

Cattedra di Economia Aziendale

RELATORE

CANDIDATO

Anno Accademico

Le navi lontane hanno a bordo i desideri di tutti gli uomini.

Per alcuni, esse giungono a terra con la marea.

Per altri, continuano a veleggiare all'orizzonte, senza mai scomparire, senza mai venire a terra, finché colui che le guarda volge altrove gli occhi rassegnatamente, e i suoi sogni sono uccisi dalla beffa del tempo.

- Zora Neale Hurston

INDICE

INTRODUZIONE.....	3
CAPITOLO 1: La nautica: dall'industria al turismo	5
1.1 La nautica da diporto.....	5
1.2 Caratteri strutturali del turismo e dell'industria nautica in Italia	7
1.2.1 L'industria nautica	7
1.2.2 Il turismo nautico.....	10
1.2.3 Uno sguardo al presente: COVID-19, i dati dopo la pandemia	12
1.3 Il charter	14
1.3.1 Un business a 360 gradi	15
1.3.2 Il charter nel passato: dimensioni, addetti e fatturato.....	15
CAPITOLO 2: Innovazione e sostenibilità nella nautica: la North Sardinia Sail.....	18
2.1 L'innovazione nel settore nautico	18
2.1.1 Nautica 4.0 e “barca connessa”	18
2.1.2 Motori: verso il Green con ibrido ed elettrico	21
2.1.3 Il settore dei superyacht	22
2.2 Nautica sostenibile e ambiente	23
2.3 La North Sardinia Sail	24
2.3.1 Storia dell'impresa.....	24
2.3.2 Innovazioni e sostenibilità secondo la North Sardinia Sail: la marina Cala dei Sardi	27
CAPITOLO 3: Analisi dei bilanci e confronto: dagli indici alle atipicità	29
3.1 Atipicità nei bilanci delle società di charter italiane: il leasing nautico	29
3.1.1 Contabilizzazione del leasing: differenza tra ordinamento italiano e internazionale.....	29
3.1.2 Il leasing nautico, cos'è?	30
3.1.3 Uno sguardo al panorama italiano	31
3.2 Il bilancio della North Sardinia Sail	33
3.3 Confronto con la Sailing Sicily	38
RIFLESSIONI CONCLUSIVE.....	42
BIBLIOGRAFIA:	44
SITOGRAFIA:.....	46

INTRODUZIONE

Il mare. Culla della vita, e luogo di origine di ogni forma di vita presente sul nostro pianeta, è sempre stato fonte di ispirazione e di ricchezza da parte degli uomini di ogni civiltà. Basti pensare a tutti gli esploratori che hanno solcato i mari in cerca di terre inesplorate o di nuove rotte commerciali tra i diversi paesi del mondo. Nel XV secolo grandi navigatori come Cristoforo Colombo, Amerigo Vespucci, Vasco da Gama e molti altri, seppero sfruttare innovative imbarcazioni costruite da cantieri navali spagnoli o italiani, in grado di garantire maggiore sicurezza e velocità tramite l'implementazione di vele, e il miglioramento di alcuni strumenti nautici, come la bussola, le carte nautiche ed il quadrante.

Nel corso del tempo tuttavia, insieme alle esigenze e i bisogni dell'uomo, sono evoluti anche gli spostamenti ed il loro fine. Non più spinti dai soli bisogni primari, nell'epoca moderna gli uomini sono motivati da desideri come l'autorealizzazione, la voglia di evadere dalla routine quotidiana o semplicemente la curiosità di conoscere e visitare nuovi posti che anche solo poche decine di anni fa sembravano irraggiungibili.

In particolare, sempre più persone sono ormai attratte dalla possibilità di vivere esperienze a contatto con la natura marina e con tutto ciò che la riguarda, portando così ad un aumento di domanda e un conseguente sviluppo tecnologico sempre più rapido. I servizi sono stati così ampliati ed ormai la vacanza in barca è stata resa accessibile ad un numero di clienti decisamente maggiore rispetto al passato.

