

LA NAUTICA NELLE PROVINCE DI FORLÌ-CESENA E RAVENNA

Presentato il 10 gennaio 2007 a Ravenna lo studio sul comparto nautico nelle province di Forlì-Cesena e Ravenna – nell'indagine rilevati numero di imprese e di addetti della filiera - le aziende della cantieristica impegnano numerose piccole e medie imprese in attività di subfornitura

E' stato presentato Mercoledì 10 Gennaio 2007 alle ore 10, nella sede Camerale di Ravenna, lo studio "Comparto Nautico, le cifre sul territorio, indagine svolta nelle province di Forlì-Cesena e Ravenna", promosso e finanziato dalle Camere di Commercio di Forlì-Cesena e Ravenna e realizzato con il supporto tecnico delle rispettive Aziende Speciali CISE e SIDI Eurosportello e con la collaborazione scientifica del Polo scientifico-didattico di Forlì Università di Bologna e di Centuria RIT.

"Lo studio – dichiara Sergio Mazzi Presidente della Camera di Commercio di Forlì-Cesena – mette in evidenza, fotografandone l'assetto, l'importanza di un settore che nato negli anni '70 con la produzione di vetroresina, ha acquistato nel tempo un peso sempre maggiore. Settore innovativo, suscettibile di ulteriore sviluppo, per l'alto livello produttivo ha visto convergere su di sé le attenzioni della parte pubblica, oltre che privata, e l'interesse dell'Università. Si tratta di un comparto che ha importanti possibilità di crescere ancora ed è opportuno che in tale senso le istituzioni delle due province lavorino insieme - e io di questo sono convinto sostenitore – travalicando i tradizionali confini, per creare le condizioni favorevoli al rafforzamento delle strutture aziendali, organizzando nuovi servizi e indispensabili infrastrutture. Tutto ciò finalizzato alla crescita di un settore che per le caratteristiche di innovazione e qualificazione è sicuramente strategico per l'intero territorio."

L'incontro è stato aperto dagli indirizzi di saluto dei Presidenti delle due Camere di Commercio, S.Mazzi e G.Bessi; è seguita la relazione del professore Paolo Zurla, Presidente del Polo Scientifico Didattico di Forlì – Università di Bologna, che ha illustrato la ricerca nei suoi punti salienti. Si sono quindi susseguiti gli interventi di N.Masini, sindaco di Forlì, di G.Mingozzi, vice sindaco di Ravenna, di G.Parrello, Presidente dell'Autorità Portuale di Ravenna e di B.Baldini, vice presidente della Provincia di Ravenna.

*Per consultare lo studio è sufficiente accedere al sito della Camera di Commercio di Forlì-Cesena, all'indirizzo www.fo.camcom.it/osservatorionautico
Oppure al sito della Camera di Commercio di Ravenna, all'indirizzo www.ra.camcom.it/osservatorionautico*

NOTE SINTETICHE relative allo studio "Comparto Nautico, le cifre sul territorio, indagine svolta nelle province di Forlì-Cesena e Ravenna"

Secondo i dati pubblicati da Ucina nell'ultimo Rapporto "La Nautica in cifre 2006", l'Emilia-Romagna si colloca al quarto posto per numero di aziende (9,3%) operanti nel settore e al secondo per numero di addetti (15,5%).

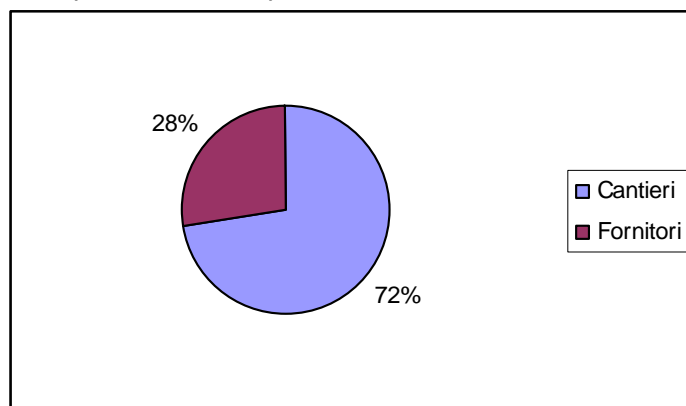
Il territorio delle province di Forlì-Cesena e di Ravenna è caratterizzato dalla presenza di alcune aziende leader a livello mondiale, impegnate nella produzione di imbarcazioni da diporto.

