del mare hanno la cantieristica e la nautica. Si tratta appunto di approfondire questo aspetto e di riprendere la domanda che mi ponevo all'inizio: in che condizioni si trova la cantieristica?

Oggi sono presenti rappresentanti del sindacato, delle imprese e delle associazioni di categoria, non soltanto della provincia di Lucca ma della costa toscana nel suo insieme. Vorrei evitare di focalizzare tutto su Viareggio, anche se mi rendo conto che qui è il cuore della nautica toscana. E' anche vero però che questa è un'attività che si svolge lungo tutta la costa e non solo. Ve lo dirà senz'altro meglio di me nel suo intervento conclusivo l'assessore Ambrogio Brenna come interpretiamo il sistema della nautica della nostra regione, vale a dire un sistema che non è focalizzato soltanto sulla costa, ma che è proiettato anche verso l'interno.

Tutti quanti noi sappiamo quali sono le relazioni tra il cantiere e le attività che si svolgono altrove, penso, ad esempio, agli artigiani del mobile, penso all'artigianato delle pietre ornamentali dei quali ci si avvale per l'allestimento dei grandi yacht.

Il sistema nautico della Toscana, come sapete, ha mantenuto e forse sta mantenendo ancora un primato a livello nazionale e internazionale soprattutto per quanto riguarda gli yacht da 24 metri in su.

Ecco, io non voglio ricordare dati che conosciamo, ma accennare ad un aspetto che mi ricordava ieri per telefono il presidente Guerrieri, e cioè che nella provincia di Lucca per quanto riguarda il settore della nautica i primi tre trimestri del 2008 sono da considerarsi ancora con un segno più, mentre nel quarto trimestre del 2008 c'è stato un calo, di produzione e di fatturato, intorno al 7%. Nei primi mesi del 2009 il calo è stato superiore al 20%. E questi dati sono riferiti al solo settore industriale e non a tutta la filiera.

Quindi credo che sia importante capire qual è l'effetto nella crisi su tutto il comparto, compreso l'indotto, formato da piccole e piccolissime aziende che operano attorno al cantiere. La struttura del cantiere, come sappiamo, utilizza molte piccole ditte per gli allestimenti e la domanda che ci poniamo è: qual è la loro sorte? C'è tutta un'area che va analizzata, va considerata non soltanto dal punto di vista economico della struttura produttiva ma anche dal punto di vista sociale.

Accanto a queste considerazioni merita una riflessione anche il sistema con cui operano oggi i cantieri navali; forse serve ragionarci sopra per capire anche se è possibile un'evoluzione, se si può cambiare registro.

I cantieri- stanno diventando dei "mostri" – uso un termine che a qualcuno, forse, non piacerà – con grandi teste e con un corpo molto piccolo, in quanto a fronte di molte figure tecniche di progettisti, di impiegati, abbiamo un esiguo numero di operai. Salvo che quando al mattino aprono i cantieri entrano molti lavoratori esterni, di ditte appaltatrici o subappaltatrici.

E' come si vede un sistema complesso che richiede una grande attenzione, e anche una regolazione da parte del pubblico, in primo luogo per i problemi relativi alla sicurezza, perché il sistema degli appalti e dei subappalti, della parcellizzazione

e della estrema complessità del processo produttivo nel settore nautico, ha delle implicazioni notevoli anche dal punto di vista della sicurezza.

E' questo un tema che merita attenzione anche perché noi dobbiamo pensare ad un'economia che abbia delle basi solide, che sia duratura, con una funzione sociale importante. E perché la ricchezza che viene prodotta in queste realtà in virtù del pregio di queste imbarcazioni sia poi una ricchezza che in qualche modo si diffonde sul territorio soprattutto dal punto di vista dell'occupazione, della qualità del lavoro. Su tale questione dobbiamo insistere, perché se c'è una via d'uscita dalla crisi questa non può venire altro che dalla promozione della qualità: del prodotto, della ricerca, dell'innovazione, ma anche qualità del lavoro e sicurezza del lavoro. Questo deve essere un marchio fondamentale con il quale le nostre imprese si presentano sul mercato internazionale, perché non potremo competere con gli altri mercati sul piano della riduzione del costo del lavoro, perché ci sarà sempre un luogo, un paese in cui il costo del lavoro è ancora più basso.

L'altra domanda che mi sento di porre è questa: la *green economy* può essere una risposta anche per il sistema della nautica?

Questo è un tema trasversale, che riguarda tutti i settori. In particolare riguarda quello della nautica. In che senso? Le chiavi di lettura possono essere diverse. E' possibile lavorare e fare ricerca nel campo dei materiali di costruzione, dei sistemi di propulsione, delle fonti energetiche (quale tipo di carburante, ad esempio imbarcazioni a idrogeno), tutti terreni sui quali merita porre grande attenzione perché questi possono avere importanti risposte.

La questione della *green economy* per quanto riguarda le politiche integrate del mare è un tema fondamentale. Nei giorni scorsi sono stato ad un convegno internazionale alle Azzorre proprio sulle politiche del mare e il tema di essere pronti ad una riconversione in questa direzione è fortemente sentito, del resto ci vengono indicazioni anche da paesi più grandi dell'Italia.

L'altro tema, lo accenno soltanto, è quello del *refitting*. E' un tema che merita attenzione non soltanto come compensazione in una fase di crisi della domanda per quanto riguarda le nuove imbarcazioni, ma anche nella prospettiva. Anche in questo campo noi possiamo vincere la concorrenza nei confronti degli altri competitori puntando sulla qualità. Qualità che vuol dire tante cose. Io insisto sul concetto di integrazione, cioè qualità vuol dire professionalità, specializzazione e così via; per cui ci devono essere delle scuole, sia scuole nel senso tradizionale, sia botteghe artigiane nelle quali i giovani possono imparare anche i mestieri, occorrono infrastrutture, servizi. Si apre qui tutto il tema della portualità, dell'organizzazione del porto. E – sia detto per inciso – per quanto riguarda Viareggio di argomenti da affrontare ce ne sono, anche alla luce dello stallo in cui si trova la situazione del porto a Viareggio dopo che il consiglio regionale da oltre un anno ha approvato il nuovo piano regolatore del porto di questa città. Si tratta ora di andare avanti. Naturalmente il comune di Viareggio ha titolarità per fare le scelte, però vorrei che tutti quanti fossero consapevoli del fatto che i cambiamenti che possono essere introdotti richiedono poi i tempi necessari per l'approvazione da parte della Regione. Naturalmente si tratta di trovare le soluzioni più idonee per far sì che la grande risorsa che è il mare anche qui a Viareggio, con tutte le attività che insistono sul mare, possa veramente dare i frutti che può dare in un clima di armonia tra le varie attività: dal turismo alla balneazione, dalla cantieristica alla pesca. Questo è l'obiettivo che dobbiamo perseguire.

Prima parlavo dei dati che mi aveva fornito il Presidente della Camera di Commercio di Lucca. Voglio aggiungere il fatto che a partire dai cantieri più importanti presenti sul territorio c'è una vasta utilizzazione della cassa integrazione. Mi sembra di capire che da parte delle stesse aziende al termine della scadenza degli iniziali quattro mesi si prevede una richiesta di prolungamento perché ancora non è chiaro quale sia la prospettiva. Parimenti occorre porre grande attenzione su tutta la filiera. La crisi riguarda, ad esempio, anche le attività portuali, come al Porto di Carrara dove la cassa integrazione è tornata proprio per la diminuzione del traffico merci: sono 140 operai che per cinque-otto giorni al mese e per tredici settimane sono fermi.

Infine voglio fare un'ultima considerazione. Tra le iniziative che la Regione Toscana ha messo in campo per quanto riguarda l'economia regionale ed in particolare l'economia del mare, voglio portare l'attenzione sui due dei filoni più importanti.

La Regione sta portando avanti gli interventi di carattere strutturale, quelli che erano già presenti nel Prs sulla base proprio delle valutazioni, delle indicazioni, dell'analisi fatta da Irpet e anche da altri istituti di ricerca, penso a Toscana 2020. Quindi interventi tesi a introdurre elementi di dinamismo nell'economia della nostra regione e al tempo stesso un rafforzamento dello stato sociale. Due binari che vanno percorsi entrambi: competitività e qualità della vita dei nostri territori attraverso il consolidamento e rafforzamento dello stato sociale. E qui voglio soltanto ricordare l'impegno della Regione Toscana a sostegno del fondo per la non autosufficienza: 80 milioni di euro l'anno, in assenza di qualsiasi contributo da parte dello Stato, quindi a regime, senza parlare dell'impegno permanente sul fronte dell'attività della sanità che rappresenta di gran lunga la parte più rilevante del bilancio regionale. Quindi, stato sociale, qualità della vita e interventi strutturali sull'economia e sulle infrastrutture. Voglio ricordare che da quest'anno e fino al 2013 sono a disposizione in Toscana 3 miliardi e mezzo di euro che possono essere utilizzati in investimenti. C'è un limite impostoci dal patto di stabilità, che è una cosa assurda e che impedisce a Regioni, a Comuni e Province di mettere in campo le risorse a disposizione. Per la Regione Toscana rispettare il patto di stabilità nel 2009 vuol dire rinunciare a spese per 200 milioni di euro che se utilizzati rappresenterebbero l'intervento in senso anticiclico più importante di tutti quelli che abbiamo messo in campo. L'impegno della Regione è stato quello di fare in modo che tutti i bandi sui programmi europei fossero pronti in modo da partire con un criterio: noi finanzieremo per primi i progetti immediatamente cantierabili; perché l'effetto dell'intervento anticrisi si ha nel momento in cui le risorse vanno effettivamente sul territorio, quindi quando arrivano i soldi, e quindi dobbiamo privilegiare gli interventi più immediatamente cantierabili. Questo per quanto riguarda gli interventi di carattere "strutturale".

L'altro filone – e mi avvio veramente alla conclusione – è stato quello degli interventi anticrisi. Pur nei limiti che dicevo all'inizio, abbiamo preso importanti iniziative sia nei confronti dei lavoratori sia nei confronti delle imprese, la più importante delle quali è quella del fondo di garanzia di 50 milioni di euro per facilitare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, più altri interventi che riguardano la sospensione per esempio dei mutui anche alle imprese per un anno (l'accordo è stato firmato due settimane fa sia per mutui sia per operazioni di leasing). Si legge sui giornali – e mi sembra che questo corrisponda a realtà – che c'è ancora una difficoltà nei rapporti tra le imprese, soprattutto quelle piccole, artigiane, e il sistema bancario. Come Regione da anni stiamo portando avanti una linea che è basata su protocolli d'intesa

tra banche, Regione, istituzioni, eccetera, e il nostro impegno è quello di tenere sotto controllo, di monitorare costantemente questo rapporto tra imprese e banche. Per far ciò abbiamo anche un Osservatorio del credito della nostra regione (ma c'è anche quello della Prefettura).

Non vi è dubbio che si tratta di un rapporto difficile che però è essenziale per la natura stessa del sistema produttivo della nostra regione fatto di piccole e piccolissime imprese spesso sotto capitalizzate che quindi hanno una necessità grandissima di un aiuto da parte delle banche.

Su questi temi abbiamo organizzato di recente una giornata, con un tavolo al quale erano presenti i rappresentanti delle imprese e le singole banche, in modo da mettere a confronto le diverse esigenze, le difficoltà delle imprese, per cercare di facilitare questo accesso al credito che è essenziale per la vitalità delle imprese. Io credo che come Regione abbiamo cercato di fare tutto quello che era possibile. Naturalmente è importante che diventino operativi anche gli interventi che ha promesso il governo. E mi riferisco, ad esempio, al fondo centrale di garanzia. Il nostro è di 40 milioni di euro, il fondo di garanzia del governo, almeno annunciato, è di oltre 2 miliardi, il che ci consentirebbe, utilizzando questa garanzia come contro garanzia, di raddoppiare il plafond di credito. Il nostro fondo di garanzia ha un effetto moltiplicatore di dieci potenziale, quindi con cinquanta milioni di euro di fondo di garanzia si ritiene di poter erogare un credito di cinquecento milioni; con l'utilizzo anche della contro garanzia del fondo centrale di garanzia il plafond potrebbe raddoppiare e quindi soddisfare tutte le domande di credito da parte delle imprese della regione.

In questa mia relazione cercherò di affrontare l'argomento di come la crisi potrebbe cadere su di un'economia come quella del mare, riprendendo l'analisi che avevamo proposto circa due anni fa' e che partiva dal quesito se esistesse o meno un'economia del mare e, nel caso affermativo, se questa poteva considerarsi un punto di forza o un punto di debolezza.

Su quella analisi oggi piomba inesorabilmente la crisi, o meglio come molti sostengono la più grave crisi dopo quella del '29. Questa crisi è un macigno che colpisce tutti indifferentemente ed è quindi inevitabile che colpisce anche l'economia toscana e al suo interno l'economia del mare. Sulla crisi valgono molte delle considerazioni che faceva prima l'assessore; come ci si deve porre; se si debba essere pessimisti o ottimisti. Io credo che sia fondamentale essere estremamente realisti, riconoscere cioè quelli che sono i problemi, perché se un atteggiamento ottimistico può essere più produttivo è bene sapere che esso deriva solo dalla conoscenza dei problemi e dalla percezione della capacità di affrontarli. Quindi vorrei evitare la contrapposizione ottimismo/pessimismo per darvi, invece, un'idea della dimensione di questa crisi.

L'andamento del PIL toscano mostra, considerando anche le previsioni di qui al 2010, una crescita lenta già nella fase antecedente la crisi attuale; inoltre il 2008 è già un anno di crisi che anticipa, in realtà, la crisi finanziaria (dal momento che i suoi effetti reali si dovrebbero manifestare soprattutto a partire dalla parte finale del 2008) mentre, nel 2009 si prevede un calo del PIL intorno al 5%; per gli anni successivi qualcuno parla di una leggera ripresa nel 2010, ma in generale si può pensare che si tratterà di crescita zero o giù di lì.

Posto in questi termini, il quadro apparirebbe alquanto pessimistico. Vediamo, però, cosa potrebbe succedere in futuro, quando cioè l'economia mondiale dovrebbe ritornare in una nuova fase espansiva (diciamo a partire dal 2011).

Se l'economia toscana tornasse a crescere nei prossimi anni così come aveva fatto nel recente passato –ad esempio negli anni duemila- solo verso la metà del 2016 si ritornerà sui livelli di PIL del 2007.

Si tratta ovviamente di una simulazione basata su ipotesi particolarmente semplicistiche (ovvero che la fase di crisi possa passare lasciando inalterate le forze preesistenti) e che ci dipingerebbero un quadro apparentemente molto cupo. Dico *apparentemente* perché, in fondo, sottostante questo scenario vi è, comunque, l'ipotesi che l'economia toscana possa riprendere il proprio cammino, introiettando quindi un elemento di fiducia sulla capacità del sistema di affrontare anche una crisi profonda come quella attuale.

Quindi, nonostante le apparenze, io ritengo questo un quadro tutto sommato positivo in quanto assume come dato di fatto la capacità delle imprese toscane di agganciare la ripresa.

Naturalmente si può essere anche essere più ottimisti, nel caso ad esempio in la crisi riesca –come spesso in passato è accaduto- liberare risorse migliori e quindi farci addirittura ritornare si ritmi di crescita addirittura più rapidi. Ma può avverarsi anche il contrario, ovvero che a morire siano non siano solo le imprese più marginali a pagare lo scotto della crisi, ma magari le imprese che avendo intrapreso piani di investimento negli anni passati si trovino oggi particolarmente esposte sul fronte finanziario.

Naturalmente la capacità di riprendere il cammino dipende molto anche da come eravamo prima, e quindi da quelli che erano i punti di forza e di debolezza prima della crisi, perché è evidente che il sentiero di crescita lo si può riprendere solo se rimangono vivi i soggetti che sono in grado di aggredire la nuova eventuale fase espansiva dell'economia mondiale, e questo è tutt'altro che dato. Per cui a questo punto – e l'assessore ha fatto bene a ricordare l'intervento pubblico - l'intervento nei confronti delle banche è importante perché in questo momento la cosa che non deve accadere è che muoiano i soggetti che sono, dal punto di vista produttivo, i più attivi ed efficienti. Questo è l'elemento principale su cui riflettere anche parlando dell'economia del mare.

A questo proposito, nella precedente conferenza, nell'affrontare questo tema ci eravamo posti nei seguenti termini: in linea generale il mare dovrebbe essere un'opportunità in più per le popolazioni che ci vivono, in fondo qui si possono localizzare tutte le attività che stanno all'interno e in più quelle che possono utilizzare il mare. In realtà in Toscana chi sta sulla costa vive in condizioni peggiori, quindi il mare non ha rappresentato -per la storia più o meno recente della regione- un elemento di opportunità in più. Nel corso degli anni si sono localizzate lungo la costa alcune attività produttive (in particolare quelle legate alle partecipazioni statali) che hanno certamente consentito la creazione di possibilità occupazionali, ma, allo stesso tempo, hanno depresso capacità imprenditoriali che in altre parti della Toscana sono emerse. Se osserviamo il PIL pro capite di tutti i sistemi locali della costa, troviamo che, salvo rare eccezioni (per l'appunto l'Arcipelago che è un'area fortemente turistica), abbiamo livelli più bassi della media regionale, confermando, quindi che l'economia del mare rappresenta più un elemento di debolezza che non un elemento di forza del nostro sistema.

