

IL SUD CHE VA di Gianni Lepre

Nautica con il vento in poppa A galla anche con virus e guerra

A livello nazionale la nautica costituisce un settore di rilievo strategico, con una tradizione di qualità elevatissima delle sue produzioni ma anche con una solidità organizzativa e una professionalità dei suoi imprenditori e dei suoi addetti superiore ad altri contesti. È indubbiamente uno dei motivi per cui questo settore esce relativamente con pochi danni da tragedie come la pandemia, il caro prezzi e la guerra in Ucraina. Le imprese di produzione nella nautica, secondo dati della Fondazione **Symbola** nel 2021 superavano i 26mila addetti diretti, ma l'intera filiera incluso un indotto altamente specializzato con migliaia di micro e piccole imprese, supera i 189 mila occupati, per un valore aggiunto di più di 12 miliardi. Nel ventennio 2001-2021 l'industria nautica tra i primi dieci settori del made in Italy per crescita delle esportazioni, in particolare per le imbarcazioni da diporto.

a pagina XIII



INVESTIRE SU UN SETTORE DI RILIEVO STRATEGICO

Le reti di impresa e le aggregazioni quale sfida per il futuro della nautica

di GIANNI LEPRE*

A livello nazionale la nautica costituisce un settore di rilievo strategico, con una tradizione di qualità elevatissima delle sue produzioni ma anche con una solidità organizzativa e una professionalità dei suoi imprenditori e dei suoi addetti superiore ad altri contesti. È indubbiamente uno dei motivi per cui questo settore esce relativamente con pochi danni da tragedie come la pandemia, il caro prezzi e la guerra in Ucraina. Le imprese di produzione nella nautica, secondo dati della Fondazione **Symbola** nel 2021 superavano i 26mila addetti diretti, ma l'intera filiera incluso un indotto altamente specializzato con migliaia di micro e piccole imprese, supera i 189 mila occupati, per un valore aggiunto di più di 12 miliardi. Nel ventennio 2001-2021 l'industria nautica tra i primi dieci settori del made in Italy per crescita delle esportazioni, in particolare per le imbarcazioni da diporto e sportive. Va tuttavia riconosciuto che, per restare in un lessico in linea con la materia di cui stiamo parlando, se in condizioni di 'mare calmo', questa struttura produttiva non presenta criticità, se perfino eventi come quelli ricordati non ne hanno scalfito le basi, non per questo dobbiamo evitare di puntare alla perfezione. Diciamo che il prolungarsi di un 'mare agitato' potrebbe incidere negativamente soprattutto per quanto riguarda la sopravvivenza di quell'indotto cui facevo riferimento, costituito per la gran parte da micro e piccole imprese. È dunque importante fronteggiare questo rischio pun-

tando sull'aggregazione. Dobbiamo promuovere l'utilizzo di strumenti che favoriscano l'integrazione e il coordinamento tra i diversi attori della filiera. In questo senso assume un significato rilevante il contratto di rete, proprio per le caratteristiche di snellezza e flessibilità che lo rendono idoneo per le piccole imprese. Mettere insieme competenze, risorse strumentali e umane per conseguire obiettivi determinati e scadenziati nel tempo può agevolare notevolmente la gestione e rafforzare la solidità di imprese che agiscono in diversi segmenti della filiera, dalla subfornitura alla commercializzazione, ai servizi connessi al comparto. Il contratto di rete, in Italia, ha acquisito negli anni una dimensione apprezzabilissima. Si contano più di 8 mila contratti per oltre 44 mila imprese in rete. Le imprese della nautica coinvolte in contratti di rete, ad agosto 2022, risultavano 790. I contratti di rete che le riguardavano erano 632. Non sono numeri clamorosi, ma è importante che rispetto al 2021 sia stato registrato un aumento del 15% delle imprese nautiche coinvolte in contratti di rete. Allo stato, le imprese nautiche sono circa il 2% delle imprese 'retiste'. A essere preferita è la rete-contratto, ossia il contratto privo di soggettività giuridica, ma non mancano un 15% di imprese che preferisce la rete-soggetto, vale a dire quella che dà vita a un nuovo soggetto giuridico, distinto e autonomo rispetto alle imprese aggregate. Sicuramente vi sono margini potenziali per un maggiore utilizzo dei contratti di rete nella nautica. Altrettanto certamente, dai dati, emerge uno spazio di crescita maggiore nel Mezzogiorno, dove questo

strumento è sottoutilizzato. Nel Nord vi è più della metà delle imprese retiste (54%), a fronte di un 23,4% del Sud e di un 22,3% del Centro. La stessa Campania, pur con un numero significativo di imprese coinvolte, 44, ha margini di miglioramento. Va peraltro ricordato come la prospettiva di crescita meridionale è avvalorata da un trend positivo, che ha visto il Mezzogiorno nell'ultimo anno oggetto di rilevazione, il 2022, superare il Centro, passando da una percentuale del 19 a una del 23,4% del totale nazionale. Buoni auspici per un futuro sempre più prestigioso della nautica nazionale emergono da un'analisi della composizione di queste aggregazioni.

Le reti multi-regionali sono il 43% del totale, contro il 28% dei contratti di rete complessivi. Nella nautica, insomma, c'è maggiore cooperazione tra le imprese, al di là di angusti confini territoriali. E c'è anche una caratterizzazione multisettoriale delle reti. Sono più di tremila le imprese di altri settori che collaborano con imprese della nautica.

Insomma, pur se non manca qualche criticità, ci sono condizioni di partenza favorevoli per poter innestare una strategia finalizzata, in particolar modo nel Sud, a promuovere più coesione tra le imprese, aiutandole a migliorare la forza di una filiera già riconosciuta in campo internazionale.

Rendendo sempre più armoniose le interazioni tra i diversi attori del mondo nautico, dalla cantieristica a motori e accessori, dalla manutenzione e riparazione al noleggio e al rimessaggio, fino alla commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio.

*Presidente commissione Reti e distretti d'Imprese Odcecc Napoli



Il settore nautico è una risorsa strategica per l'Italia

Verso l'utilizzo di strumenti che favoriscano il coordinamento tra i diversi attori della filiera