Un primo elemento che occorre ricordare riguarda la distribuzione territoriale delle 207 imprese intervistate (22 cantieri e 185 fornitori). La provincia di Forlì-Cesena conta 103 imprese (13 cantieri e 90 fornitori), la provincia di Ravenna 91 imprese (9 cantieri e 82 fornitori), sono state inoltre intervistate, poiché ritenute importanti, 13 imprese fornitrici fuori dalle due province.

Le imprese intervistate sono state distinte in tre categorie sulla base dell'incidenza del nautico al loro fatturato 2005: «imprese altamente specializzate/mono-settoriali» (con incidenza sul fatturato del nautico pari o superiore al 50%) «imprese semi-specializzate» (incidenza 25%-49%) «imprese non specializzate» (incidenza inferiore al 25%). Si è così potuto evidenziare che quasi il 40% dei casi è costituito da imprese ad alta specializzazione, l'8,7% da imprese semi-specializzate e circa il 51% da imprese non specializzate.

Si è così potuto evidenziare un volume d'affari del comparto di circa 446,3 milioni di Euro; di questi 321,8 (72,1%) provengono dai cantieri e 124,5 milioni di Euro dai fornitori.

Fig.1 Volume d'affari del comparto, suddiviso per Cantieri e Fornitori



Le imprese risultano concentrate nella classe di fatturato compresa fra 1,8 e 5 milioni di Euro.

Elevate percentuali di imprese sono registrate anche nella classe che comprende fatturati fino a 1,8 milioni di Euro.

In particolare è dall'anno 2003 che si registra il maggiore spostamento delle aziende verso le classi di fatturato più alte.

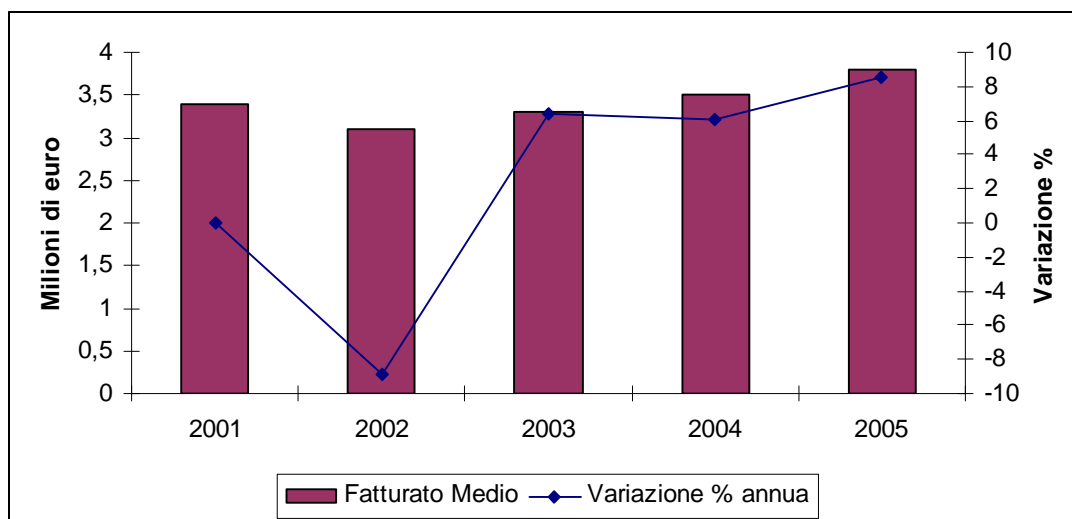
Il fatturato medio annuo del comparto registra – in linea con quanto osservato sull'andamento del settore a livello nazionale – un chiaro trend di crescita nel periodo considerato, dal 2001 al 2005: nel 2001 il fatturato medio si attestava intorno ai 3,4 milioni di Euro, nel 2004 il dato raggiunge i 3,5 milioni di Euro; nell'anno seguente