Come si manifesta questo elemento di debolezza? Si manifesta soprattutto nella difficoltà che hanno i sistemi produttivi della costa di creare occasioni di lavoro; In effetti se consideriamo il PIL come il prodotto tra la quantità di lavoratori che un sistema è in grado di mettere in moto e la loro produttività, osserviamo che in Toscana ogni cento persone sono 48 quelle che lavorano, mentre sulla costa solo 41 (nell'interno 50): questo è il punto di debolezza.

Se ricordate la conclusione della relazione che tenemmo a Livorno due anni fa, si diceva che, se la costa volesse raggiungere i livelli di attività del resto della regione, ci sarebbe bisogno di settantamila posti di lavoro in più.

D'altro canto, i lavoratori della costa, siccome lavorano in imprese spesso di grandi dimensioni e spesso nel terziario, sono lavoratori altamente produttivi, nel senso che hanno un rendimento elevato, addirittura più alto della media regionale. In sintesi, il PIL pro capite della costa è in effetti più basso e ciò dipende soprattutto dalla maggiore difficoltà di creare lavoro.

L'altro aspetto rilevante della costa è che si tratta di un'area prevalentemente

terziaria, un terziario però fatto di servizi alle persone e servizi pubblici; un terziario fatto di commercio e ovviamente di trasporti. Area terziaria o, rovesciando il ragionamento, area poco industriale. Le industrie che ci sono sono spesso molto visibili, ma nel complesso la costa è un'area poco industriale; sono industrie spesso a forte intensità di capitale, spesso anche di grandi dimensioni giustificando l'elevata produttività di lavoro richiamata sopra.

All'interno del terziario quest'area mostra presenze superiori al resto della Toscana con punte particolari soprattutto per i trasporti.

Questa specializzazione terziaria dell'area fa sì che i saldi commerciali siano generalmente negativi.

Il saldo commerciale è rilevante perché quando si parla della forza dell'economia si pensa sempre che essa si esprima nella sua capacità di esportare (ovviamente rapportata al bisogno di importare), ma c'è un altro modo per attrarre reddito dall'esterno, quello che si esercita tramite il turismo. Ora se consideriamo, oltre al saldo commerciale, anche quello turistico, troviamo che quest'ultimo compensa completamente il negativo saldo commerciale; dalla somma dei due resta un piccolo saldo positivo a favore dell'area, inferiore, però, a quello del resto della regione, ma che sottolinea come anche la costa sia un'area che complessivamente si tiene in equilibrio, anche se non su livelli particolarmente elevati.

La cosa importante, anche per capire le conseguenze della crisi su quest'area, è come mai i sistemi produttivi della costa hanno avuto nel recente passato un andamento molto diverso rispetto al resto della Toscana. Negli anni '95 e 2001, quando tutto sommato l'economia toscana cresceva abbastanza, questi sistemi apparivano più in difficoltà: la crescita era dell'1,7% contro il 2% del resto della Toscana, la differenza non è tanta, ma comunque, considerando che i livelli di PIL pro capite erano più bassi, può considerarsi significativa.

Negli anni 2000 il quadro si ribalta completamente a favore dei sistemi locali della costa.

Nella conferenza di due anni fa facemmo una considerazione che, però, alla luce dei nuovi dati deve essere in parte modificata.

Gli anni duemila –vale la pena ricordarlo- sono anni che in parte della letteratura economica sono passati alla storia come gli anni del declino del nostro Paese o come gli anni della perdita di competitività o della crescita stentata: non sono quindi anni esaltanti; la crescita della Toscana è stata appena dell'1,1%, quindi assai modesta. Nella precedente conferenza giustificavamo la migliore performance relativa della costa sostenendo che la costa regge di più in quanto è un'area terziaria, meno aperta al commercio internazionale: poiché le difficoltà nascono sui mercati internazionali, se si è meno aperti trarremo alcuni elementi di vantaggio relativo. Quindi il vantaggio derivava da una debolezza, non da una forza. Questo è quanto dicevamo allora, ma ora devo dire che le differenze di crescita osservate negli anni duemila sono tali da farci dubitare della totale veridicità di questa affermazione. Infatti, se confrontiamo la crescita del valore aggiunto nelle province italiane secondo i dati dell'ISTAT – che purtroppo si limitano al periodo 2001/2006- non solo le aree della costa sono le migliori in Toscana, ma addirittura la prima provincia italiana per tasso di crescita è Grosseto, la tredicesima è Massa Carrara, la quattordicesima è Livorno; quindi a livello nazionale nella parte alta della crescita troviamo le province della costa toscana; al contrario, Prato è all'ultimo posto.

Quindi si è formata, dentro la Toscana, una forte divaricazione che vede in realtà le aree della costa in ripresa. Queste dinamiche relative, non mi pare possano spiegarsi solo col fatto che questi sistemi crescono di più proprio perché sono strutturalmente più deboli e meno aperti, dal momento i differenziali di crescita cominciano ad essere interessanti, sottolineando come evidentemente vi siano fatti nuovi che avevamo in parte sottovalutato. Partiamo dagli scambi con l'estero che, come abbiamo visto prima, danno luogo ad un saldo negativo: certo, le esportazioni sono meno importanti nella costa di quanto non lo siano nel resto della regione, però, a partire dagli anni Novanta, mentre nel resto della Toscana le esportazioni restano ferme, nelle aree della costa esse cominciano a crescere. Naturalmente nel 2008 anche nella costa si manifesta in modo abbastanza evidente qualche problema, però evidentemente c'è una forza propulsiva dentro questo sistema che comincia a formarsi e che si manifesta anche sui mercati internazionali. Fra i settori di questa crescita delle esportazioni, il primo, che da solo spiega il 24% della crescita delle vendite all'estero, è rappresentato dalla cantieristica. Ma ci sono altri settori importanti: la meccanica, la metallurgia e, ovviamente, il settore petrolifero. Naturalmente si tratta spesso di esportazioni fatte da imprese molto particolari, diverse da quelle del resto della Toscana, non sono le solite piccole e medie imprese tipiche della Toscana, sono imprese che hanno una natura e dimensioni diverse, ma alle spalle di queste imprese vive un sistema produttivo sostenuto dal successo di queste attività.

Cominciamo, quindi, a vedere all'interno della costa qualcosa che si sta muovendo, dando vita ad un processo di ristrutturazione che in parte ha investito anche il resto della regione. La Toscana -è bene ricordarlo- si è profondamente modificata in questi anni è molto meno regione della moda, è molto più regione della meccanica; vi è, quindi, una trasformazione in atto, che è complessivamente lenta, ma sta prendendo forma. All'interno della costa questo fenomeno pare evidente e pare anche che abbia caratteri di virtuosità maggiori; la nautica ovviamente presenta la crescita più elevata, anche se cominciamo a vedere negli ultimi tempi un certo rallentamento; anzi, lo ricordava prima l'assessore, in media d'anno il 2008 è fermo e anzi negli ultimi mesi mostra anche alcune flessioni.

Occorre riflettere a fondo su questi processi di trasformazione, certamente virtuosi, con al loro interno elementi di forza ma anche di debolezza: la crisi attuale ci piomba addosso all'improvviso e se c'erano elementi di debolezza potrebbe anche potenziarli.

Anche in termini di addetti vediamo una crescita notevole: la crescita è stata quasi del 29% la maggior parte dei quali stanno in Versilia; si conferma come la cantieristica della Versilia sia stato in questi anni un settore fortemente dinamico ma si tratta comunque- e credo poi la professoressa Cazzaniga lo metterà meglio in evidenza - di un settore che non è per questo privo di problemi.

Turismo. Anche il turismo è stato un settore importante per la crescita della costa; certo, la crescita del turismo, esaltante negli anni Novanta, frena negli anni Duemila, ma nella costa regge più che nel resto della regione.

Trasporti. Di nuovo un settore importante; anche qui con andamento oscillante e anche qui più in difficoltà negli anni Duemila; si tratta però di nuovo di un andamento migliore di quello del resto della Toscana.

Sembrirebbe quindi che quest'area cominci a essere in movimento, un'area che

quindi dalla debolezza con cui si caratterizzava nel passato comincia a disporre di elementi propulsivi propri, che consentono crescite interessanti.

Cosa ci aspettiamo allora come conseguenze della crisi attuale? Intuitivamente, -e anche i numeri lo confermano- quello che ci aspettiamo è che la crisi piombi in modo abbastanza pesante anche in quest'area, che, però, proprio per le caratteristiche che dicevamo prima (forte presenza terziaria con la presenza di un'industria molto particolare) ha forse una maggiore capacità di reggere rispetto alle piccole-medie imprese del resto della Toscana. Ciò non toglie che anche nella costa la caduta del PIL sia particolarmente rilevante, ma sia comunque meno grave di quella del resto della Toscana. Quindi tutto sommato è un'area che - senza ovviamente dimenticare che si tratta comunque di una crisi grave - sembrerebbe in queste circostanze avere maggiori elementi di tenuta di tutto il resto della regione.

Anche per la costa la questione è, però, quando ritroveremo i livelli di occupazione che avevamo raggiunto nel 2007. Il quadro è un leggermente migliore di quello del resto della Toscana, ma comunque sia potremmo ritornare ai livelli pre-crisi non prima del 2013 e 2014. Quindi rispetto all'obiettivo che ci davamo due anni fa - creare settantamila posti di lavoro, naturalmente in un arco temporale lungo - ci troveremo in una situazione in cui si è perso un numero non banale di posti tanto che nel 2013 ci ritroviamo al punto di partenza. Quindi è una situazione che va presa con estrema attenzione.

Credo sia legittimo ritenere che quest'area abbia, per la forza mostrata negli anni recenti dai suoi settori trainanti, ancora buone prospettive nei prossimi anni, prospettive cioè di agganciare la nuova presunta fase di ripresa dell'economia mondiale.

La nautica, come ci spiegherà la professoressa Cazzaniga, è un settore di eccellenza, ma è anche un settore che è sottoposto a forte concorrenza internazionale e quindi non si deve pensare che tutto quello che accadeva prima accadrà sicuramente anche nel futuro. Il turismo, dopo le difficoltà che sicuramente incontrerà nel 2009, credo che sia un settore che ritornerà a crescere, ma anche in questo caso non mancherà la concorrenza di nuovi paesi che offrono prospettive di turismo balneare a prezzi più bassi. I trasporti marittimi torneranno a crescere e potrebbe anche ulteriormente valorizzarsi, come molti sostengono, per il ruolo centrale che potrebbe assumere il Mediterraneo nei traffici con i paesi emergenti dell'Asia.

Quindi ritengo che i settori strategici di quest'area possano avere un futuro ancora positivo. Naturalmente molto dipenderà anche da cosa capita nel resto della regione, perché attività come il turismo e come i trasporti sono attività che sono attivate da una domanda proveniente largamente dall'interno del paese se non addirittura della regione. Occorre quindi che italiani e toscani siano in grado di fare turismo e scelgano di farlo ancora in Toscana. I trasporti richiedono un'economia alle spalle che sia solida, infatti, se la crisi cadesse sul resto del sistema regionale essa verrebbe risentita indirettamente dal sistema della costa.

Qui vale quanto l'assessore diceva prima e quanto dicevo all'inizio: il problema di questa crisi e di questa ripresa è esattamente che essa colpisce pesantemente tutti, ma in modo particolare colpisce alcuni pezzi dell'economia, quelli cioè più orientati alle esportazioni. A fronte di un PIL che cala del 5%, la manifattura perde il 15-20%. E allora è importante sapere se questa perdita si distribuirà equamente tra tutte le imprese ed allora fra due-tre anni l'intero apparato manifatturiero sarà ancora vivo e potrà ripartire, oppure se questa crisi colpirà alcuni più di altri costringendoli a chiu-

dere; in questo secondo caso, fra due o tre anni disporremo di un sistema produttivo ridimensionato e non è detto che la nuova fase espansiva possa essere aggredita nello stesso modo.

Qui è importante l'intervento banche e quello pubblico, perché sta qui il nodo cruciale: bisogna, infatti, evitare che muoiano i soggetti produttivi migliori, quelli cioè che sono potenzialmente i più capaci a rigenerare il futuro del nostro sistema. In effetti alcune linee di politica economica regionale vanno in questa direzione. Negli incontri che mi capita di fare regolarmente da alcuni mesi il dibattito è sempre quello del rapporto tra le banche e le imprese: da un lato si assiste alle critiche al sistema bancario, dall'altro vi è risposta del sistema bancario al sistema delle imprese. Le imprese dicono: le banche non ci concedono credito, aumentano i costi; le banche dicono: anche noi siamo un'impresa e non possiamo fare perdite quindi i prestiti vanno dati a chi è in grado di onorarli. E da qui si apre la discussione che tutti voi potete immaginare. I fondi di garanzia messi a disposizione dalla Regione nascono anche per questo, per svolgere cioè una funzione di surroga o comunque di assistenza del sistema bancario.

L'ultima considerazione riguarda il contesto esogeno futuro che sarà ovviamente diverso da quello del passato. Occorre infatti ricordare che continuiamo ad avere un sistema italiano fortemente indebitato, anzi il debito aumenterà; non possiamo, quindi, aspettarci che la ripresa possa arrivare dalla domanda interna, dobbiamo per forza di cose puntare su una ripresa che si agganci di nuovo alle esportazioni. Quindi, ritorno a dire, capacità di esportare e quindi manifatturiero e turismo, assistiti da un terziario che sia in grado di fornire servizi avanzati sono l'elemento di forza che questa regione deve avere per affrontare il futuro e su cui anche quest'area deve necessariamente puntare. Grazie.

## **La crisi economica e il settore diporto: chi e come si salverà.**

Prof. **Dionisia Cazzaniga Francesetti**

Università Pisa

### **Il quadro generale**

Il tema da discutere è la crisi economica e come essa incide sul settore della nautica da diporto.

Innanzitutto è necessario ricordare un dato di fatto. La costruzione di super yachts di cui si vanta l'Italia in particolar modo – gli italiani sono i primi esportatori al mondo- è organizzata come quella per edificare un palazzo che necessita che tutte le maestranze convergano in uno stesso luogo: lo scafo della grande barca è allestito in un cantiere predisposto e tutti gli specialisti ed i lavoratori si spostano a lavorare dentro il capannone dove si prepara la barca.

Ci sono in tutta Italia miriadi di piccole società (accessoristi) e di dipendenti di altri cantieri che lavorano all'allestimento della barca.

I cantieri di grande nome, che esportano in tutto il mondo e che hanno alimentato in questi ultimi anni la formazione di una parte della ricchezza nazionale italiana, scelgono gli accessoristi che lavorano per loro rispetto alla convenienza e la fedeltà, secondo la normale logica che sovrintende qualsiasi rapporto economico. In altri termini, la scelta dei collaboratori viene fatta rispetto soprattutto a chi costa meno ed offre un lavoro di qualità in una balance che si sposta a secondo della situazione economica.

Questo tipo di organizzazione è opportuno che sia ricordato perché proprio questa organizzazione spiega diversi aspetti della crisi attuale dopo un periodo che aveva visto gli ordini di super yachts per l'Italia arrivare a circa la metà del mercato mondiale, quasi il 50%.

Se viene presa in considerazione la situazione internazionale è evidente una congiuntura difficilissima sia per i superyachts che per le barche sotto i 24 metri.

Fra i produttori a livello internazionale calano quasi del tutto gli ordini a Feadship che è un'importantissima produttrice olandese di superyachts; la Royal Denship, danese, è in bancarotta; Trinity, il primo produttore di superyacht americano, ha diciannove ordini vecchi di superyacht che spera di mantenere e nessun nuovo ordine (dichiarazione del ceo di Trinity, John Daicon III). Fortunatamente Benetti regge, per ora, e fa una politica di preparazione di alcuni scafi da personalizzare per i futuri clienti per una rapida risposta concorrenziale.

In Italia cadono gli ordini per le grandi barche per Fincantieri che ha avuto anche disdetti ordini importanti, per la Del Pardo, per la Mariotti; la Ferretti non va più in borsa –la Ferretti è una grande produttrice con cinque brand ed una gamma che spazia dai grandi yacht alle piccole barche. Nessun ordine per la Rodriguez, che è un gruppo francese che costruisce superyachts in Italia presso Over Marina e i Cantieri dell'Arno, vicino a Viareggio. Ai cantieri Riva, uno delle brand Ferretti, ben cento persone sono già in cassa integrazione.

Non è un bel quadro.

In USA, per una inchiesta internazionale di Flennerly dell'aprile del 2009, dopo diciassette anni declina la domanda di super yachts o vengono disdettati.

Tuttavia alcuni cantieri, soprattutto europei, e fortunatamente data la loro fama alcuni italiani, hanno ancora ordini per circa tre anni. Per allestire un super yacht ci vuole da due a tre anni, per cui la maggioranza assoluta degli ordini è già in portafoglio, se non sono disdettati. Ci sono anche alcuni nuovi ordini per pochi, fortunati cantieri.