È proprio qui che entra in gioco il charter nautico: parliamo infatti di imprese la cui attività si basa fondamentalmente del noleggio di imbarcazioni. La nostra analisi si baserà in particolare sul noleggio di barche a vela o catamarani, che con l'implementazione di tecnologie e comfort di qualsiasi tipologia, rappresentano ormai il giusto compromesso tra una vacanza dedicata al relax ed una più "all'arrembaggio" e divertente. I vantaggi di questa tipologia di viaggio sono infatti unici: possiamo goderci un'esperienza unica a bordo, considerando la barca come un vero e proprio "hotel galleggiante", che allo stesso tempo permette di praticare moltissime attività (tra cui pesca, snorkeling, ammirare le stelle durante le notti di pernottamento in rada,...); o considerare la stessa come un "taxi marittimo", con il quale intraprendere escursioni presso golfi e insenature o attraccare per raggiungere spiagge esclusive.

Il charter nautico, tuttavia, è solo una delle tante attività economiche su cui poggia l'intero settore nautico.

Il sistema nautico rappresenta per il nostro Paese uno dei segmenti dell'economia con maggiori prospettive di crescita, sia in termini di ricchezza che di occupazione. Uno dei pochi settori che è riuscito a reagire alla sfavorevole congiuntura economica degli ultimi tempi grazie alla capacità di assorbire lo shock negativo della domanda interna e all'efficienza sia produttiva che tecnologica delle unità locali. La tesi si basa infatti principalmente sull'esperienza italiana all'interno di questo settore, che ci eleva a leader mondiali per quanto riguarda la cantieristica e la produzione. Passeremo poi all'analisi del settore turistico, anch'esso fiore all'occhiello del nostro paese, che vanta uno dei patrimoni naturalistici e culturali più grandi del mondo.

Dopo un excursus iniziale, passeremo all'analisi dell'azienda leader in Italia nel settore del charter nautico: la North Sardinia Sail. Con riferimento a questa, elencheremo tutte le principali innovazioni in ambito nautico,

mostrando come questo settore sia sostenibile e all'avanguardia e perfettamente in linea con le direttive europee sull'ambiente.

Infine, passeremo ad un'analisi dettagliata del bilancio della North Sardinia Sail (confrontandola anche con uno dei maggiori competitor), focalizzandoci su un elemento che può rendere questo tipo di imprese svantaggiate nei confronti dei concorrenti esteri: la differenza di contabilizzazione del leasing nautico.

CAPITOLO 1: La nautica: dall'industria al turismo

1.1 La nautica da diporto

Secondo il vocabolario Treccani, si definisce Diportista “Chi pratica lo sport nautico su imbarcazioni da diporto, per competizioni o per crociere”¹. Se parliamo di navigazione da diporto, ci riferiamo quindi ad un tipo di navigazione in acque marittime a scopo ricreativo.

Il legislatore alle origini regolamentava la navigazione da diporto tramite il codice della navigazione attraverso gli artt. 213-218 cercando di rendere la normativa più snella utilizzando deroghe rispetto alle normative del codice. Soltanto verso gli inizi degli anni 70 si arriva ad una più particolare regolamentazione, in quanto, dopo essere state definite per il settore alcune specifiche, si arriva all’emanazione delle “Norme sulla navigazione da diporto”². Viene quindi definita una navigazione speciale, quindi non più facente parte della normativa generale del codice della navigazione, con funzioni più propriamente ricreative e ludiche.

Un ulteriore grande passo in avanti, che ha portato innovazione dando nuova linfa al crescere del turismo nautico in Italia, è stata la Legge 8 luglio 2003, n. 172, nella quale si trovano le “Disposizioni per il riordino e il rilancio della nautica da diporto e del turismo nautico”³.

Secondo l’art. 3 del codice del diporto, possiamo distinguere le unità da diporto in base alla loro lunghezza. Abbiamo quindi:

- Natanti da diporto, fino a 10 metri;
- Imbarcazioni da diporto, oltre i 10 e fino ai 24 metri;
- Navi da diporto, oltre i 24 metri.