Comunicato stampa n. 2 del 10 Gennaio 2007

crece di oltre 300.000 Euro, se si confronta il primo anno della serie storica con l'ultimo anno, si rileva una variazione percentuale di + 11,8% in un arco temporale di cinque anni.

Questa tendenza risulta più accentuata se si considera il solo aggregato dei fornitori; infatti, si registra per il quinquennio una variazione pari al 41,7%.

Fig. 2 Fatturato medio delle imprese intervistate e variazione percentuale annua per gli anni 2001-2005



Per ciò che riguarda le risorse umane occorre anzitutto osservare che il comparto muove un numero di addetti parametrizzato (sulla base dell'incidenza del fatturato nautico sul fatturato totale di ciascuna impresa) di circa 2.200 unità.

Il 64% dei 22 cantieri ed il 61% dei 185 fornitori sono concentrati nelle fascia compresa fra i 2 e i 19 addetti. Soltanto 4 cantieri (18,2%) dichiarano oltre 100 dipendenti; fra questi, in particolare, 3 ne presentano oltre 200. Si ottiene così, una dotazione media di quasi 65 lavoratori per cantiere. Questo dato scende a 15 addetti/azienda se si considerano i soli fornitori.

Rispetto alle risorse umane, si è cercato di comprendere anche quale sia la domanda da parte delle imprese e la relativa reperibilità sul territorio delle figure professionali legate al settore nautico. Dal calcolo di appositi indici di fabbisogno, la qualifica che presenta un valore più elevato è quella dei maestri di ascia, con uno degli indici di domanda più elevato, ma, soprattutto, di difficile reperimento. Il profilo che mostra il secondo più elevato indice di fabbisogno è quello dei falegnami generici, i quali presentano una richiesta da parte delle aziende superiore anche a quella dei maestri di ascia, ma una reperibilità maggiore sul mercato, a causa probabilmente del minor grado di specializzazione di questa figura professionale rispetto a quella precedentemente considerata.

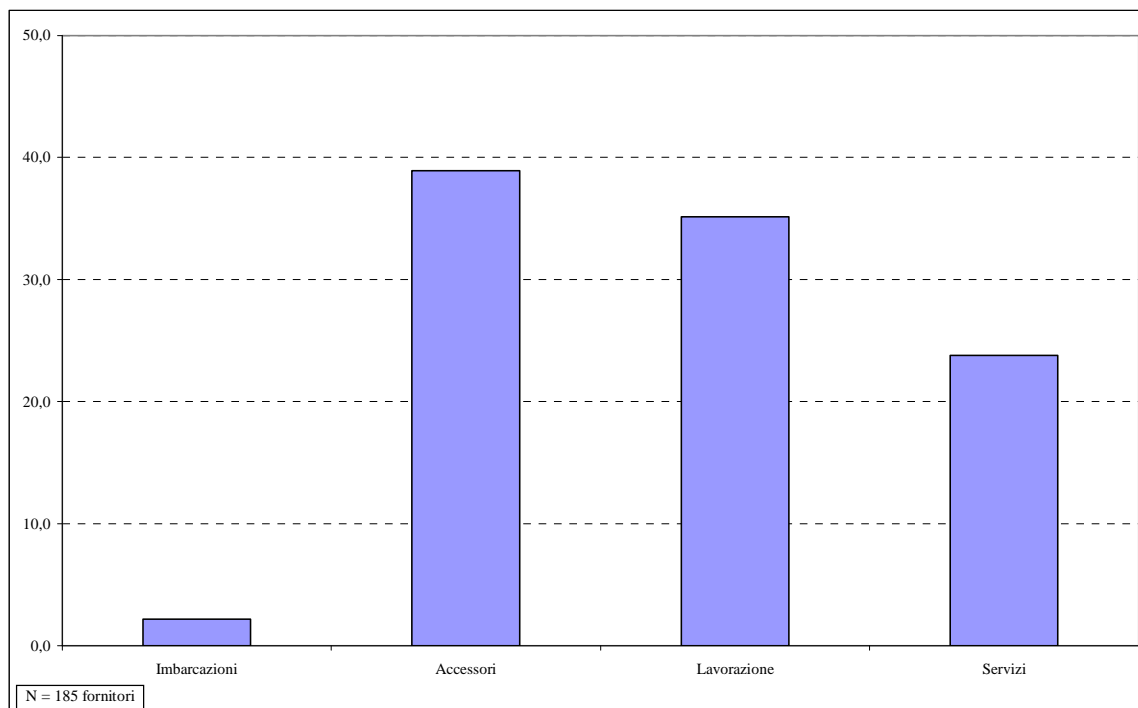
Comunicato stampa n. 2 del 10 Gennaio 2007