E' importante ricordare che i super yachts si comprano a metro e il loro prezzo raddoppia, a volte, quando misurano pochi metri in più. In questa situazione di restringimento della domanda i prezzi al metro sono calati di ben il 60% e più. Quindi gli imprenditori tentano in ogni modo di stringere sui costi per avere maggiori probabilità di vendere: anche un solo nuovo ordine assicura lavoro per almeno due anni.

### **La crisi**

Per avere uno quadro generale del mercato italiano, si deve guardare non soltanto ai super yachts, ma anche alle barche più piccole cioè sotto i 24 metri. Per queste barche negli ultimi anni sia il mercato interno sia l'export è stato in scarsissima crescita.

Con la crisi scendono gli ordini nel mondo sia per le barche piccole sia per le barche superiori ai 24 metri che aumentavano sempre più la lunghezza dei metri nel tempo. Calano in particolare gli ordini per quelle fra i 24 e i 50 metri che erano statisticamente le leader delle barche vendute.

Nel mondo fino alla crisi attuale, la domanda in continuo aumento aveva sia consolidata la posizione oligopolistica (oligopolio concorrenziale) di alcuni produttori di barche sotto i 24 metri costruite in serie per esempio in Usa da Brunswick e in Francia da Beneteau, sia stimolata la crescita di nuovi cantieri produttori di superyachts per esempio in Turchia, Australia, Spagna, Dubai, Cina.... Così si sono estesi know how e skill per la costruzione di superyachts ed è sempre più migliorata la qualità. Quindi per i grandi cantieri che riescono a resistere alla crisi, se da una parte è necessario stringere sui costi dei fornitori accessori che girano intorno alla produzione dei super yacht, dall'altra è possibile trovare lavoro qualificato a livello internazionale.

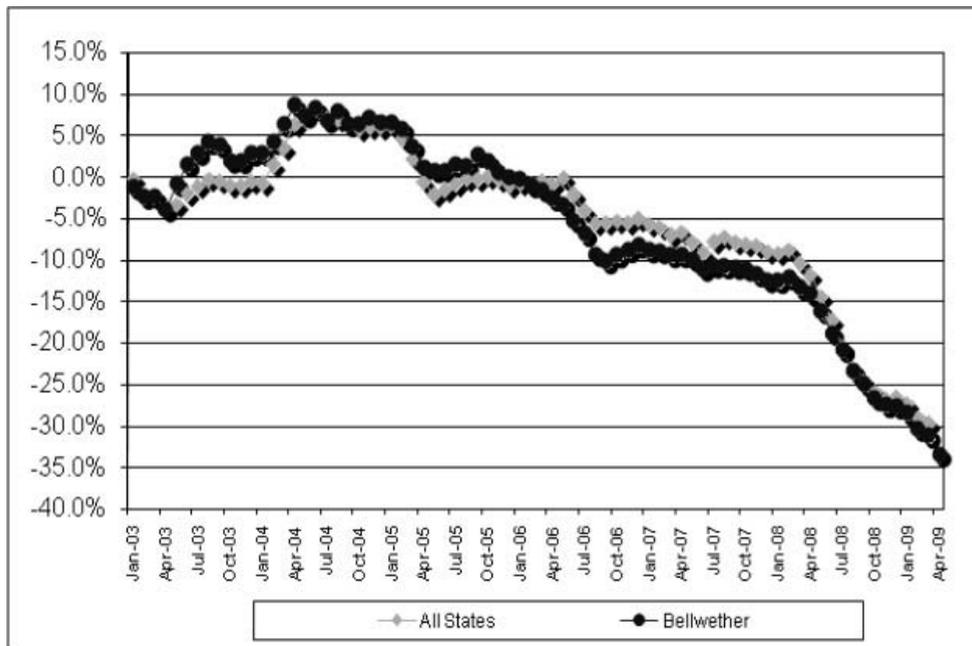
Intanto le barche più piccole sono crollate soprattutto negli Stati Uniti; gli Stati Uniti producevano in media oltre seicentomila barche l'anno fra grandi e piccole e metà di queste erano in export: col dollaro in calo ne esportavano parecchie soprattutto negli ultimi anni, a decremento, per esempio, delle vendite delle piccole barche italiane ed europee che costavano di più.

Ma ora negli USA la crisi è forte. Nel 2008 la Brunswick, una grande società conglomerata che ha produzioni in molti settori, ha tagliato di quattromila addetti il settore del diporto; nell'aprile del 2009 sempre la Brunswick ha ridotto le vendite di motoscafi – che sono le barche che vengono vendute di più sia come super yacht che come barche sotto i 24 metri - sono cadute del 32,7% e gli impianti sono fermi; la società ha avuto 184 milioni di dollari di perdite nei primi quattro mesi del 2009 rispetto al 2008, l'export è calato del 59%.

Gli Stati Uniti sono in genere un punto di riferimento per valutare gli andamenti economici anche nel settore della nautica da diporto; nell'aprile del 2009, secondo Boating Industry, i disoccupati del settore della nautica da diporto in USA saranno metà degli addetti del settore; nel giugno 2009 c'è stata la bancarotta di Genmar, che si è avvalsa del Chapter 11 (quello stesso di cui ha usato la FIAT per acquisire

un'impresa automobilistica americana ): circa 1500 addetti licenziati, cinque cantieri chiusi sulle quindici brand in loro possesso che producevano barche sotto i 24 metri.

Nel grafico si nota che negli Stati Uniti, il calo delle vendite delle barche oltre 15 piedi è iniziato nel 2005 ed è precipitato nel 2009 (previsione fatta sugli andamenti dei primi mesi).



Fonte: Info Link 'Market Intelligence'- USA calo vendite barche oltre 15 piedi da '05 '09 prev

In Italia secondo Vitelli, nel primo trimestre del 2009 gli ordini alla nautica da diporto sono calati del 35 o forse anche del 40%. Azimut che produce barche sotto i 24 metri a Torino, gruppo Azimut Benetti, ha una pesante cassa integrazione e calerà la sua attività del 20% secondo la valutazione di Marini ceo di Azimut. E' sperabile che non sia una valutazione ottimistica.

Per i piccoli accessoristi e i piccoli cantieri che lavorano intorno a quelli maggiori molto spesso non ci sarà neppure la cassa integrazione perché non raggiungono gli addetti prescritti.

### **Le cause della crisi del settore.**

Abbiamo ricordato che nel mondo durante il boom dei super yacht sono nati molti cantieri anche nei paesi non avanzati e la concorrenza è stata sempre più feroce. Ci sono cantieri in Cina diretti dagli olandesi che insegnano 'il mestiere', e in Cina imparano presto. Quando si parla del settore del mobile toscano che lavora per gli yacht di lusso, risolvendo così la crisi che lo attraversava, come di un settore a cui è difficile fare concorrenza, si deve ricordare che sta formandosi una forte competitività cinese dove da tremila anni la lavorazione del legno è di altissima qualità, di gusto diverso ma di altissima qualità.

Un secondo elemento di crisi importantissimo, è la scarsa liquidità dei cantieri; attualmente la scarsa liquidità, per tutte le aziende, è un motivo pesante di crisi.

I cantieri devono anticipare una notevole parte dei finanziamenti per la costruzione della barca. Se non hanno liquidità per propri, precedenti guadagni devono chiedere finanziamenti alle banche.

Un terzo motivo di difficoltà oltre la caduta del credito è costituito dal crollo delle borse: non si raccoglie più soldi facili colle borse che sono ora in discesa sia per i titoli industriali che finanziari e speculativi.

Un quarto motivo di crisi, nella drammatica situazione USA, è costituito dal dollaro debole. Questo, fra l'altro, significa che gli Stati Uniti comprano meno prodotti dell'Unione Europea.

Un quinto motivo è costituito dalla variazione della nascita di grandi ricchezze. Rispetto alla crisi si deve notare da una parte che il settore delle barche sotto i 24 metri è un settore che segue l'andamento del ciclo e perciò ha subito una forte frenata, ma dall'altra il settore dei super yacht cioè delle barche sopra i 24 metri, è un così-detto settore di extra- lusso. Non segue il ciclo perché i grandissimi patrimoni se anche hanno una qualche oscillazione, in genere non sono realmente intaccati dalle oscillazioni congiunturali. Questi clienti sono citati dalle banche (dati 2004) sia come Ultra-high net worth individuals rappresentati in tutto il mondo da circa 8400 persone che dispongono di un patrimonio finanziario superiore ai 30 milioni di dollari e sia come Mid Tier Millionaire, circa 750 mila persone con un patrimonio finanziario che oscilla tra i 5 e i 10 milioni di US\$ che prediligono yacht che arrivano fino a 100 piedi di lunghezza. I grandi acquirenti di superyachts sono stati tradizionalmente queste due categorie di grandissimi ricchi americani ed europei. Ma da oltre dieci anni sono cresciuti nuovi ricchi soprattutto a Hong Kong, Singapore, Russia, Emirati, Sud-Africa, Emirati etc.. Dalla crescita economica di questi paesi sono venuti nuovi grandi compratori ed il boom dei superyachts (soprattutto in Italia). Ma attualmente, per esempio Ford di Boating Industry dice che nel marzo 2009 i miliardari sono diminuiti di un terzo e ne nascono meno. Comunque una parte della domanda, quella dei grandi ricchi 'consolidati' dovrebbe rimanere.

Altri motivi, fra molti citabili, che incidono sulla crisi sono costituiti dal fatto che una grande barca ferma in porto costa moltissimo, l'equipaggio anche se si viaggia quindici giorni all'anno deve essere mantenuto per tutto l'anno, il carburante etc.... sono cifre notevoli. Chi non è un grandissimo ricco preferisce quindi il noleggio, infatti il charterismo dei grandi yacht si è molto sviluppato basandosi sull'acquisto di quelli di seconda mano o quelli prodotti nei paesi dove i costi sono più bassi. E tuttavia anche gli ordini delle società di charter per affittare gli yachts sono calati.

### **Le previsioni e le risposte.**

E' prevedibile a livello mondiale per il settore nautico: una forte disoccupazione soprattutto delle piccole imprese prevalentemente senza cassa integrazione e fallimenti.

Le PMI anche viareggine che finora non si sono mai volute accordare nemmeno per un piccola attività di acquisto in comune, iniziano ad unirsi in consorzi e reclamano il refitting e i servizi per i grandi yachts dato che tutti gli anni questi vengono a farsi risistemare.

Nel Mediterraneo arrivano molti dei circa 5000 superyachts che navigano nel

mondo. Ma le grandi barche che hanno comprato per esempio da Benetti si rivolgono ai piccoli o si rivolgono a Benetti che poi sceglierà le PMI per i lavori? E' una risposta ovvia. Chi sopravviverà in una situazione del genere? Pochi grandi cantieri che, si può presumere, accentueranno la struttura oligopolistica concorrenziale mondiale del settore (come avverrà anche per alcune grandi società costruttrici di barche piccole, se riescono a difendersi finanziariamente, tecnologicamente e aggredire le altre pur in questa durissima situazione). Comunque pochi grandi cantieri che hanno:

- 1 una maggiore liquidità,
- 2 una forte immagine internazionale,
- 3 instaurato da tempo reti di servizi e di refitting,
- 4 hanno rapporti consolidati con accessoristi con cui possono rivedere i prezzi,
- 5 hanno lavoro assunto non per esempio a Viareggio ma in altre parti d'Italia o addirittura all'estero dove è meno caro, oppure,
- 5 hanno delocalizzato tout court tutta l'attività oppure,
- 6 hanno diversificato in altri settori,

E' importante sottolineare la diversificazione portata avanti da molti grandi cantieri. Per esempio Azimut Benetti da diversi anni ha cominciato a diversificare forse temendo un ciclo negativo che prima o poi si verifica sempre nel mondo economico oppure perché sono comunque attività remunerative. La società ha comprato alberghi, sviluppato il refitting, offerto tutta una serie di servizi anche informatici di alto livello, acquistato e gestito porticcioli...

Oltre questi grandi cantieri sopravviveranno le PMI che si adatteranno a più bassi costi: la qualità in caso di sopravvivenza diminuisce la sua importanza .

I costi più bassi intanto li offrono gli accessoristi soprattutto stranieri, perché hanno imparato il mestiere e spesso sono già quelli che forniscono i famosi cantieri. Sopravviveranno anche le piccole imprese con produzioni iperspeciali, introvabili altrove.

Questi tre gruppi sopravviveranno, gli altri no se la crisi non finisce rapidamente. Quali rimedi proporre?.

Per le grandi imprese: in primo luogo innovazioni drastiche. Per esempio sui materiali. Ma non soltanto. Anche sviluppare una diversa concezione dei motori che devono essere silenziosi, che devono consumare meno, la sicurezza..... In secondo luogo una riorganizzazione interna con un insieme di costi e tempi più bassi. La difficoltà maggiore è costituita dal fatto che i superyachts essendo prodotti unici oppure di piccola serie, con tempi di consegna programmati dai contratti, non riescono con facilità a tagliare i tempi e riorganizzare efficacemente per esempio l'arrivo, la partenza o gli incroci degli accessoristi per eseguire le varie fasi della costruzione della barca.

Per le PMI non c'è altra soluzione che riunirsi in consorzi, comunque di riunirsi e di cercare di mantenere l'alta qualità con costi minori del gruppo di PMI già legate alle grandi che offrono un 'tutto compreso'. La concorrenzialità sulla qualità e i prezzi difendono le PMI e portano le grandi a non delocalizzare, a non diminuire il livello qualitativo.

Da questo punto di vista è importantissima l'azione degli enti pubblici mirata però non ai soliti finanziamenti a pioggia o alla formazione ma a spese diverse e più difficilmente gestibili.

Se è vero che il refitting è una concreta possibilità, è anche vero che i consorzi

delle PMI che si offrono per questo lavoro non sono conosciuti come le grandi imprese produttrici di superyachts che sono il punto di riferimento più ovvio per le barche.

Per prima cosa per sostenere il gruppo delle piccole, esse vanno fatte conoscere.

Deve essere sponsorizzato un marchio comune, si deve supportare la pubblicità su riviste costose, la presenza alle fiere.... Chi è stato delle PMI viareggine due mesi fa in Cina e a giugno in Corea? Se vogliono trovare lavoro è lì che devono andare.

Interventi devono essere fatti anche a livello di facilitazione del credito...Anche le innovazioni vanno supportate dopo serie indagini di cosa già sarebbe disponibile nelle Università e i Centri di ricerca spesso molto lontani dalla nautica.

Soprattutto è necessario insistere sul fatto che i grandi cantieri 'non' si portano dietro tutti gli altri, si portano dietro chi gli conviene, sceglieranno rispetto agli ordini in portafoglio gli accessoristi più convenienti, forse trasferiranno il cantiere all'estero. E' assolutamente impensabile che Perini, che ha fatto il Maltese Falcon, una superbarca a vela meravigliosa, si trasferisca per la produzione completamente in Turchia dove il Maltese è stato tutto costruito?

Nel Mediterraneo notiamo infine che oltre i super yacht navigano migliaia di barche più piccole che possono aver bisogno di tutto e che devono essere attratte.

Per il refitting ed i servizi tutti i paesi ci fanno concorrenza: la Croazia, l'Africa del nord, la Turchia, i paesi mediterranei dell'Unione Europea.

Per attirare anche queste barche bisogna potenziare i porticcioli - non si deve stare in quarta fila d'estate. Potenziare i porticcioli per attirare le barche, attrezzarli bene, favorire l'introduzione per esempio di energie alternative, di novità. E questo può essere fatto anche con i bandi dell'Unione Europea e il supporto, diverso dal tradizionale, della Regione, dei Comuni, delle Province. Si deve puntare sull'ecologia, la bellezza delle regioni alle spalle, sulle reti di informatizzazione dei questi porticcioli.... I porticcioli portano reddito anche ai territori alle spalle se il territorio alle spalle viene conosciuto, e viene conosciuto in rete.

In questo modo si faranno visitare anche i piccoli cantieri locali che fanno il refitting, che hanno i servizi. Quando si annuncia la costruzione di un porticciolo in Croazia e si chiedono finanziamenti, i tedeschi si precipitano a comprare i posti barca e prima ancora che il porticciolo sia terminato i posti barca sono tutti venduti. Questo porta occupazione, reddito e nuove PMI per il refitting, il rimessaggio etc.

E' poi basilare la nautica sociale/carrellabile cioè costruire servizi gratis per chi porta la barca attaccata dietro all'automobile (carrucola autonoma, acqua, telefono, indicazioni alberghiere, divertimenti, altro).

Riassumendo anche la nautica sociale è importantissima per le PMI e la Regione dovrebbe promuoverla molto.

Alcune di queste iniziative sarebbero state più incisive contro la crisi che è sopravvenuta se fossero state prese ai tempi d'oro quando nel 2005 con l'IRPET fu pubblicato un libro sulla cantieristica ove non si prevedeva la crisi mondiale, ma si prevedeva soltanto la possibilità di un abbassamento ciclico dell'attività.

## **Riccardo Lari**

Direttore di divisione Azimut Benetti spa Viareggio

*“Doveva essere qua l'ingegner Poerio, amministratore delegato di Benetti, ma è stato fortunatamente bloccato da un cliente!”* ..... . Con questa battuta iniziale vorrei cogliere l'occasione per dare un segnale di ottimismo, nella speranza che la fase più acuta della crisi finanziaria internazionale sia passata non solo per Benetti, ma anche per tutta Viareggio.

Gli interventi precedenti hanno - da una parte - evidenziato una sostanziale tenuta nel 2009-2010 e poi a seguire una crescita vertiginosa, quindi una visione positiva per il futuro - dall'altra invece c'è invece chi ha dipinto una situazione per gli operatori del settore nautico a dir poco “catastrofica”.

La situazione è quindi complessa ed offre una molteplicità di chiavi di lettura, anche l'assessore regionale ne ha sottolineato la difficoltà, ponendo la questione *“che crisi è?”*. Non sono in grado di dare una risposta univoca, posso - in qualità di rappresentante di una azienda navale - solo aggiungere qualche commento e valutazione sui ragionamenti sopra esposti ed in particolare riflettere su un aspetto che deriva dalla mia esperienza nel settore.

Ho infatti avuto la fortuna di partecipare alla costruzione della Lusben, marchio del gruppo Azimut-Benetti specializzato nel refitting che è diventata una struttura leader nel Mediterraneo e nel mondo per l'attività di refit/repair; quindi il nostro gruppo credeva nei servizi già nell'aprile del 2000, quando Azimut Yachts comprò la Lusben Craft qui a Viareggio. Quando a settembre del 2008 è scoppiata la crisi finanziaria con il crollo delle borse, la prima attività che si è bloccata non è stata la produzione di barche ma è stato il refit; si è assistito ad un generale “congelamento” delle trattative in corso, i Comandanti come rappresentanti degli Armatori hanno declinato le offerte relative alle attività di ristrutturazione delle imbarcazioni da 20 a 50 metri o anche più grandi.

Nonostante ciò, dopo questo inverno “nero”, con i primi mesi del 2009 la situazione nel settore del refit ha iniziato lentamente a riprendersi, poiché, come si può ben immaginare, un'imbarcazione può slittare alcuni lavori, ma la manutenzione ordinaria e i lavori richiesti dagli Enti di Classe e di Registro sono obbligatori. Inoltre, se il mercato finanziario internazionale si stabilizzerà, le attività di riparazione che sono state bloccate saranno quasi certamente fatte nei prossimi due anni, al fine di non far deperire il bene “barca” e quindi fargli perdere valore commerciale.

Questo comporterà che nei prossimi due anni avremo una grossa un'opportunità di lavoro nel refitting, proprio perché la produzione delle barche si dovrà riorganizzare con piani a lungo periodo e “stabilizzarsi” commercialmente. Quindi, secondo il mio punto di vista l'attività di refit deve essere intesa come una sorta di mezzo per poter fare il guado di questo anno o dei due anni che lo scenario dà ancora incerto. Sfruttando tale settore potremo salvare le migliori ditte appaltatrici, le migliori ditte di componentistica che passata questa crisi possono servire al recupero e al rilancio che si vedeva dal grafico.

## **Alberto Benincasa**

ViceSindaco del Comune di Viareggio

Vi porto i saluti del sindaco Lunardini con il quale abbiamo condiviso, insieme alla Regione, che era opportuno tenere questo convegno oggi per dare un segnale che questa nostra città, così profondamente colpita dagli eventi drammatici e luttuosi di questi ultimi giorni, possa dimostrare con i fatti la sua voglia di rinascere e superare anche questa prova. Siamo convinti che ce la faremo e lo siamo ancora di più dopo aver visto la vicinanza intorno alla nostra città.

Approfitto di questa occasione per ringraziare, davvero con il cuore, tutte le istituzioni, dalla Regione alla Provincia, fino al Governo e tutti i soggetti istituzionali e non che in questi giorni hanno dato un segnale indelebile, ci hanno trasmesso il loro coraggio e la forza di guardare al futuro, la loro presenza in prima fila è stata non solo uno stimolo, è stata essenziale.

Mi sembra doveroso ricordare i morti, coloro che stanno soffrendo negli ospedali e che sono in situazioni gravissime, le loro famiglie, e tutta una città che davvero è vicina, e lo si è visto ieri ai funerali solenni, con grande compostezza al cordoglio di tutta la comunità.

Chiudo questa parentesi che, scusatemi, mi prova ancora e mi proverà a lungo, per ricollegarmi ai temi del Convegno.

Premetto due cose: la prima è che non conoscevo, fino a stamani, la Professoressa Cazzaniga di cui condivido l'essenza del ragionamento. La seconda premessa, è il convincimento che ognuno di noi porta nella vita pubblica anche la propria esperienza personale, ancor più nel mio caso di "prestato alla politica". Molti di voi sanno che faccio il medico e, forte di quanto detto, mi permetto di affrontare il tema del Convegno "La crisi della Nautica" con la stessa logica del medico: esiste una malattia, dobbiamo capire di cosa si tratta e come si può curare senza timori né ritrosie. E' il momento di dirci con chiarezza che, come si chiede a tutti i soggetti di utilizzare la crisi come un'opportunità di cambiamento per uscirne profondamente innovati e cambiati, anche le pubbliche amministrazioni, specialmente quella italiana, devono cambiare profondamente.

Un cambiamento sostanziale e non formale, essere più adeguati ai tempi ed al mondo in trasformazione rapidissima diventando più veloci, più agili, più snelli, più pronti.

Bisogna fare le cose, essere consapevoli che non si può andare avanti con le pacche sulle spalle.

Per tornare al paragone dell'ammalato non si può aspettare, restando alla finestra, che la natura faccia il suo corso confidando che il malato in qualche modo superi la prova: bisogna intervenire con tempestività e consapevolezza. Sono opportuni esempi per far capire come dobbiamo cambiare come Amministrazioni Pubbliche per essere concreti ed incisivi e per questo cito due esempi: il primo, Valencia, Spagna, dove si è deciso di fare un porto per l'America's Cup, e il porto in diciotto mesi, dal

pensare al farlo, è stato fatto. Il secondo: il Piano Regolatore del Porto di Viareggio, approvato nel novembre 2007 dalla Regione Toscana, ha avuto una gestazione così lunga che solo per

prepararne gli ultimi atti ci sono voluti sei anni ed il piano precedente risale al 1964.

Gli esempi ricordati servono a me, a noi, cioè alle Pubbliche Amministrazioni che, devono essere le prime ad essere concrete sulle scelte e la loro realizzazione: ne discutiamo, ne parliamo, forse non siamo d'accordo su tutto ma, dopo la fase della condivisione, si deve rapidamente passare alla realizzazione.

Mi permetto di fare una proposta che può rappresentare per il territorio Toscano una reale e concreta opportunità ed una risposta alle necessità del cambiamento che alla crisi in atto.

La nautica è una ricchezza che, per tradizione e per storia è al centro dell'economia di una costa, di un territorio, di una realtà che trascende dalla città di Viareggio.

Viareggio ne rappresenta il cuore, ma è un sistema che va ben oltre la città, oltre la Provincia di Lucca, oltre la Regione Toscana.

La Nautica Toscana è di fatto un comparto allargato dalla costa, all'entroterra e sarebbe riduttivo pensare in modo settoriale e campanilistico come se un solo soggetto, una sola città, un solo settore imprenditoriale fosse " il tutto". Il sistema coinvolge i grandi cantieri ed i piccoli, gli artigiani, l'insieme di capacità professionali che si sono sviluppate nei decenni e che sono riuscite a far sì che Viareggio, e allora il sistema della nautica toscana, rappresentino l'eccellenza. Tutto ciò non è accaduto per caso.

C'è una ricaduta più complessiva che coinvolge molti altri settori imprenditoriali ( industria del mobile, meccanica ecc.) e ben lo sanno anche chi è nel settore turistico, del commercio, gli albergatori, i ristoratori, i lavoratori. Il nostro sistema, si inserisce a tutto titolo in quel filone di complessivo valore economico culturale che è legato alla qualità e ha il marchio del made in Italy

che è il valore della qualità, del gusto, dello stile: tutte caratteristiche dell'insieme di attività che ruotano intorno alla nautica.

Il mondo della nautica, grande o piccola che sia l'imbarcazione, è imperniato non solo sul bene materiale ma anche sulla sua utilizzazione in relazione ai luoghi dove arrivare per il completamento delle attività che non sono solo strettamente collegate al mare; è ben chiaro il legame stretto che esiste tra il mare ed il territorio, la sua storia, la cultura, le tradizioni.

Il sistema non può prescindere dal coordinamento tra diverse attività ed imprese collegate tra loro da servizi, promozione, ed attività che costituiscono il complessivo sistema che diventa, superandolo ed inglobandolo non solo quello, tanto per fare un esempio, del porto in quanto tale ma che fa parte di un contesto più ampio che coinvolge tutto il territorio.

Implementare tutti quegli strumenti di promozione del prodotto che non sono soltanto quelli dell'innovazione, della tecnologia, dei brevetti, ma sono tutti quelli che, insieme, danno il valore aggiunto al sistema Viareggio, della costa e dell'intera Toscana .

Realizzare, attraverso il sistema, una rete di offerte ed opportunità che " fidelizzano" chi gravita intorno al mondo della nautica all'intero territorio toscano con un'offerta globale e completa: siamo in grado di offrire non solo una struttura

industriale di altissimo profilo strettamente collegata alle imbarcazioni ma anche servizi alle imbarcazioni, infrastrutture,( ferrovie, aeroporti, viabilità), cultura, arte, enogastronomia, accoglienza, commercio di alta qualità.

Strategico è valorizzare le sinergie con il territorio e promuoverle all'interno di quei settori manifatturieri che realizzano il prodotto nautico.

I grandi cantieri, gli artigiani e le piccole imprese sono un tutt'uno e, ponendosi nell'ottica di crescere insieme, si implementeranno le capacità imprenditoriali e saranno sempre più competitivi a livello mondiale.

Esiste in questo " sistema" anche un ruolo attivo di cui le Istituzioni si devono fare responsabilmente carico e che si sostanzia in azioni dirette.

Una di queste azioni è la Fiera Internazionale del Refit e Repair di cui l'Amministrazione di Viareggio si fa promotrice, all'interno della Consulta del Mare ed insieme alla Regione Toscana, alla Provincia di Lucca, alla Camera di Commercio ed alle Associazioni di categoria.

La Fiera, da tenersi a Viareggio come luogo storico della nautica da diporto, deve coinvolgere tutte le realtà toscane della costa, con l'impegno preciso di realizzarla in tempi brevi, entro la primavera 2010, negli spazi evidenziati nell'iconografia proiettata, che sono adatti al suo svolgimento.

La Fiera Internazionale del Refit e Repair è un'iniziativa sinergica e collegata a tutte le aree della Toscana coinvolte nella nautica e nel suo indotto; si inserisce nella progettualità e nei progetti dell'innovazione e della tecnologia coinvolgendo l'intero territorio con le sue ricchezze e le attività imprenditoriali turistico commerciali. Si rivolge non solo al grande pubblico ma fundamentalmente agli armatori, equipaggi, brokers ed alle aziende della nautica e dei servizi ad essa collegati. Vi ringrazio per l'attenzione e resto a disposizione dei contributi anche organizzativi da parte di chi desidera condividere questo percorso.

## **Andrea Antonioli**

Segretario Generale CGIL Versilia

Vi ringrazio per questa opportunità che - lo ricordava prima il dottor Benincasa - viene a seguito di momenti drammatici che hanno condizionato la vita di tutti noi in quest'ultima tremenda settimana.

Credo che sia giusto riprendere l' appello lanciato dal vescovo di Lucca: occorre far risorgere la città di Viareggio. Questo incontro può essere un segnale concreto, partendo proprio da un'analisi della crisi che riguarda il settore industriale principale della Versilia, quello che ha prodotto i dati positivi messi in evidenza nella relazione del dottor Benvenuti cioè, per esempio, la crescita consistente della Versilia negli anni 2001-2005 in chiara controtendenza rispetto alle altre zone della costa. Una crescita molto legata alle performance della nautica nello stesso periodo.

Ora stiamo vivendo una situazione di crisi pesante: la dottoressa Cazzaniga ha fornito alcuni dati. Dal nostro osservatorio viareggino quello che noi leggiamo è una crisi molto pesante. In Versilia abbiamo trattato direttamente sessantotto situazioni di crisi in altrettante imprese della nautica, - di cui soltanto tre cantieri produttori ed il resto tutte imprese dell'indotto. Imprese della filiera che hanno ridotto l'occupazione con e senza ricorso agli ammortizzatori sociali Sessantotto imprese con un totale di 1570 dipendenti, che vedono coinvolti nei processi di crisi 1050 lavoratori, il 25% dei quali espulsi senza far ricorso ad alcun ammortizzatore sociale.

Noi riteniamo che questi dati siano stimati per difetto almeno di un 40%, poiché il sistema produttivo della nautica vede tantissime imprese provenienti da fuori provincia, spesso da fuori regione e anche imprese estere, che hanno reagito alla crisi in modo diverso, in molti casi purtroppo scomparendo dall'oggi al domani. E quindi rovesciando poi la crisi sui territori di provenienza, perché quei lavoratori che lavoravano a Viareggio sono magari in disoccupazione a Palermo o in qualche altra provincia o zona del mondo e quindi non sono registrati né registrabili. Però avendo chiaro quello che era il settore fino allo scorso agosto e quello che è oggi, riteniamo che siano stati persi o siano comunque a rischio, circa 2.000 posti di lavoro e quindi mi sembra condivisibile il dato fornito dalla dottoressa Cazzaniga che ci ha parlato di una riduzione della produzione nei primi mesi del 2009 intorno al 30%, e forse anche di più.

Quindi questo dato mi pare realistico e credo che i prossimi mesi, cioè a settembre la situazione sia destinata a peggiorare.

Non è vero invece che non ci sono nelle piccole imprese ammortizzatori sociali per gestire la crisi. Ce lo ricordava prima l'assessore Bertolucci: oggi in Toscana tutti i lavoratori possono utilizzare ammortizzatori sociali. Certo, ce l'hanno in misura differenziata e con una durata diversa, perché abbiamo la cassa integrazione in deroga anche per le piccole imprese non industriali, abbiamo la disoccupazione sostanzialmente generalizzata; abbiamo però effetti diversi, anche perché la cassa integrazione in deroga è al massimo per sei mesi e noi di qui a non molto cominceremo ad

avere in scadenza le prime casse integrazioni in deroga. Secondo, auspichiamo che ci sia la possibilità di prorogare la Cassa Integrazione Ordinaria oltre le 52 settimane, ma non è ancora scontato, visto che poi dal governo centrale, risposte ancora non vengono. Abbiamo il problema delle disoccupazioni ordinarie, che durano, per i lavoratori con meno di cinquant'anni, otto mesi, e abbiamo già ora in scadenza le prime che sono iniziate alla fine del 2008, e quindi rischiamo di avere nei prossimi mesi dal punto di vista sociale gli impatti più pesanti proprio perché vanno a finire gli ammortizzatori messi in piedi. La richiesta di potenziare gli ammortizzatori a partire dallo strumento più diffuso, la cassa integrazione ordinaria, pensando di raddoppiarla e quindi dalle 52 settimane portarla alle 104, come strumento generale, mi sembra la misura più importante per iniziare. Anche perché abbiamo imprese che hanno iniziato la cassa integrazione alla fine del 2008, gennaio 2009 e questo significa che con la fine di quest'anno alcune imprese cominceranno anche a terminare la cassa integrazione ordinaria. Riguardo alle prospettive - proprio perché nessuno ha la palla di vetro e anzi tutti sono giustamente e correttamente molto cauti nel guardare al futuro e nel fare ipotesi - mi pare realistico pensare che nel momento in cui stanno finendo gli ordini che erano già stati acquisiti prima della crisi ed i portafogli ordini sono generalmente scarichi è difficile ipotizzare una ripresa seria del settore alla fine dell'anno in corso o nei primi mesi del 2010. Ci sono molte aspettative, forse anche troppe, per le fiere d'autunno, ma anche per le ragioni tecniche che venivano descritte prima, chiaramente, per impostare una barca nuova e soprattutto di grandi dimensioni ci vogliono comunque mesi dall'acquisizione della commessa prima che entri in produzione e che si determini quindi una ripresa complessiva del sistema cantiere.

Quindi dovremo fare i conti con la crisi anche per il 2010 e quindi abbiamo bisogno di strumenti idonei per gestire questa lunga fase. In primo luogo il problema è quello di avere delle imprese che non chiudono l'attività. E quindi che mantengano intatta la forza lavoro occupata. Perché le imprese ci sono se ci sono i lavoratori, se non si perdono le professionalità e quindi le capacità produttive. Perché se non si mantiene la capacità di produrre non si riesce nemmeno a mettere le condizioni per la ripresa.