Tab.1 Le dieci figure professionali maggiormente richieste

	Indice domanda	Indice reperibilità	Indice finale di fabbisogno
Maestri d'ascia	1	1,7	1,7
Falegnami generici	1,364	1,1	1,5
Verniciatori	1,176	1,25	1,471
Addetti alla lavorazione della resina	1,471	1	1,471
Carpentieri metallici (acciaio, alluminio, etc.)	1,133	1	1,133
Elettricisti	1,067	0,929	0,99
Meccanici motoristi esperti di motori marini	1	0,9	0,9
Manutentori	0,667	1,167	0,778
Addetti ai montaggi e allestimenti	0,882	0,733	0,647

Analizzando poi le attività svolte dalle imprese fornitrici, si è osservata una maggioranza di imprese che producono accessori e componenti (quasi 39%) o che svolgono lavorazioni (31,4%).

Fig. 3 Distribuzione percentuali per macro-tipologia di attività dei fornitori



Per quanto concerne la loro natura giuridica, si è visto che oltre la metà delle stesse imprese (53,1%) è rappresentata da società di capitali, il 27,5% da società di persone,

il 14,5 % da imprese individuali e il restante 4,8% da altre forme giuridiche, essenzialmente società cooperative.

Guardando all'età delle aziende, si è notato come l'anno in cui si è registrata una crescita considerevole del numero di neo-imprese è il 1998, in linea con la tendenza all'espansione del settore registrata a livello nazionale.

La crescita del settore, tuttavia, avviene in un contesto di forti mutamenti del mercato globale, caratterizzato sia dall'incremento della domanda di prodotti di sempre maggiore qualità e dimensione, sia da un considerevole aumento della concorrenza. Nonostante la fase favorevole, restano ancora aree migliorabili quali la dimensione aziendale e le dotazioni infrastrutturali.

Con il presente studio si è cercato di offrire una prima panoramica di ciò che la filiera produttiva del settore nautico di Forlì-Cesena e Ravenna rappresenta sul - e per il - territorio, focalizzando l'attenzione sulla consistenza e sulle principali caratteristiche delle aziende che in esso operano. In particolare, nell'ottica propria dei distretti industriali, si è guardato, oltre che alle abituali dimensioni, quali fatturato, capitale umano, dinamiche di internazionalizzazione, processi di innovazione, anche alle relazioni intercorrenti tanto tra aziende committenti e subfornitrici, quanto fra le stesse aziende appartenenti alla filiera e i diversi attori pubblici e privati del territorio.

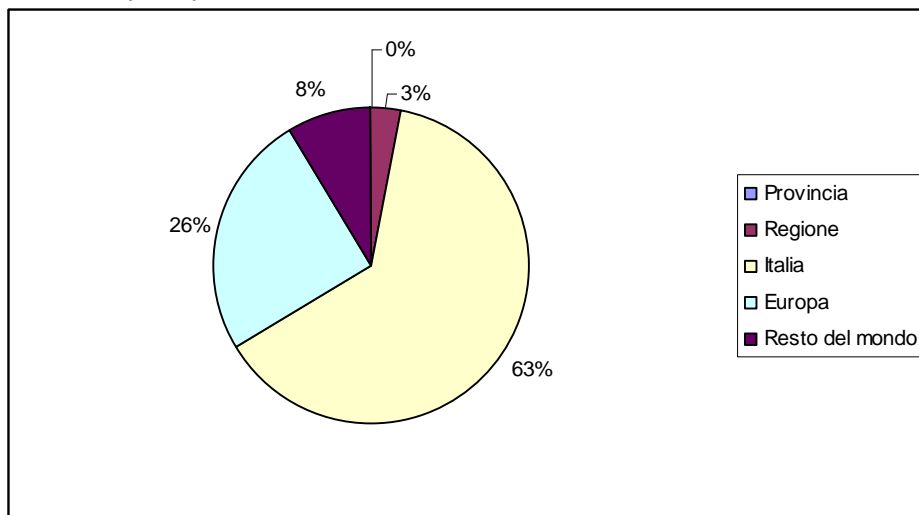
Per quanto concerne i processi organizzativi, si è evidenziato che le percentuali di imprese che non esternalizzano sono particolarmente elevate soprattutto in riferimento ad alcune fasi, come la pianificazione (100%), i servizi post-vendita (94,8%) e la logistica (86,9%). Piuttosto elevato il ricorso all'outsourcing per i servizi informativi e per la progettazione, esternalizzati entrambi da oltre un quarto delle aziende che prevedono lo svolgimento di questa attività.

Un altro aspetto che si è approfondito nel corso della ricerca riguarda le modalità con cui, secondo le imprese, potrebbero essere migliorate l'efficienza e l'efficacia dei processi produttivi e dei servizi. Le aziende del comparto ritengono a questo proposito che l'aspetto di maggiore rilievo sia il miglioramento dei processi produttivi interni alle aziende stesse, seguito dalla possibilità di collocare la propria unità produttiva all'interno di un polo tecnologico specializzato e dall'ipotesi di collocarsi all'interno di un polo nautico con area water front. Minoritaria, invece, la rilevanza attribuita sia all'esternalizzazione che all'internalizzazione di alcune fasi dei processi produttivi.

Il mercato di riferimento dei cantieri è principalmente di livello nazionale, peraltro in crescita nei cinque anni presi in esame (2001-2005): si passa dal 64,3% del 2001 al 71,3% del 2005, con percentuali comunque sempre molto elevate. Segue il mercato europeo (27,8%) e quello internazionale (26%), a denotare come il comparto abbia un riferimento quanto meno nazionale ed internazionale, che trascende nettamente i confini regionali.

Al fine di comprendere gli sbocchi di mercato delle imprese del comparto, si è considerato anche l'ambito di localizzazione dei loro più rilevanti clienti. Relativamente ai cantieri, si è trovata conferma del ruolo di primo piano del mercato nazionale, che concentra oltre il 60% dei primi cinque clienti indicati dai cantieri intervistati.