Le cause della crisi sono già state evidenziate, soprattutto quelle esterne, quelle legate alla crisi internazionale. Bisogna però dirci che abbiamo anche una serie di elementi di criticità che sono stati poco analizzati nel corso del tempo, perché nel momento in cui i margini c'erano, gli utili pure, le aziende lavoravano, fatturavano e guadagnavano parecchio e si è prestata poca attenzione agli elementi di criticità del sistema nautica. Oggi quegli elementi di criticità agiscono in modo molto significativo e devono pertanto essere adeguatamente analizzati, anche perché la ripresa e la rinascita del settore sono possibili soltanto se si aggrediscono anche queste criticità strutturali, non soltanto se si aspetta che riprenda il mercato mondiale. In merito è bene considerare che probabilmente la domanda di grandi imbarcazioni faticherà a tornare ai livelli precedenti la crisi. Il sistema di accumulazione delle ricchezze finanziarie che alimentava in buona parte il mercato della nautica non sarà più lo stesso e quindi anche le caratteristiche del prodotto fino ad oggi legato ad una filosofia fortemente consumistica che sosteneva il mercato di quei giocattoli di lusso dai costi esorbitanti, deve cambiare. Noi abbiamo una tipologia di prodotto che in questi anni è stato molto legato all'immagine. La barca costituisce sicuramente un simbolo, ma a mio parere il suo valore è stato eccessivamente legato all'immagine e questo ha determinato una perdita di attenzione al valore materiale del prodotto.

Questo peso eccessivo del valore immateriale determina a mio parere un problema abbastanza chiaro: abbiamo bisogno di prodotti che per favorire la ripresa implementino il loro valore intrinseco, non soltanto quello che gli veniva finora attribuito dal mercato.

C'è per esempio una questione legata alla durabilità e di ecocompatibilità del prodotto che è fondamentale non soltanto in una prospettiva di ripresa. La durabilità del prodotto avrà in futuro un maggiore peso sul mercato al contrario di quanto è stato fino ad oggi. Non soltanto, ma questo significa anche la possibilità di alimentare seriamente un settore come il refit. Perché, parliamoci chiaro, se abbiamo barche strutturalmente di scarso valore per i prodotti utilizzati, per la tipologia dell'imbarcazione, anche il refit è difficile. Il refit è molto più facile farlo su barche vecchie, su barche che navigano magari da vent'anni o trent'anni, specie se barche in metallo, che non su barche in resina che hanno qualche anno di vita ma che sono state concepite per avere una durata di vita breve, per essere facilmente ritirate ed essere sostituite da barche nuove. Questa è una questione che ci deve servire anche per capire in quale direzione puntare sul futuro in termini di innovazione.

Riguardo alle criticità la seconda questione che volevo affrontare è relativa alla organizzazione interna dei cantieri, basata, come ci diceva prima la dottoressa Cazzaniga, sulla costruzione delle imbarcazioni sostanzialmente affidata a imprese esterne. Che le imprese degli appalti si chiamino indotto, che si chiamino accessoristi, che si chiamino in altro modo, siamo comunque di fronte a soggetti formalmente autonomi, ed anche su questo ci sarebbe molto da discutere, dal cantiere che di fatto costruiscono la barca in tutte le sue parti mentre gli operai dipendenti diretti del cantiere sono prevalentemente adibiti ad attività di servizio. Con un'organizzazione quindi che vede cantieri con una grande testa adibita alla progettazione, alla commercializzazione, all'amministrazione, al controllo della produzione - tutti aspetti del processo produttivo non esternalizzabili - e un corpo, costituito da chi effettivamente costruisce le barche, piccolissimo, anzi in alcuni casi addirittura inesistente. Questa organizzazione non determina una maggiore flessibilità di fronte alle fluttuazioni di mercato, come le imprese hanno sempre asserito, perché nel momento in cui crolla il fatturato e si fanno meno barche il problema di questa testa grande è ancora più evidente e non a caso grandi e importanti cantieri hanno cominciato ad affrontare la cassa integrazione, proprio per ridurre i costi relativi alla testa che era sovradimensionata rispetto alla effettiva produzione.

Allora la questione del riequilibrio diventa fondamentale. Ma l'equilibrio nuovo da trovare significa necessariamente anche rimettere in discussione il sistema basato sulla produzione esternalizzata. Un sistema che non era efficiente, diciamoci la verità e che crea grossi problemi a partire dalla sicurezza, come i fatti di questi ultimi due anni ci hanno chiaramente dimostrato. Era un sistema che consentiva di avere un basso costo del lavoro e che vedeva l'alta redditività del settore coprire tutte le inefficienze e le storture che erano presenti. Oggi con la crisi che riduce i margini emergono tutte le magagne fino ad oggi nascoste. Ebbene non si può pensare al futuro dei cantieri lasciando intatto questo modello. Un modello che deve essere profondamente rivisto anche per le ricadute negative che determinava sul piano della qualità. Infatti la qualità del sistema non era una qualità elevata, era una qualità coerente con la richiesta del mercato legato a quei concetti di esasperazione dell'immagine e della fruizione consumistica del prodotto che dicevo prima, che non saranno più quelli del futuro.

Una qualità non elevata perché le contestazioni sono consistenti nel settore della nautica.

Chiaramente nel momento in cui ci sono margini elevati di redditività anche le contestazioni venivano affrontate come qualcosa di sostenibile economicamente. Oggi lo sono molto meno. Bisogna che siano fortemente ridimensionate, ma ciò significa anche un maggior controllo del ciclo, significa avere finalmente dei cantieri con un controllo vero, profondo, completo del ciclo lavorativo che oggi invece non abbiamo e che questo modello basato sull'esternalizzazione esasperata non consente. Oggi non abbiamo cantieri certificati, abbiamo dei prodotti che hanno certificazioni – indispensabili per essere commercializzati - ma non cantieri che abbiano una certificazione di qualità. Non abbiamo cicli lavorativi e cantieri certificati. Questo è un dato di fatto. Abbiamo alcune aziende dell'indotto che si sono specializzate, che hanno un livello qualitativo elevato, con una certificazione del proprio ciclo e del proprio lavoro e quindi dei propri prodotti. Altre aziende non lo hanno affatto. Anche perché nel modello in atto la competizione nella costruzione della barca è basata sui costi e non sulla qualità. Gli appalti vengono assegnati alla ditta che chiede meno e quindi, visto che la ditta in appalto mette a disposizione del cantiere prevalentemente manodopera, e molto meno tecnologie o altri fattori, la competizione è sul costo del lavoro. Si arriva quindi al punto che l'appalto è affidato alla ditta che ha il costo del lavoro più basso, quindi che paga di meno i dipendenti o che non paga i contributi e non rispetta i contratti. Siamo ancora nella situazione incredibile che molti cantieri blasonati preferiscono correre il rischio di essere chiamati in causa dai lavoratori delle ditte in appalto per la responsabilità solidale che hanno, continuando però a praticare il solito modello di appalti che evidentemente è più conveniente sul piano economico anche se non lungimirante. Alla fine le barche più competitive sul piano dei prezzi sono quelle prodotte dai cantieri che strizzano di più le ditte in appalto che a loro volta pagano meno e negano diritti ai propri dipendenti

Credo che la competizione sul costo del lavoro, (che non ci mette al sicuro rispetto alla concorrenza internazionale) sia un grave errore. Anche perché in un mercato che sarà molto più esigente l'elemento legato alla qualità diventa, in questo settore come in tutti, assolutamente determinante.

E per avere la qualità tutti i fattori che concorrono alla produzione, compreso il lavoro, anzi, in modo determinante la parte relativa al lavoro devono essere qualitativamente elevati.

Dunque bisogna scegliere di riorganizzare il modello produttivo pensando ad una competizione basata sulla qualità e non sul costo del lavoro. Avremo bisogno di cantieri molto più equilibrati, dotati di una capacità produttiva diretta e quindi con un maggior controllo del ciclo e che abbiano un rapporto diverso con l'indotto. Un indotto non più costituito in buona parte da imprese che sostanzialmente fanno intermediazione di manodopera e che concorrono tra di loro cercando tutti i sistemi leciti ed illeciti per ridurre il proprio costo del lavoro, bensì da imprese qualificate, con un costo del lavoro omogeneo, un trattamento contrattuale uguale per tutti, ed un rapporto appaltante-appaltatore basato su regole certe, chiare e dirette, perché non è assolutamente tollerabile che le piccole imprese della filiera si ritrovino a fare da banca ai grandi cantieri riscuotendo fatture anche a 180 giorni. E quindi la qualità delle imprese dell'indotto è condizione per avere una qualità complessiva dei cantieri e quindi dei prodotti.

La qualità del lavoro e la professionalità devono diventare obiettivi irrinunciabili.

Non dimentichiamoci che in questo settore la formazione viene fatta solo ed esclusivamente per quella che abbiamo definito la “testa grande” perché la formazione la fanno i grandi cantieri, non la fanno le imprese dell’indotto che non hanno le risorse per farla. Non possono certo essere le imprese dell’indotto, che hanno margini risicati di guadagno ad investire seriamente nella formazione. E se non si investe nella formazione sarà difficile riuscire ad ottenere e mantenere livelli qualitativi elevati e a riprodurli nel tempo. Anche questo conferma l’esigenza di recuperare funzioni produttive dirette da parte dei cantieri.

In relazione a questo, la cosa che non mi convince del ragionamento della dottoressa Cazzaniga è che a noi non serve avere un cantiere che produce in qualche parte del mondo e riesce a dare utili ai suoi azionisti, a noi – e quando dico *noi* dico il territorio, dico tutti i soggetti che sul territorio agiscono – serve avere dei cantieri che producono barche e che lavorano nel settore della nautica portando ricchezza al territorio, al nostro territorio. E portare ricchezza al territorio significa farlo crescere e valorizzare le attività che sul territorio operano e che sono collegate direttamente o indirettamente alla nautica. Quindi tutta la filiera della nautica, l’indotto che ci sta intorno, tutto il sistema. Per questo non credo che la risposta alla crisi consista nello spostare le produzioni da qualche altra parte del mondo, bensì rendere più competitivo il sistema in questo territorio e rendere più competitivo lo stesso territorio. Non credo che Perini trasferirà mai tutte le proprie attività in Turchia. Penso invece che siano altre le risposte necessarie per favorire gli investimenti superando i limiti strutturali che accompagnano la nautica nella nostra zona come l’accessibilità e la sicurezza del porto stesso, la viabilità, i parcheggi, la realizzazione del porto turistico, la disponibilità di aree e di banchine per le attività nautiche etc.

Credo che abbiamo anche bisogno di innovare. E le innovazioni devono essere di prodotto: sicuramente quella sui materiali è probabilmente una di queste, ma anche una maggiore attenzione all’ecologia sia nella fase di costruzione che durante l’uso ed infine sullo smaltimento o riuso. Altro segmento suscettibile di forti innovazioni è quello dei sistemi propulsivi con riferimento non solo alla velocità ma anche ai consumi ed al loro impatto ambientale sia riferito alla vivibilità dell’imbarcazione sia riferito all’impatto sull’esterno. L’innovazione ha bisogno sicuramente di coniugarsi con il concetto di durabilità del bene. La qualità strutturale del prodotto barca e sua durabilità nel tempo costituiscono i presupposti per favorire anche il refit futuro.

Di refit si sta parlando molto ed anch’io credo che sia una strada da perseguire. Anche perché una parte rilevante di quelle imprese dell’indotto che hanno difficoltà nella attuale fase di riduzione delle commesse a trovare lavoro e che hanno difficoltà ad utilizzare gli ammortizzatori sociali, se sufficientemente specializzate possono orientarsi in modo serio sul refit, mentre è loro impossibile puntare ad acquisire direttamente commesse di imbarcazioni nuove. Dobbiamo però anche dirci che anche su questo settore la domanda non è infinita, ricordiamoci che si possono ristrutturare soltanto alcune imbarcazioni e non tutte. E’ vero inoltre che anche i grandi cantieri che presteranno attenzione a questo segmento lavorativo, perché c’è una domanda che gli viene normalmente e naturalmente dagli armatori, quella di fare la manutenzione non soltanto ordinaria ma straordinaria e talvolta vere e proprie ristrutturazioni nelle imbarcazioni presso i cantieri di provenienza, ma sappiamo che grandi cantieri fino ad oggi hanno considerato questo settore come residuale, perché è più facile

e più semplice produrre nuove barche che non mettere in piedi degli interventi di ristrutturazione che sono diversi da imbarcazione a imbarcazione.

Le barche nuove infatti, per quanto personalizzate, sono più industrializzate; organizzare il lavoro nel refit è molto più complesso e molto più consono a imprese di piccole dimensioni che però debbono associarsi o consorziarsi, come in effetti alcune imprese ed associazioni stanno già facendo. Non so se una mostra della nautica possa essere uno strumento importante in questo senso, andrebbe capito meglio il progetto e soprattutto le sue finalità promozionali. Credo invece che sia indispensabile trovare gli spazi e le infrastrutture per operare in questo settore altrimenti anche il refit rischia di diventare la solita bandierina da sventolare ai convegni che poi però non produce risultati. E sarebbe utile a Viareggio chiedersi: dove si trovano le aree? con quali infrastrutture? come si riesce a mettere in condizione cantieri di piccola dimensione o consorzi di imprese di poter ristrutturare barche di 40 – 50 metri? Se non sciogliamo questo nodo è inutile ragionare di refit e per scioglierlo bisogna affrontare il tema delle concessioni demaniali su cui c'è un forte bisogno di chiarezza e di trasparenza.

Le concessioni demaniali sono fondamentali perché sono un elemento indispensabile per la produzione, ma ancora di più per il refit di imbarcazioni grandi. Infatti se è difficile produrre imbarcazioni grandi lontano dal mare è ancora più difficile ristrutturarle per i problemi di trasporto. Quindi è fondamentale averne la disponibilità e visto che aree nuove non ci sono, bisogna ottimizzare l'uso di quelle esistenti. Non tutte le concessioni sono utilizzate e talvolta non lo sono in modo coerente con la normativa, anzi in qualche caso diventano solo un elemento di rendita per pochi privilegiati. Abbiamo bisogno di adeguati controlli sull'uso delle concessioni ed anche di utilizzare questo elemento così fondamentale per lo svolgimento del processo produttivo, come leva per esercitare quella funzione di indirizzo e di governo del settore indispensabile per uscire dalle secche della crisi superando le criticità che stanno manifestandosi chiaramente.

La Regione e il Comune sono i detentori delle deleghe sul demanio marittimo, ma oggi si limitano a svolgere, e talvolta anche in modo insufficiente, una funzione meramente notarile. Sarebbe invece necessario non solo un sistema di controlli efficace sugli utilizzi impropri o insufficienti, ma anche la definizione di nuove norme a livello regionale che superino gli angusti steccati previsti da un codice nella navigazione vecchio di sessant'anni e pensato per altre funzioni, non certo per indirizzare lo sviluppo di un settore industriale così rilevante come quello della nautica da diporto. Avremmo bisogno di strumenti nuovi analoghi a quelli di cui dispongono le autorità portuali nei porti nazionali.

Alla Regione pongo anche un altro problema: abbiamo bisogno di avere un maggior coordinamento e di avere un luogo in cui ci si confronti a livello delle cinque province della costa toscana, con tutti i soggetti in campo. Per *tutti soggetti in campo* intendo dire le istituzioni, le associazioni imprenditoriali, le organizzazioni sindacali. Perché la nautica può riprendersi se si recupera un rapporto con il territorio, se sviluppa sinergie con altri settori a partire dal turismo, se ridisegna i rapporti di filiera e se viene affrontato nella sua dimensione non solo locale ma anche di area vasta.

Per concludere, la mia proposta è di mettere in piedi un tavolo - di confronto a livello locale, per affrontare le problematiche specifiche di Viareggio, ma anche un tavolo che affronti la crisi comprendendo le tre componenti: istituzionale, sindacale e imprenditoriale, a livello delle cinque province della costa toscana.

## **Sergio Micheli**

Predisente di Na.Vi.Go. s.c.a.r.l. Viareggio

Cercherò di fare il mio intervento con la necessaria sintesi a cui ci richiama l'assessore Bertolucci e sperando che le cose che dirò ci aiutino a superare l'effetto di "doccia scozzese" provocato dal susseguirsi delle indicazioni di Casini Benvenuti e le successive osservazioni della Cazzaniga. Fra, quella che ci è apparsa una "visione moderatamente ottimistica" di un trend generale e un quadro che ci ha tratteggiato soprattutto la criticità della fase che la nautica attraversa. Gli aspetti su cui mi soffermerò non sono visti con l'occhio dello studioso quanto piuttosto con quelli di un operatore che guarda al settore e alla sua crisi "open minded", con la consapevolezza che da essa le imprese possano cogliere importanti opportunità. Però gli imprenditori sanno che le opportunità si colgono se si conoscono bene i dati del problema. Proverò, senza la pretesa di formulare analisi compiute, a richiamare più specificamente alcuni che a me paiono molto importanti per cogliere queste opportunità e che da diversi che mi hanno preceduto sono stati già ripresi, soprattutto sul tema del refitting. E su questo voglio sottolineare l'utilità del messaggio che ci ha dato l'assessore Benincasa, con la previsione di un prossimo evento internazionale sul refitting a Viareggio, che potrà costituire un significativo traguardo importante sul piano programmatico ma anche da un punto di vista psicologico.

Questo grafico che vi mostro, che riassume le cose che già in diversi ci hanno detto, nella sua drammaticità rende del tutto evidente quanto noi siamo calati dentro ad una crisi.