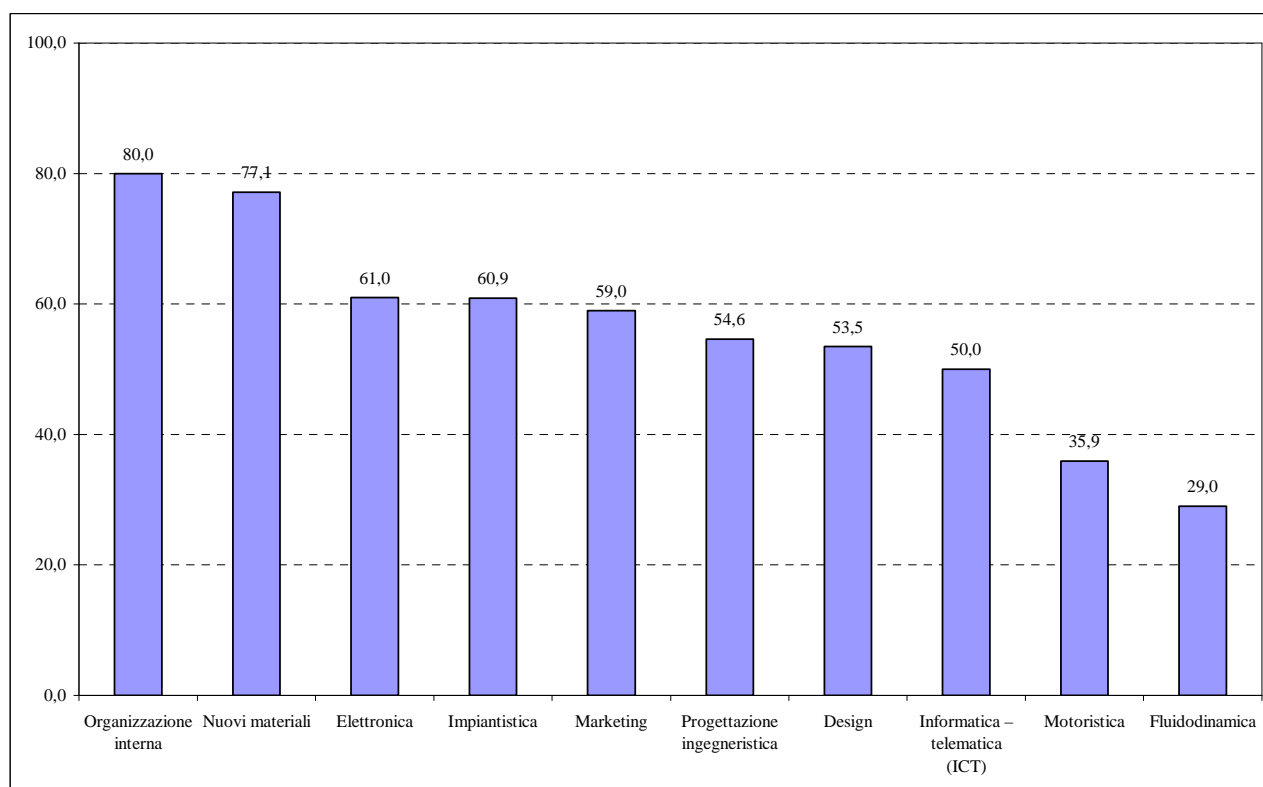
Fig.4 Localizzazione dei principali clienti dei cantieri



Per quanto concerne l'innovazione, dimensione di particolare rilevanza sia per il settore nautico, sia per la definizione di un distretto, ci si è trovati dinanzi ad un comparto in cui è fortemente percepita la necessità di migliorare i processi produttivi all'interno delle aziende stesse.

Come noto, l'innovazione può essere perseguita tramite una pluralità di strumenti: la leva ritenuta più importante è data dagli investimenti e i finanziamenti, a cui segue l'attività di ricerca & sviluppo realizzata all'interno dell'impresa. I dati evidenziano, dunque, l'importanza (e lo stretto legame esistente tra le due aree) degli investimenti e/o dei finanziamenti all'innovazione e l'attività di ricerca e sviluppo effettuata all'interno dell'impresa che, appunto, utilizza questi finanziamenti ed investimenti.