Il grafico mostra come non sono solo gli ordini che sono diminuiti ma anche le consegne, che è un dato molto più importante; ciò vuol dire che da un certo punto anche gli ordini che erano stati fatti si sono trasformati e si sono ridotti. Questo è il segnale molto più drammatico che tutti noi dobbiamo realisticamente avere presente: questa è la natura della crisi che c'ha colpito improvvisamente. E quando dico *noi* faccio riferito al SEL della nautica della provincia di Lucca e alla sua diagnosi formulata, grazie all'interessamento della senatrice Granaiola che ringraziamo ancora, per la decima commissione del senato. Una valutazione che sostanzialmente rileva come, ed è già stato detto da diversi che mi hanno preceduto, questa crisi è certamente una crisi dovuta a un crack mondiale di natura finanziaria ma che, al contempo, mette chiaramente in evidenza una serie di necessità di modifica di assetti produttivi del settore.

Nel documento si evidenzia come la crisi abbia avuto l'effetto molto importante di disvelare, di rendere più chiaramente leggibili diverse cose che sono state da più parti richiamate (anche da Antonioli che mi ha preceduto) su delle debolezze strutturali del modello produttivo della nautica. Anche l'assessore Bertolucci ha opportunamente evidenziato come accanto ad una serie di misure congiunturali, a cui all'inizio ha fatto riferimento richiamando lo sforzo importante da parte della Regione Toscana e del governo nazionale, vadano considerate una molteplicità di azioni innovative

necessarie per poter affrontare positivamente, questa crisi guidati dalla consapevolezza che la nautica uscirà per molti riguardi diversa da questa crisi.

Recentissimamente il dottor Vitelli, in una sua intervista rilasciata mi pare a Milano Finanza o a Sole 24 Ore nei giorni scorsi, ha sottolineato piuttosto decisamente come non ci sarà possibilità di riposizionarsi competitivamente senza affrontare le nuove produzioni della nautica in termini di innovazione, design e qualità.

Quello che è molto importante quando si parla di refit è capire che la nautica è chiamata in generale a un riposizionamento che è la combinazione della produzione del nuovo e dello sviluppo del refit. Le due cose sono interagenti, perché la qualità e lo sviluppo del refit dipenderanno molto dalla qualità della produzione delle imbarcazioni. L'hanno detto già altri mi pare, anche Lari lo segnalava: più le imbarcazioni miglioreranno la loro qualità, più il ciclo di vita di queste imbarcazioni si allungherà, più naturalmente aumenterà la dimensione del mercato del refit. Quindi noi dobbiamo aver chiaro che la catena del valore di questo settore assumerà una caratteristica nuova e il posizionamento competitivo va calcolato tenendo conto che questo è il sistema di riferimento del mercato. E questo vale per i cantieri come per tutte le parti della componentistica.

Ora, quando parliamo di refit poi dobbiamo sapere che il termine è molto generico; naturalmente gli operatori lo sanno bene, si parla di lavori di riparazione, trasformazione, manutenzione ordinaria, lavori in conto garanzia, ci sono tutti gli interventi ordinari che sono previsti dalle società di classificazione che contemplano periodiche visite ispettive di carene ogni cinque anni, ci sono tutti gli interventi tecnici di manutenzione connessi ai passaggi di proprietà: pensate che nel 2007 sono stati dichiarati 315 passaggi di proprietà di megayacht, il 25% dei quali superava i quaranta metri. Quindi questo è il mercato; siamo un mercato che interessa – e credo che sia importante conoscere questo dato – 4.189 imbarcazioni al febbraio 2009.

Una flotta mondiale di yacht superiori ai 24 metri composta prevalentemente da imbarcazioni a motore per l'87%, a vela per l'11%, ma quello che è molto importante è che è una flotta relativamente giovane, perché pensate che il 24% è stato costruito prima del 1990, il 31% fra il '90 e il 2000 e il 45% successivamente; quindi una flotta che ha una grande domanda, un grande bisogno di interventi di quel tipo di richiamo prima, ed è una flotta che è fatta di grandi imbarcazioni, il 34% sono barche fra 24 e 30 metri, il 40% fra 30 e 40, il 15% fra 40 e 50, il 6% fra 50 e 60. Bene.

Dobbiamo inoltre considerare che ci sono solo gli armatori, c'è il charter, e il charter è una questione di grandissima importanza per il mercato al quale noi ci rivolgiamo, perché il 25% della flotta mondiale è costituito da imbarcazioni che sono adibite a charter, e sul Mediterraneo è presente il 71% di questi contratti con un'area tirrenica che raggiunge il 56%. Questi sono i dati del mercato al quale noi dobbiamo guardare parlando di refitting. Certamente dobbiamo sapere che bisogna prepararci perché ci sono una serie di cantieri, non siamo soli. Vedete, questi sono i dati: nell'ambito europeo è del tutto evidente che la consistenza della cantieristica per le riparazioni è molto rilevante, vedete che il sud Europa raggiunge oltre il 63%; quindi abbiamo un'offerta che è molto forte, che è fatta di tutta una serie di cantieri europei specializzati nella riparazione in cui spicca l'Italia seguita a ruota dalla Francia, dalla Turchia e dall'Olanda. Abbiamo perciò un sistema competitivo col quale ci dobbiamo misurare. Questi cantieri non sono tutti uguali, hanno punti di forza e di debolezza. Ad esempio, sono molto importanti per le grandi imbarcazioni le strutture dotate di

copertura; rispetto a questo tipo di esigenza, per megayacht superiori ai 50 metri noi abbiamo delle situazioni di idoneità e di non idoneità molto forti, perché sino ai 50 metri abbiamo una elevata capacità di offrire questo tipo di strutture, via via che aumentano le dimensioni dei megayacht questa capacità diminuisce. Quindi questo ci segnala che a seconda dei segmenti di mercato verso i quali dobbiamo andare ci sono certi tipi di necessità strutturali. La stessa cosa vale per la verniciatura: il refitting appunto è molto spesso anche upgrading. Qualcuno ha parlato dell'eco-sostenibilità; l'eco sostenibilità si giocherà molto sul refitting, perché l'eco-sostenibilità – e qui noi abbiamo cantieri importanti a Viareggio che già da anni si misurano con questo – vuol dire soprattutto upgrading, vuol dire cioè che se io ho una barca che mi funziona ma la voglio più eco-sostenibile faccio degli interventi di refitting per fargli acquisire caratteristiche più aggiornate rispetto a questo tipo di profilo. Cavalcare l'eco-sostenibilità, con il suo effetto di traino, potrà costituire un importante target per guadagnare posizioni competitive sul mercato del refitting. Dobbiamo saper valorizzare per questo i nostri attuali punti di forza, ma superare anche quelli numerosi di debolezza. Dobbiamo sapere, ad esempio, dal punto di vista della verniciatura che la Lusben Craft credo abbia una delle strutture a livello mondiale più qualificate, ma questo non è sufficiente.

La filiera della fornitura. Questo refitting genera un indotto di grandissima consistenza; pensate che da uno studio fatto da Bain & Co. nel 2007 si stimava che dati i valori assunti mediamente, per imbarcazioni fra 24 e 45 metri, oscillanti fra sette milioni di euro e trenta milioni di euro, il costo annuo di gestione è stato stimato pari al 7% del valore dell'imbarcazione.

La stessa indagine ci segnalava come nel 2007 l'ammontare complessivo dei costi di gestione dei grandi yacht è stato stimato, a livello nazionale, pari a quasi 450 milioni di euro. Ci sono degli esempi eloquenti della ricaduta generata da questi tipi di attività sullo sviluppo di importanti aree territoriali: la città di Barcellona. Il polo del refit di Barcellona, partito nel '92 in occasione delle colombiane, ha sviluppato quello che potrebbe essere il nostro modello: la crescita di un grande cantiere, la crescita di una grande marina, la ristrutturazione del porto antico che oggi offre 410 posti per barche fino a 80 metri, una società leader a livello mondiale nella pitturazione, bacini e mezzi di movimentazione di grandi dimensioni. Questo polo chi lo conosce sa che è l'esempio più eloquente di come l'integrazione fra porto e città, industria e turismo possa risultare vincente. Io su questo vorrei richiamare l'attenzione di Casini Benvenuti per ricordargli che i dati del turismo e i dati della nautica nella costa, se si saprà imboccare questa direzione di sviluppo, dovranno essere sempre più analizzati in modo interdipendente. Non sono due settori che si sommano algebricamente, hanno forti capacità di interazione. Noi oggi possiamo dire, e lo dico con la convinzione di chi vive la nautica direttamente, che Viareggio supererà anche questa sua fase di crisi solo superando una malintesa schizofrenia fra nautica e turismo; oggi la nautica, per come è, è un elemento di forte sinergia e attrattività per lo sviluppo del turismo.

Sempre in quel documento SEL più sopra richiamato sono state indicate le condizioni indispensabili per imboccare questa strada. Alcune le ha ricordate Antonioli -: non c'è dubbio che una è la disponibilità di spazi e di infrastrutture, e, questo lo dico sommessamente ma certamente anch'io con convinzione, la questione delle concessioni demaniali sarà una questione di grande rilievo su questo terreno; e poi il rinnovamento del modello organizzativo, e anche su questo non mi soffermo, è

inutile, dovremmo parlarne a lungo e approfonditamente. Noi naturalmente stiamo lavorando già con le imprese, non sono solo enunciazioni queste, sono elementi sui quali stiamo cercando tutti già di impegnarci. Lo sviluppo delle risorse umane ne ha parlato l'assessore Benincasa e altri. La formazione è una questione di grandissima importanza che non può essere consegnata a una struttura dell'offerta che appare ancora caratterizzata da una forte frammentarietà e inefficacia. Ultima cosa: le questioni, giustamente poste dagli imprenditori, dal punto finanziario. Come Navigo, lo sapete, abbiamo fatto un accordo col Monte dei Paschi di carattere strategico: il "progetto distretti". Questo accordo sta dando dei buoni risultati, - ne parleremo, spero, fra poco tempo in un evento che contiamo di organizzare con alcune delle imprese della nautica viareggina -, questo accordo intende andare avanti e intende andare avanti partendo da questo tipo di analisi in cui si tiene ben conto della congiuntura attuale del mercato, dei bisogni di liquidità che le imprese hanno posto, ma anche delle necessità di collegare questa liquidità a delle esigenze di carattere più prospettico. C'è questo strumento concordato con il Monte dei Paschi, ma il Monte dei Paschi non ha nessuna esclusiva, lo voglio sottolineare. Noi siamo aperti a tutte le proposte intelligenti che dal sistema bancario vengono: Lo strumento che oggi ci viene proposto a sostegno della liquidità delle imprese, è però uno strumento a base molto ampia, che si chiama Working capital, la cui caratteristica fondamentale è cercare di collegare il più possibile le esigenze di liquidità più immediate che si pongono alle imprese alla possibilità di definire e tracciare dei percorsi di natura evolutiva di sviluppo; perché - e questo è evidente, ce lo dobbiamo dire tutti - per quanto credo che sia molto giusto quello che stiamo facendo nei confronti delle banche, è anche giusto che le banche affinino in modo serio criteri di selettività che qualificano il credito.

Concludo dicendo - lo ha già detto l'assessore Bertolucci e lo ha ribadito l'assessore Benincasa - che andare competitivamente sul Mediterraneo per aggredire quote significative di un mercato sempre più concorrenziale non è pensabile che sia fatto da Viareggio da sola; Viareggio può fare, e credo debba fare, una cosa intelligente: fare il sistema Viareggio; il sistema Viareggio significa mettere a sistema - e lo diceva anche l'assessore Benincasa - un complesso di punti di forza all'interno di una visione regionale.

Io qui ricordo, in proposito, che è stato costituito con il supporto della Regione Toscana un network dei servizi sulla costa che naturalmente apre alla prospettiva - che in diverse occasioni l'assessore Brenna ci ha ricordato - di un distretto regionale della nautica. E' molto importante fare sistema. Probabilmente la Toscana, forte di questa sua capacità, potrà fare sistema anche con altri territori extraregionali per poter reggere competitivamente, perché gli spazi sono importanti, le specialties sono importanti, non tutte le potremmo fare a Viareggio, forse non tutte le potremo fare in Toscana, quindi dobbiamo guardare ad un sistema ampio di cui tenere la leadership sul mercato.

Lo diceva l'assessore Benincasa, nell'ambito del programma PIUS il comune di Viareggio ha presentato una proposta che tutti ci auguriamo possa avere un esito positivo e che credo costituirebbe un tassello molto importante di questo ragionamento e sicuramente si inquadrirebbe bene in quella prospettiva che c'ha indicato l'assessore di costituire a Viareggio un centro internazionale del refitting; Questo progetto prevede una riconversione dell'ex mercato ittico per la creazione di un polo

dell'innovazione che verrebbe concepito come una sorta di “hub” regionale di una rete che con gli altri centri servizi e con gli altri territori, fornisce servizi di supporto allo sviluppo competitivo di tutta la nautica toscana.

Ho concluso. Ricordo solo questo, che dall'Archivio documentale storico di Viareggio, che ringrazio, abbiamo appreso, in un documento molto interessante, che nel 1809 esisteva una filiera della nautica viareggina composta da quattro segantini e sette maestri d'ascia. Mi pare che molta strada sia stata fatta da allora, sta un po' a tutti noi garantire i prossimi duecento anni. Grazie.

## **Piero Nocchi**

Assessore allo Sviluppo Economico e Territoriale della Provincia di Livorno

Nel dare un contributo alla discussione di stamani, non posso che partire dalla tragedia che ha sconvolto tutti e voglio consegnare al Vice sindaco di Viareggio il messaggio sentito e partecipato del Presidente Kutufà, a nome di tutti i cittadini di Livorno, di cordoglio per la morte che ha sconvolto la città di Viareggio.

Premetto, che il mio intervento, risentirà d'imprecisioni, ma, credo che possa essere scusato, considerato che il mio incarico di Assessore è di pochi giorni.

Una prima riflessione, da fare, sulla discussione, l'importanza della ragione di porre al centro dell'iniziativa, con il percorso aperto con la Consulta del Mare, per recuperare la marginalità in questi anni dell'economia del mare, come ha evidenziato il Dott. Casini.

Valorizzare il comparto mare, si possono sfruttare le potenzialità delle risorse naturali, umane, che abbiamo per dare un contributo positivo a problemi che sono davanti a noi, a partire dal lavoro, dalla sua qualità, alle condizioni di vita, all'ambiente.

Il comparto del mare, dalla sua componente produttiva, ai servizi, alla filiera turistico/commerciale può creare ricchezza, attraverso il lavoro in tutte le sue forme, dal dipendente all'autonomo, arricchito da una formazione mirata e sviluppando tutte le occasioni creative.

Su questa prima riflessione, voglio riconfermare l'impegno della Provincia di Livorno, dentro la scelta di questi anni, con una nuova determinazione, più incisiva, perché questa è la strada da percorrere per costruire lo sviluppo.

Un impegno a lavorare insieme, per dare risposte alle aspettative che ci sono, alle responsabilità che ricadono su noi.

Come tutti sanno, la Provincia di Livorno è caratterizzata per essere tutta rivolta sul mare, con la sua costa, con le sue isole.

Una Provincia di grande potenzialità, che deve cogliere, ma oggi attraversata da una crisi molto forte, una crisi generale del Paese, ma che ha trovato il tessuto economico ed occupazionale già in difficoltà, più fragile e svantaggiato rispetto al resto delle aree della Toscana.

Voglio essere veloce, però ritengo corretto mettere nella discussione d'oggi, almeno per titoli, la fase che stiamo vivendo.

Tutti i comparti economici sono colpiti dalla crisi con aumento vertiginoso delle ore di cassa integrazione, sono 5.000/6.000 i lavoratori in cassa integrazione, con la chiusura di piccole realtà, nel silenzio, e su questo scenario, come diceva prima di me Andrea, nei prossimi mesi la situazione sarà ancora più preoccupante per le condizioni di vita dei lavoratori, delle loro famiglie, con l'esaurirsi della copertura finanziaria e delle regole (52 settimane).

Per la prima volta, contemporaneamente tutti i settori sono in crisi, dalla siderurgia alla chimica, all'edilizia, componentistica ai trasporti.

Il Porto di Livorno, come quello di Piombino, stanno avendo un calo dei traffici

intorno al 25 % con gravi ripercussioni sulle regole, sul lavoro.

La crisi che colpisce i porti, può essere l'esempio che ci fa comprendere la gravità della crisi che attraversa il Paese, perché i porti fermi indicano che non esiste movimento delle materie prime e non esiste merce prodotta che esce.

Per la crisi dell'industria delle ceramiche in Emilia, colpisce Livorno per i traffici delle rinfuse in entrata e i traffici delle ceramiche in uscita.

Tutto si lega, e la crisi ci obbliga, ancora con più forza, ad una costruzione ed un'azione programmatica più ampia, più incisiva, per sfruttare al meglio tutte le nostre potenzialità e cogliere tutte le opportunità che passano.

Tutti i settori debbono trovare pari dignità e ruolo primario nello sviluppo economico, dentro il rafforzamento della coesione sociale e valorizzazione del bene ambientale.