Fig.5 Rilevanza attribuita dalle imprese alle possibili aree di innovazione

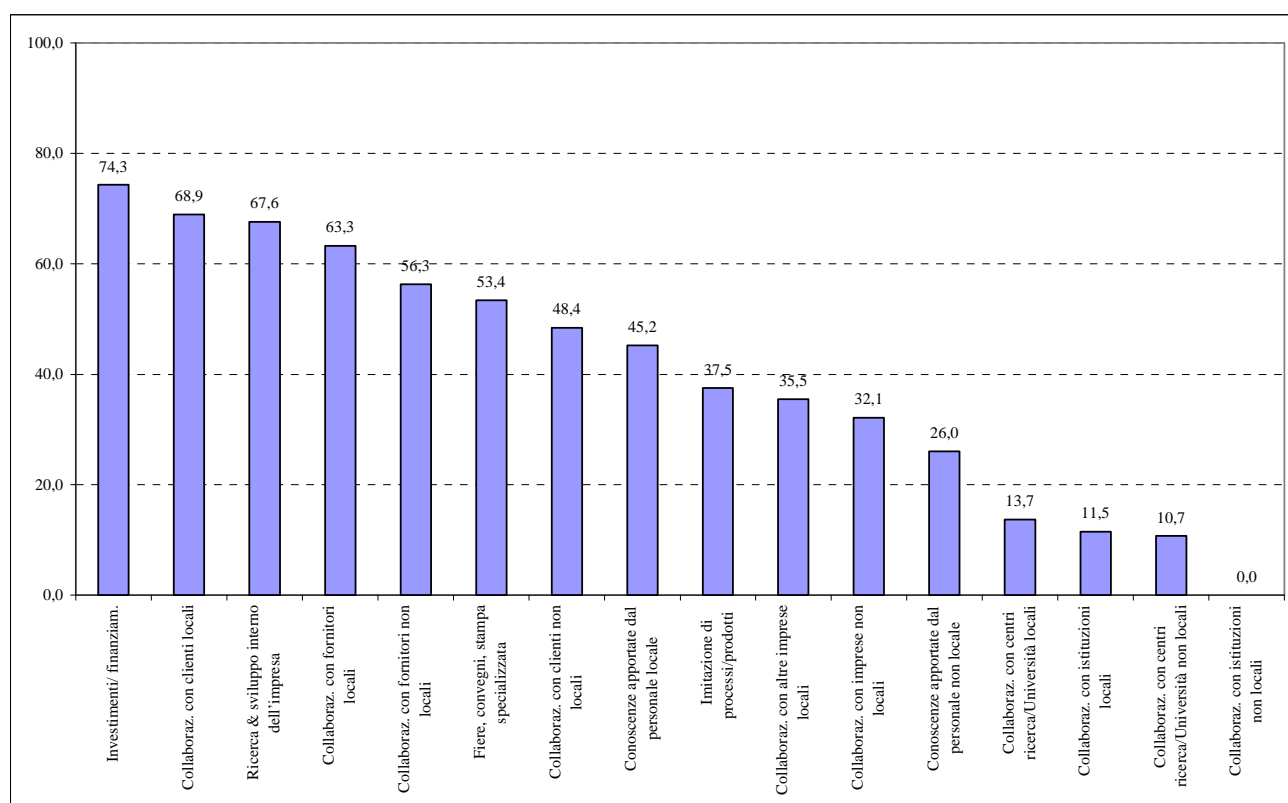


A livello di leve dell'innovazione sono ritenute piuttosto rilevanti le collaborazioni con i clienti e con i fornitori locali, a delineare una fitta rete di relazioni positive fra le aziende di tutto l'indotto, volte a produrre innovazioni tecnologiche che verranno poi applicate sulle imbarcazioni, con concrete ricadute sia sui produttori che sugli utilizzatori operanti sul territorio.

Un altro impulso all'innovazione, considerato assai rilevante dalle imprese del comparto, è la partecipazione a convegni, fiere del settore, oltre che il ricorso alla stampa specializzata come fonte informativa, a conferma del loro carattere strategico sia dal punto di vista commerciale e di promozione del prodotto finito, ma anche come momento di confronto sullo sviluppo, l'evoluzione e le principali tendenze del settore.

Proprio in riferimento agli strumenti informativi attraverso cui le imprese raccolgono informazioni sull'innovazione nel settore, viene attribuito un ruolo centrale ai rapporti con i fornitori ed i clienti; piuttosto rilevante anche il ruolo della partecipazione alle fiere ed alle mostre e quello delle fonti interne alle imprese, principalmente l'area commerciale e dei rapporti con i fornitori.

Fig.6 Grado di rilevanza attribuita dalle imprese alle seguenti leve dell'innovazione



Circa i rapporti delle imprese cantieristiche con altre imprese, si è riscontrato che le collaborazioni con le imprese del settore nautico locale si attestano al 27,3%. Tuttavia si è constatato che le imprese del settore risultano i partner principali, se si considerano complessivamente le collaborazioni in essere e quelle ritenute utili.

Con riferimento ai fornitori si è rilevato che circa 1 impresa su 3 dichiara di collaborare con imprese del settore nautico locale mentre i partner di maggior rilievo risultano le associazioni di categoria.

Riguardo all'aspetto delle collaborazioni future si è, infine, constatato l'interesse delle imprese del comparto nautico per le aziende appartenenti ad un'altra area geografica, per l'Università e i centri di ricerca e formazione.

L'analisi dei dati mostra un'evoluzione senza dubbio positiva del comparto nautico nelle province di Forlì-Cesena e Ravenna. I punti di forza alla base delle ottime performance del sistema nautico locale vanno in primo luogo riscontrati nella capacità del territorio di coprire una parte significativa della filiera produttiva.

La localizzazione territoriale del comparto, la qualità delle competenze artigianali e le capacità imprenditoriali hanno inoltre reso possibile una produzione di imbarcazioni di elevata qualità, capace di posizionarsi nella fascia alta del mercato dei beni di lusso.

A fronte dei punti di forza delineati, si evidenziano anche alcuni aspetti migliorabili in relazione ai quali è possibile individuare le sfide più rilevanti per il comparto nautico delle province di Forlì-Cesena e Ravenna.

Si può osservare, innanzitutto, come il posizionamento nella fascia alta del mercato dei beni di lusso abbia determinato il fenomeno del cosiddetto "gigantismo", ossia di una produzione di imbarcazioni da diporto a motore di dimensioni sempre crescenti. Tale fenomeno ha posto in evidenza una criticità legata alla dotazione infrastrutturale delle province di Forlì-Cesena e Ravenna. In particolare, la costruzione di imbarcazioni di grosse dimensioni trova un limite sia nell'ampiezza degli insediamenti industriali (si pensi, ad esempio, alla necessità di terreni per la costruzione di capannoni per i cantieri che costruiscono megayacht e per quelli delle imprese terziste che ne producono lo scafo), sia nella viabilità verso il mare, specialmente per le imprese capofiliera localizzate nel forlivese (si pensi, in questo caso, alla insufficiente altezza dei cavalcavia).

L'evoluzione del mercato di fascia alta impone in particolare un'innovazione tecnologica che necessita di investimenti talvolta rilevanti (si pensi specialmente a nuovi materiali, elettronica, impiantistica, design e progettazione). In questa prospettiva potrebbe essere valutata la possibilità di affiancare alla modalità d'innovazione che il comparto ha storicamente percorso, cioè quella dello sviluppo interno all'impresa, una strategia condivisa a livello territoriale finalizzata alla innovazione continua del settore, in particolare tramite l'attività di ricerca industriale e lo sviluppo di servizi avanzati.

Le criticità delineate sembrano richiedere una risposta non solo al livello della singola impresa o di gruppi di imprese, ma anche e soprattutto in relazione al coordinamento tra i diversi soggetti territoriali pubblici e privati, in particolare tramite l'interazione tra imprese e attori collettivi (governi locali, organizzazioni di rappresentanza degli interessi, associazioni).

*Per consultare lo studio è sufficiente accedere al sito della Camera di Commercio di Forlì-Cesena, all'indirizzo www.fo.camcom.it/osservatorionautico
Oppure al sito della Camera di Commercio di Ravenna, all'indirizzo www.ra.camcom.it/osservatorionautico*