Questo modo di agire, vale anche per il comparto della nautica, dove il segmento della produzione cantieristica dovrà consolidarsi sul versante delle nuove costruzioni con la capacità di aprirsi sul segmento dell'usato, oggi in espansione, il tutto integrandosi con i servizi portuali e turistici, perché la crisi che incontra anche la nautica, non lascerà immutata le condizioni preesistenti.

Le previsioni, che mettono l'uscita dalla crisi verso la fine del 2010, sono accompagnate da un altro dato, la produzione nel suo complesso, sarà più bassa nei valori nel 2007/2008 di circa il 10%. Questo sarà sicuramente anche per la nautica, sia a livello quantitativo delle imprese e la qualità sarà determinante, sia per il mercato, sia perché è terminata la folle corsa con il denaro virtuale, che ha portato negli anni che abbiamo alle spalle un boom che ha travolto il settore.

Consapevole, però, che mentre una parte del mondo sarà più in difficoltà, un'altra parte crescerà il proprio reddito, come Cina e India, portando con sé un aumento di nuove domande dei beni, dove noi dovremo guardare ed essere pronti a rispondere a questi mercati, con prodotti di qualità e innovativi.

Dobbiamo perciò favorire il consolidamento del nostro sistema di imprese.

Condivido l'attenta analisi della dottoressa Cazzaniga che richiama tutti noi a porre attenzione alle trasformazioni in atto, a partire dal modo di produrre (per conoscenze dirette) dove le aziende si stanno spostando, per costruire scafi e altro in Turchia e Tunisia, per portare in Italia gli scafi per il suo completamento.

Perciò crisi, difficoltà finanziarie, per le aziende e clienti, considerando che il sistema bancario considera il settore non affidabile, delocalizzazione, possono essere fattori che mettono in difficoltà le aziende del territorio.

Aziende presenti anche in provincia di Livorno, dove in questi anni hanno rafforzato il loro ruolo, con una crescita della capacità industriale, professionale dei loro dipendenti e perciò occorre mettere in campo, con un rapporto stretto della loro associazione, sostegni tesi a rafforzare la filiera e produzione, per non perdere queste ricchezze.

La Consulta del mare, nella sua azione unitaria, dovrà rispondere a questi obiettivi.

La costruzione del distretto della Nautica di aree chiama ogni attore coinvolto a lavorare dentro una visione unica, concordata, con la capacità di lavorare a 360 gradi, su tutti i punti.

In questo scenario la Provincia di Livorno può contribuire con le sue attività produttive, a partire dal Cantiere Benetti a Livorno fino al Cantiere Esam di Portoferraio ma anche con i suoi porti esistenti e in fase di realizzazione.

Posso non essere preciso, ma sono sei/sette i porti realizzati e/o in fase di costruzione.

A Livorno dentro la Porta a Mare, a Rosignano con la Cala dei Medici, con il nuovo porto a Cecina e cittadella annessa, a S. Vincenzo, Piombino con porto ed aree dedicate, il nuovo Marine a Portoferraio con il cantiere e altri nei comuni dell'Elba, fino a Capraia.

Tanti porti, che devono essere uniti, messi in rete tra loro, per costruire una offerta, alla domanda nuova dei diportisti che vogliono muoversi in libertà, dentro un contesto di protezione di offerta di servizi, con sistemi informatici dialoganti, dove la qualità dei servizi alla nautica, alla sicurezza, alla vita a terra diventano elementi fondamentali e attrattivi e di sviluppo del comparto mare del territorio.

Tutto questo legato a processi di formazione continua per diventare fonte di creazione di lavoro per i nostri giovani, lavoro con diritti, che può dare futuro per la loro vita.

Un sistema da creare, che l'Assessore Bertolucci introduceva anche stamani, che è stato l'impegno di questi mesi, ma sullo scenario sopradetto, deve trovare una sua accelerazione perché i tempi non sono una variabile indifferente per l'esito dentro uno scenario del Mediterraneo, dove la competizione è fortissima e agguerrita per arrivare prima e perché la crisi ci obbliga a fare, con azioni forti e condividere, dove l'assunzione delle responsabilità è fondamentale per tutti.

Ma per le istituzioni pubbliche è un impegno morale.

Lo sviluppo dentro il comparto del mare ci obbliga a muoverci con attenzione più attenta sul versante della tutela ambientale, sia sull'inquinamento del mare e del peso infrastrutturale.

Qui la ricerca, innovazione, dialogo tra imprese ed enti pubblici può dare quelle risposte necessarie a rendere tutto il sistema in equilibrio tra le sue componenti, e compatibile.

Dentro a queste azioni, occorre trovare risposte anche ad un altro segmento della nautica, quello che il dott. Casini definisce "Nautica sociale" cioè il segmento delle barche medio-piccole, che oggi possono trovare difficoltà per la crisi che colpisce i ceti medio-bassi.

Nautica sociale, che può contribuire allo sviluppo del settore, trovando risposte adeguate in strutture nautiche con offerte diversificate di posti barca a costi contenuti e servizi adeguati, rispondendo così alla domanda dei residenti nel territorio.

Termino, con un richiamo di attenzione ai due assessori regionali, Brenna e Bertolucci. Si parla di comparto del mare, distretto nautico di aree costiere, di creare un metodo e cultura di concertare gli strumenti, gli obiettivi dentro una visione di area, se questo è il modo di fare indicato, e io ci credo, allora tutti i progetti che possono nascere su un territorio devono essere discussi insieme, per le ricadute e sinergie che possano creare.

Se questo è il modo di lavorare "bene", ma se invece c'è libertà di movimento per proprio conto e dopo si chiede il consenso, questo NO.

Livorno non ci sta, per la sua storia, per le sue potenzialità e contributo che può dare, e perché credo che quello sia un modo sbagliato per la fase che stiamo vivendo, e fa perdere tutti noi, dentro una competizione globale.

Mi riferisco, al progetto presentato stamani da Viareggio, sul Refit, attività che anche Livorno può dare il proprio contributo.

Credo che sia meglio discutere un momento di più tutti insieme, perché tutti uniti dobbiamo poi fare il passo in avanti.

## **Francesco Bambini**

Assessore allo Sviluppo Economico della Provincia di Lucca

Io vorrei dire alcune cose nel merito della discussione perché vorrei evitare, come si dice in qualche occasione, - ma penso che Brenna nelle conclusioni darà un taglio molto operativo e propositivo - che questo convegno si trasformi nell'ennesima passerella che poi non si traduce in scelte e decisioni di carattere operativo.

Allora, innanzitutto ho trovato molto spunti interessanti negli interventi e in particolare nelle relazioni di Casini, Benvenuti e Cazzaniga; vi sono molte cose che condivido, molti spunti di lavoro, e quindi non le sto per certi aspetti a ripetere. Mi limito soltanto rispetto alle loro relazioni ad alcune considerazioni.

La prima. Quando si parla del PIL della costa e il suo andamento, e l'ho già detto anche in altre occasioni, credo si debba sempre tenere conto che il PIL della costa è molto sottostimato rispetto alla realtà più che in altre zone interne, perché sulla costa vi sono sacche di lavoro a nero e di evasione fiscale molto più alte che nelle zone interne e questo è un dato credo facilmente riconoscibile da parte di tutti, dipende un po' dai settori che trovano un radicamento nella costa.

La seconda. Credo anch'io che il contributo più alto alla crescita consistente al PIL della costa che c'è stata negli ultimi anni sia venuto soprattutto dal settore della nautica. Questa crescita è avvenuta a livello di area vasta, non soltanto a Viareggio ma anche nelle zone limitrofe; infatti il settore della nautica, ce lo ricordava soprattutto Antonioli nel suo intervento, fino al 2008 tra i comparti produttivi della nostra provincia è quello che ha avuto le percentuali di crescita più alte. Invece, a partire dalla seconda metà del 2008, ad oggi il comparto della nautica è il settore che registra la situazione più pesante dal punto di vista produttivo e occupazionale e la testimonianza ci viene dal numero di addetti che risultano sospesi dal lavoro. Chi è più fortunato ha gli ammortizzatori sociali, chi è meno fortunato non dispone neanche di questi.

Allora io credo anche che per questo comparto comunque si debba pensare a un trascinarsi più lungo della crisi rispetto ad altri comparti, visto l'andamento delle commesse che tutti conosciamo abbastanza perfettamente, e comunque sono del parere che usciremo da questa situazione di crisi in maniera molto diversa da come ci siamo entrati. Qui la Cazzaniga ci dava un quadro evolutivo molto pesante, in linea di massima lo condivido, e quindi dobbiamo manifestare delle grosse preoccupazioni, poi rispetto alla sua possibile evoluzione voglio fare alcuni distinguo.

Sono per esempio del parere che dobbiamo riflettere più attentamente su queste tendenze che sono già presenti nell'evoluzione del comparto, ma sia venuto veramente anche il momento, dopo tanti anni in cui tutti continuiamo a sottolineare l'eccellenza di questo comparto, di evidenziare i punti di forza e di debolezza che sono stati alla base dello sviluppo tumultuoso che ha avuto il comparto della nautica nel corso di questi anni. Vi sono punti di forza e di debolezza che comunque ci danno alcune indicazioni di lavoro sulle direzioni in cui operare se vogliamo lavorare per consolidare il comparto. Vi sono poi indicazioni per l'azione di governo degli enti

locali a tutti i livelli, qualche cosa a questo proposito si sta facendo e non solo come enti locali: si stanno portando avanti delle cose molto importanti penso alla nascita di Navigo, al network per la nautica da diporto, alla progettualità che stiamo portando avanti con le altre province su fondi europei e tante altre azioni – il comune di Viareggio ne ha ricordate alcune.

Vi sono poi indicazioni importanti anche per quanto riguarda il mondo delle imprese. Le cito per sommi schemi perché non voglio farla lunga: in prospettiva occorre prestare più attenzione sui contenuti del prodotto, alla qualità e alla durata del prodotto, sulla ricerca della qualità in tutte le fasi di lavorazione, su cui a parere mio esistono spazi notevoli di miglioramento. Occorre puntare sull'innovazione, non solo sui materiali ma anche sul maggior utilizzo delle possibilità che ci vengono offerte dall'informatica - e la Perini ci dà un esempio molto importante su quelle che possono essere le applicazioni dell'informatica non soltanto per le barche a vela ma altrettanto si può dire anche per le altre imbarcazioni di diporto, occorre lavorare per ridurre i consumi, prestare più attenzione all'ecologia.

Occorre qualificare la filiera: anche qui i cantieri più grossi già stanno lavorando in una certa direzione, una certa direzione che vede una rete dell'indotto, una qualificazione dell'indotto.

Vi sono fasi delle lavorazioni dove le imprese, rispetto alla scelta delle imprese dell'indotto, hanno lavorato soprattutto per scaricare dei costi, e anche in quelle fasi lì secondo me bisogna lavorare per qualificare maggiormente la filiera e quindi per valorizzare il lavoro. C'è molto da fare nel migliorare l'organizzazione dei cantieri, perché se si parla di eccellenza e si va a verificare come sono organizzati molti cantieri, si capisce che da questo punto di vista ci sono spazi di lavoro importanti e soprattutto si può lavorare per ridurre sacche di inefficienza che ci sono nell'organizzazione del lavoro migliorando anche la qualità del lavoro.

Detto questo, e per arrivare alla conclusione, io non sono del tutto convinto che rispetto alla crisi e ai processi in atto anche per questo comparto sia inevitabile per gran parte delle produzioni e fasi di esse che la prospettiva inevitabile sia di delocalizzarle sempre di più all'estero; sono del parere che esistono le condizioni e le potenzialità perché anche nel nostro territorio, partendo dal grosso patrimonio che c'è, fatto di imprese, di centri di servizi alle imprese, di filiera, di un sistema, si provi a fare quello che è stato fatto per certi aspetti in Emilia per quanto riguarda il mondo dei motori; si lavori per mantenere un distretto che si consolidi in questo territorio, proprio in virtù di un'eccellenza che lavoriamo per migliorare ulteriormente. Ci sono spazi per migliorare tutto il sistema, che è fatto di tante cose, è fatto delle imprese, dei centri servizi alle imprese, è fatto della filiera, ma è fatto anche di altre risorse, di un sistema formativo scolastico che già è ricco e secondo me possiamo ulteriormente migliorare rafforzando i legami e i rapporti con tutti quei punti di eccellenza che abbiamo a partire dall'università.

Detto questo, io vorrei fare una proposta dal punto di vista operativo. Il territorio della provincia di Lucca si è già dotato di un comitato di distretto di cui fanno parte gli enti locali, i rappresentanti delle imprese e delle organizzazioni sindacali, che non è altro che un organismo in cui si continua a monitorare la situazione, si definiscono scelte e indirizzi che poi vengono messi in pratica da altri soggetti a partire da centri servizi esistenti nei nostri territori. Attraverso il network della nautica da diporto ci siamo già dotati di alcuni strumenti e organismi che possono dare un grosso con-

tributo a portare avanti tutta una serie di indirizzi e di scelte: c'è la rete dei servizi alle imprese ma c'è anche la struttura di coordinamento che deve essere portata avanti e gestita da parte delle province che fanno parte del network della nautica. Io credo che possono essere questi gli strumenti e le sedi dove si prendono in considerazione i problemi del settore, del comparto, e si definiscono le proposte e le linee d'azione da portare avanti per favorirne il suo consolidamento. Siccome questi strumenti sono composti da una parte da centri servizi delle imprese e dall'altra dalle amministrazioni provinciali, credo che sia anche il caso di valutare di allargarne la partecipazione e di ricercare il coinvolgimento di altri soggetti, a partire dalle parti sociali, dalle organizzazioni sindacali, dai rappresentanti delle imprese, in modo di attivare un confronto e una concertazione, con la presenza anche della Regione Toscana, per definire le linee di intervento e le proposte da portare avanti per favorire il consolidamento di questo comparto.

## **Ambrogio Brenna**

Assessore alle Attività Produttive della Regione Toscana

E' un'iniziativa molto importante, anche se registro l'assenza di alcuni territori. Può darsi che non vi sia nessuna volontà politica di contrastare la costruzione di un'opinione compiuta sul settore della nautica, sul distretto regionale integrato che comprende anche la nautica. Ovviamente non ripercorro tutte le considerazioni che si sono svolte, assumo molto delle analisi e delle proposte che sono state formulate, e non sono in grado di confutare la possibile evoluzione degli scenari né in senso positivo né in senso negativo, anche se ovviamente alcuni indicatori ci dicono che siamo immersi in una profonda crisi rispetto agli scenari precedenti. Svolgerò un intervento parziale, che sta più direttamente sulle questioni della nautica, e non farò l'errore di spiegare a degli esperti cosa stanno facendo, nel senso che analisi sulle questioni del settore, sulle necessità di intervenire rispetto ad alcuni quadri anche di carattere industriale, sono già state compiute e alcune sono state riproposte. L'ultima considerazione in premessa che faccio è che non è la prima iniziativa che svolgiamo su questo settore e a questo riguardo voglio dire che la nautica è stata una realtà che ci ha spinto, assieme alla filiera della pelle e pelletteria ed alla produzione farmaceutica di alta qualità, a fare quel ragionamento sul distretto regionale integrato. Questo perché le analisi che venivano compiute sui sistemi economici locali e su quelli che erano i confini storicamente e geograficamente definiti dei sistemi distrettuali, ovviamente, sono state superate. Parlo di Prato ma potrebbe adattarsi a molti altri sistemi distrettuali: nemmeno i gestori e chi sta all'interno del distretto sa quante fasi di lavorazione sono rimaste all'interno del distretto, quante fasi di lavorazione sono state esternalizzate e molto spesso esternalizzate oltre i confini della regione. E allora cercare di ricostruire un minimo di analisi sulla filiera, sulla catena del valore, è un elemento importante. Noi abbiamo assunto l'aspetto del distretto regionale integrato come elemento dove la dimensione di scala, la possibile e migliore interpretazione era resa possibile dall'allargamento dei confini geografici; sapendo che molto spesso per tutte quelle filiere produttive nemmeno il confine regionale è esaustivo. Parimenti è certo che la nautica non sta in quelli che sono i cluster tradizionali; come abbiamo detto più volte la nautica non sta soltanto sulla linea di costa, vi sono parti importantissime della componentistica che sono distribuite nella piana, nel Mugello e nel Casentino. Parlo di un settore interstiziale, che è quello del sailing: gli alberi in fibra di carbonio si fanno in Mugello. E quindi è inutile pensare a un'idea che conchiude il sistema della nautica sulla linea di costa e in particolare in alcune realtà territoriali. Poi, che vi siano realtà territoriali che storicamente hanno una concentrazione accentuata e sono riuscite a definire sistemi maggiormente integrati, è certamente l'elemento dal quale dobbiamo partire. Però di nuovo ripropongo, così come ho fatto per il settore della farmaceutica, un ragionamento: Siena, mercé anche tutta una serie di condizioni economicamente e finanziariamente favorevoli, stava costituendo il cluster "Siena, scienze della vita". Il ragionamento che abbiamo

fatto con Siena è stato: se lo volete fare, fatelo; se volete un coinvolgimento della Regione sappiate che accanto alle vostre competenze sulla questione del farmaco e in particolare dei vaccini e delle biotecnologie conseguenti, a Firenze c'è la più grande macchina della risonanza magnetica del mondo, a Pisa c'è un CNR sulle politiche applicate al sistema della salute che non è secondo a nessuno. E allora se invece che "Siena, scienze della vita" si costituisce "Toscana, scienze della vita" si ha una partecipazione e un interesse della Regione e vi è una strumentazione che si piega alla valorizzazione di questo network di maggiori dimensioni non soltanto di scala ma anche di integrazione di competenze.

Ripeto, il ragionamento vale per la nautica così come per altri settori, quello che si può fare lo faremo, lo farete, sulla base di una convinta adesione spontanea e volontaria. La Regione può mettere a disposizione sistemi incentivanti, far sì che si vada a convergere, ma non sta nelle nostre potestà, non sta nella nostra volontà costringere nessuno. Dionisia prima parlava dei sistemi di piccole aziende che possono andare all'estero: ce lo chiedano. E' un po' paradossale, lo dico provocatoriamente, se mi viene presentato un progetto rischia perfino di essere finanziato. Però se non vi è la convinzione, e questo non riguarda solo la nautica, ma tutta la micro e la piccola impresa, dove spesso la difficoltà maggiore è rinunciare a una parte della propria potestà per mettersi in rete e cedere appunto potestà a favore di un interesse comune che può diventare un interesse superiore, se non scatta questa adesione, questa convinzione, si possono mettere sistemi incentivanti che agevolano, ma non potremo mai costringere chi non è convinto ad agire in una forma integrata.

E allora lavoreremo come abbiamo fatto per valorizzare l'idea e la pratica di costruire sistemi integrati, e quindi il ragionamento delle filiere e delle reti è certamente un ragionamento che ci appartiene, e a questo riguardo abbiamo generato opportunità e sistemi di integrazione e di incentivi di sostegno; poi da molte parti, dalla subfornitura metalmeccanica delle due, tre o quattro ruote, alle questioni del tessile che deve evolvere verso la moda, alla nautica e ad altri settori, mi sono trovato a fare un ragionamento che convince, ma ripeto, deve essere un processo che alla fine coinvolge, altrimenti non vedremo l'utilità di questo esercizio.

Molte volte ho aderito a quell'idea che dice 'da fornitori a partner', però guardate che la certificazione della filiera, cioè la subfornitura che si evolve, che rompe il rapporto di monofornitura e si crea delle competenze, non è semplice da realizzare. Colaninno è arrivato alla Piaggio e ha detto che outsourcing non ha significato solo cedere soltanto parti tecnologicamente meno avanzate o esternalizzare la parte dei costi più facilmente comprimibili, in realtà vuol dire anche cedere controllo e potere, perché se quello che rientra in fabbrica non è di qualità, la qualità totale del prodotto ne subisce le conseguenze. Il ragionamento della verticalizzazione e sverticalizzazione ci porterebbe lontano; so che la riverticalizzazione ha dei limiti, e che il passaggio da fornitore a partner presuppone quadri stabili o relativamente stabili e che in una situazione economica come quella di oggi questo diventa certamente un esercizio complesso. Però indubbiamente se la nautica, pur nelle sue fasi di divisione del lavoro e di delocalizzazione, vuole mantenere un ragionamento sulla qualità, e qui però bisogna intermediare con il fatto che l'elemento del prezzo ancor prima che l'elemento del costo diventerà dirimente, la questione non è di poco conto. Parto da una considerazione: la nautica è un patrimonio di conoscenze e di abilità, è un settore che ha generato valore, ne genererà di meno in questa fase ma certamente è un ele-

mento che può dare un ulteriore contributo alla qualità dello sviluppo e a mantenere alcune identità. Per preservare, per sviluppare, per internazionalizzare questo settore occorre che vi sia la convinzione e un'adesione non costringitiva; perché poi ci sarà una condizione, che sarà quella regolata dal mercato, che costringerà ad attuare dei processi. Se però alcune tendenze vogliono essere anticipate, abbiamo l'opportunità ancorché scatti quel convincimento. E, ripeto, un ragionamento sul sistema della nautica in Toscana lo vedo che coinvolge l'intero territorio della nostra regione; poi ci saranno territori che avranno competenze più spiccate per una parte e altri che ne avranno altre, però non vorrei che dessimo per scontate alcune cose che poi sono state le questioni che ci hanno rallentato e hanno impedito di costruire un sistema della nautica in Toscana in questi anni. Perché le aziende comunque una regolazione interna parziale la ottengono e tutte le volte che noi abbiamo dato per scontati alcuni processi ne abbiamo scontato il limite.

Colgo anch'io il ragionamento del post-vendita, del retrofittaggio, dell'assistenza, e ne colgo il valore: se penso al Nuovo Pignone di Firenze, che all'interno di ENI aveva un fatturato, mentre adesso, con le competenze che riceve all'interno di General Electric e che fa non soltanto il lavoro gas e oil ma fa anche il retrofittaggio e l'assistenza alla flotta installata, aumenta più di due volte il fatturato e la produzione estremamente importante di sistemi.

Ho fatto queste considerazioni in premessa e, molto pedantemente se volete, ricordo cosa abbiamo fatto e cosa potremmo fare. E' stato già detto, abbiamo sottoscritto un protocollo d'intesa per la costruzione di una rete regionale dei centri e delle strutture dei servizi qualificati per il trasferimento tecnologico e per l'innovazione, che coinvolge le cinque province costiere e i centri servizi per l'innovazione e il trasferimento tecnologico alla provincia di Grosseto, il consorzio del polo tecnologico della Magona, il consorzio della zona industriale apuana di Massa e Carrara, Navigo e la Spa Navicelli. E' importante che questi centri servizi svolgano una funzione integrata. Noi abbiamo condotto un'indagine sui centri servizi e i centri di trasferimento nella nostra regione: sono più di ventisei, occupano ottocento persone e lavorano tutti sulla committenza pubblica. La cosa di per sé non è grave, però intanto segnalo che la necessità di una evoluzione positiva anche a questo riguardo deve portare a far sì che ci sia un tentativo di riequilibrio, perché se tutto avviene all'interno di un quadro di committenza pubblica, si definisce una mission, una capacità di intervento che, se dovesse confrontarsi col mercato, nel momento in cui dovesse venir meno il sostegno pubblico, potrebbe evidenziare una inefficacia di quella strutturazione. E allora, dato che siamo convinti che la rete sia importante, abbiamo posto a base della sua costituzione due obiettivi: il primo riguarda ancora il tema del trasferimento dell'innovazione, Dionisia diceva che è relativo, però conoscendo la realtà del sistema delle micro imprese della nostra regione... non mi farete mai dire che c'è un rapporto meccanico tra la dimensione ed il valore dell'impresa, ma molto spesso la dimensione dell'impresa è un vincolo e allora considerare che si crea un sistema al servizio del sistema di microimprese è importante. Faccio sempre l'esempio che è meglio essere sani e ricchi che poveri è ammalati: se un'azienda deve costituire presso di sé un laboratorio di certificazione e questo laboratorio ha un costo cento, se cento imprese si federano questo laboratorio avrà un costo uno. E' banale, però lo dico, perché questa è la logica con la quale ci siamo mossi. Il trasferimento dell'innovazione tecnologica nella nautica è importante perché, tranne alcuni grandi cantieri

e alcune situazioni di eccellenza, il lavoro della nautica si svolge, in condizioni di artigianalità, che può essere elemento di alta qualità ma non sempre consente di dare soddisfazione ai bisogni che l'utenza sollecita. La possibilità di mettere a fattor comune una serie di interventi, per metterli poi al servizio dell'intera filiera diventa uno degli obiettivi che ci siamo posti. L'altro obiettivo è quello di favorire una maggiore relazione tra i sistemi locali e le imprese e l'integrazione dei sistemi territoriali. Molto spesso si parla del vantaggio competitivo dei fattori di localizzazione territoriale come aspetti che possono generare ulteriore opportunità.

Inoltre, l'azione che abbiamo svolto riguarda il bando unico su ricerca e sviluppo. Nel 2008 lo abbiamo varato, destinato ad imprese e sistemi di impresa che realizzavano progetti di ricerca e sviluppo e che è articolato in termini di azioni: la linea B sostiene i progetti di filiera, individua sei settori strategici destinatari dell'aiuto pubblico e fra questi individua anche il settore della nautica e della diportistica. I settori sono: meccanica, moda, nautica, lapideo, chimica farmaceutica e arredo. Voi capite bene che la meccanica, la nautica, il lapideo, l'arredo si possono coniugare per alcuni aspetti, la moda si può coniugare con gli aspetti della meccanica. Quindi, in realtà sono macrocontenitori che contengono molte delle parti del sistema produttivo della nostra regione. Questo bando, era uno degli ultimi del 2008, è stato aperto dal 15 febbraio al 5 maggio e verrà riaperto dal primo settembre fino al 31 ottobre, dispone di circa 42 milioni di euro che possono essere utilizzati da questi settori. Al 5 maggio erano stati presentati sette progetti filiera sul settore della nautica da diporto ed è in corso l'istruttoria sull'ammissibilità e la valutazione. Questi sette progetti sono localizzati un po' in tutte le province costiere, ma non solo: sono a Massa, a Lucca, a Firenze, a Livorno, a Pisa e a Prato. Come vedete, la linea di costa non ha l'esclusiva, sono coinvolte 34 imprese, si attivano dieci milioni di euro di contributi e credo con moltiplicatore 2 di investimento. Vi sono altri progetti che sono legati alle tecnologie ICT e dei servizi e dei nuovi materiali, che vedono coinvolti come capofila o come partner alcuni dei cantieri più importanti; poi vi sono settori dove l'arredo si integra con la parte della ricerca e del trasferimento del nostro settore della nautica: alcuni aspetti riguardano l'impermeabilizzazione, e allora un'esperienza di materiali che derivano dalla camperistica si è potuta trasferire sull'impermeabilizzazione dell'opera morta (per l'opera viva ci sono tutta una serie di altre tecnologie, ricerca di materiali e quant'altro) e questo sta generando integrazioni di sistema di non poco conto. Entro il 2009 attueremo anche il progetto integrato di innovazione che riguarda il settore della nautica diportistica, che attiverà risorse e linee di intervento molto selettive che riguarderanno i bandi di alleanza strategica. Sosterrà l'integrazione non soltanto della parte che genera la committenza, ma anche di chi può diventare partner di questa committenza qualificata, e di nuovo sosterrà la parte di ricerca sviluppo e trasferimento delle imprese, finanzia le infrastrutture fondamentali ai territori di riferimento, la facilitazione e la diffusione del trasferimento specifico di tecnologie riguardo ai servizi a terra. All'interno di questo progetto vi sarà la progettualità connessa alle azioni di Industria 2015 e al programma transfrontaliero Italia Francia.

Vorrei anche dire che c'è uno strumento che potrebbe essere utilizzato positivamente dalle micro e dalle piccole imprese. Nel catalogo degli incentivi che abbiamo varato e che trovate in rete, vi è un bando definito "dei servizi avanzati e qualificati alle imprese"; questo bando opera in regime di de minimis e sostanzialmente ha la funzione di fare una sorta di ricognizione interna, valutando i punti di forza e di

debolezza dell'impresa. Qualcuno può dirmi: li conosco già; però la praticaccia molto spesso non aiuta ad essere analitici e ad avere un punto di osservazione terzo rispetto alla condizione effettiva dell'impresa. Questo bando permette di acquisire consulenze sul posizionamento tecnologico, sul marketing e quant'altro, e oltre che essere lo strumento che permette di fare analisi interne e lavorare per rafforzare i fondamentali dell'impresa e diventa anche il puntatore per meglio scegliere all'interno del catalogo dei servizi e degli incentivi, dove esistono trenta tipologie di intervento, e quindi svolge una duplice funzione. Come dicevo, lavora in regime di de minimis; avevamo individuato prima il limite a duecentomila euro in tre anni, è in corso una discussione con l'Europa per portare (e pare che ce l'abbiamo fatta) il de minimis a cinquecentomila euro; ovviamente vale per la piccola impresa, sulla micro invece c'è una soglia minima di intervento che non la esclude. L'ultimissima questione. Abbiamo pensato, proprio per le questioni che sono venute in evidenza in più di un settore, a uno strumento che è il protocollo o il pacchetto localizzativo, e il settore della nautica si presta particolarmente a queste forme di intervento. In altri termini, è possibile reagire a questo momento complesso del mercato migliorando i livelli di efficienza e quindi riducendo i costi, che sono obiettivi quotidiani oltre che strategici, e definire i progetti unitari del sistema delle imprese. I protocolli localizzativi sono una sorta di contratto di programma che la Regione Toscana fa con la singola impresa o con un raggruppamento d'impresе. Fra l'altro, se all'impresa per la nuova attività viene richiesta l'infrastrutturazione dell'area, possiamo sostenere anche gli interventi che l'ente locale deve sviluppare per le infrastrutture, di carattere materiale ma non soltanto, che sono necessarie. In altri termini, possiamo agevolare finanziariamente e semplificare gli iter autorizzativi, a fronte di precisi impegni delle imprese o del sistema di imprese per realizzare programmi di investimento in funzione della qualificazione del processo e del prodotto ed alla creazione di quella rete alla quale facevo riferimento. Ai pacchetti localizzativi possono aderire, assumendo impegni specifici, anche altri soggetti, quindi possono essere coinvolte le banche, gli organismi di ricerca e altre personalità giuridiche, e la particolarità più significativa è che la procedura permette di costruire un sistema di agevolazioni integrato, non un singolo bando, ma appunto far convergere i servizi a terra, l'infrastrutturazione di un'area, il porticciolo, il cablaggio, la possibilità di vedere quali sono i servizi offerti dalla rete. Alcuni ce li hanno già, alcuni funzionano, ma devo dire che noi siamo molto indietro perché il rapporto prezzo-qualità della prestazione che si ritrova in altre aree non è certamente quello che si ritrova qui. E quindi l'accessibilità e la "questione sociale" che ricordavo è certamente un elemento sul quale si può migliorare, perché un conto sono i megayacht, un conto sono le grandi barche, e un conto sono le barche da diporto al di sotto di un particolare metraggio che però fanno molto volume e generano attività di retrofittaggio, di assistenza e quant'altro.

I protocolli localizzativi sono una procedura negoziale, per essere ammessi bisogna superare una prima selezione che svolge essenzialmente la Regione valutando la rilevanza strategica e i programmi proposti, e di nuovo il fatto che si costituiscano associazioni temporanee di impresa o consorzi dà una maggiore premialità. I canali di aiuto sono: incentivi con l'intensità di aiuto dal 10 al 20% per i costi ammissibili rispettivamente per le medie e le piccole imprese con contributi a fondo perduto. Voi sapete che nella nostra strumentazione noi abbiamo adottato quasi totalmente fondi di rotazione e quindi modalità che hanno rientri con i classici tempi che adottano i

fondi di rotazione. Abbiamo mantenuto il contributo a fondo perduto sulle misure della ricerca e dell'innovazione, dove è maggiore il rischio di fallimento di mercato (come lo chiama l'Europa) con l'intensità di aiuto che supera il 60 e il 70% in alcuni casi. Siamo riusciti a recuperare la possibilità di finanziamento per investimenti di carattere materiale: capannoni e macchinari, vi sono contributi che permettono di finanziare progetti di rete promossi da grandi imprese assieme a una rete di piccole imprese; lo stiamo facendo per la camperistica, altro settore che ha avuto quasi analogamente alla nautica da diporto dieci anni e più di crescita ininterrotta, dove però il problema è stato: non si è molto innovato sulla gamma, non si è molto innovato sulla sicurezza passiva né sulla sicurezza attiva, il peso non si è ridotto, i consumi e le emissioni sono rimaste quelle di un tempo, e la situazione è che il 50% della produzione è sui piazzali. Quando ripartirà il mercato, se ripartirà, non comprenderanno quei prodotti lì, comprenderanno prodotti a minor impatto energetico, a minor impatto di emissioni, con alta confortabilità a bordo, perché meno pesi-meno consumi, meno peso-meno emissione, meno peso-più possibilità di mettere a bordo sicurezza attiva oltre che sicurezza passiva. E allora questo che stiamo sperimentando nella camperistica si potrebbe riproporre, adattandola alle tematiche della nautica. In questo caso le agevolazioni alla grande impresa possono raggiungere il 15% dei costi ammissibili mentre per le piccole e le medie imprese si arriva al 25 e al 35% di contribuzione a fondo perduto; sono valori tutt'altro che trascurabili visto quelle che sono le disposizioni comunitarie sull'uso dei fondi strutturali. Noi ci impegniamo, dal momento in cui è stata fatta la valutazione del progetto, in cento giorni a rilasciare tutte le delibere, stiamo operando in alcuni settori e i risultati si vedono.

Credo che al di là dei ragionamenti di scenario sull'evoluzione, che certamente vanno considerati, considerando la nuova attività, che peraltro non è nuova perché c'è stato ricordato che alcuni cantieri il retrofitting lo fanno già da molto tempo, se queste azioni si coniugheranno, forse non leniranno quella che è l'asprezza che la crisi sta producendo ma qualche risultato, qualche volano alternativo al ciclo che si sta vivendo lo introdurranno.