Nautica da diporto e turismo operano a stretto contatto tra di loro ed è fondamentale come l’interazione tra i diversi stakeholder ed il loro intervento possano incrementare il valore creato dal turismo nautico per l’economia nazionale nel suo complesso.⁴



¹ Vedi link <https://www.treccani.it/vocabolario/diportista/>

² Legge 11 febbraio 1971, n. 50

³ Vedi link <https://www.fog.it/legislaz/cn-0213-0231.htm#nota-1-ef-4-8-1958>

⁴ Vedi paragrafo 1.2.2

Alcune analisi dati svolte da autorevoli istituzioni e centri di ricerca conferma come, in Italia, il comparto della nautica da diporto sia sottodimensionato rispetto le sue effettive potenzialità. Sorprende, infatti, la modesta diffusione di questo tipo di attività proprio in quelle regioni che (per condizioni climatiche, posizione geografica e tradizioni marinare) si troverebbero nelle condizioni ideali per lo sviluppo di questo settore.

Il livello di diffusione dell'attività diportistica in un dato ambito territoriale, infatti, dovrebbe essere funzione di alcuni specifici fattori, tra i quali:

- reddito pro capite;
- estensione delle coste;
- tradizione e cultura marinare.

In base a tali fattori in Italia, nonostante sia uno dei Paesi aventi una maggiore flotta diportistica⁵, la vocazione alla nautica da diporto⁶ appare decisamente sottodimensionata rispetto al suo effettivo potenziale.

TABELLA 1.1 – Parco nautico mondiale (anno 2019)

Nazione	Popolazione	Unità da diporto per 1000 abitanti	Totale parco nautico
Francia	65.129.731	17,42	1.134.438
Norvegia	5.378.859	151,33	814.000
Svezia	10.036.391	67,61	678.600
Italia****	60.550.092	9,51	575.611
Regno Unito	67.530.161	8,34	563.178
Finlandia	5.532.159	100,76	557.400
Paesi Bassi	17.097.123	29,13	498.000
Germania**	83.517.046	5,75	480.000
Grecia	10.473.452	17,63	184.689
Spagna	46.736.782	3,63	169.490
Croazia**	4.130.299	24,81	102.475
Svizzera*	8.500.000	11,35	96.466
Polonia*	37.887.771	2,13	80.886
Repubblica Ceca	10.689.213	5,97	63.820
Estonia	1.325.649	26,36	34.948
EUROPA	434.514.728	482	6.034.001
Canada**	37.411.038	229,88	8.600.000
Australia	25.203.200	40,21	1.013.308
Nuova Zelanda	4.783.062	167,97	803.408
Giappone	126.860.299	2,30	292.200
Argentina*	44.500.000	4,68	208.456
Cina*	1.393.800.000	0,08	116.475
Turchia	83.429.607	1,19	99.390
Brasile	211.049.519	0,34	72.432
Israele	8.519.373	3,14	26.734
Sri Lanka	21.323.734	0,07	1.487
ALTRI PAESI	1.956.879.832	5,74	11.233.890
USA***	329.064.917	47,97	15.785.224
Totale	2.720.459.477	12,15	33.053.115

* Per Polonia Svizzera Argentina e Cina i dati relativi al parco nautico sono gli stessi dello scorso anno.

*** USA, altre unità: dato 2018.

** Per Germania, Croazia e Canada i dati sono gli stessi dal 2017.

**** Per l'Italia la fonte è "Il Diporto Nautico in Italia - Anno 2019", MIT

Fonte: ICOMIA

⁵ La stima del parco nautico è infatti una delle chiavi fondamentali per comprendere la vastità del fenomeno nautico

⁶ Sia per le favorevoli condizioni di carattere geografico e climatico, sia per attitudini marinare, e in parte anche per il livello del reddito medio pro capite della popolazione

La Tabella 1.1 è suddivisa in tre sezioni⁷: nella prima troviamo i Paesi europei, nella seconda quelli extraeuropei, e a parte vengono poi considerati gli Stati Uniti d'America, per evidenziarne l'importanza in termini quantitativi. Complessivamente, il parco nautico censito risulta in crescita rispetto al 2018, passando da 32 a 33 milioni di unità e nell'ambito del continente europeo, la Francia passa al primo posto, superando Norvegia e Svezia, con oltre 1 milione di unità. Al quarto posto l'Italia, con 576.611 imbarcazioni.

Il settore della nautica da diporto presenta una struttura multisetoriale che ruota attorno a due assi strettamente correlati e complementari: le barche e le marine da diporto. Si tratta di un settore molto dinamico e in espansione, che collega e stimola numerose attività economiche: costruzione di imbarcazioni da diporto (cantieri navali), sviluppo urbano costiero (marine e porti), industria (elettronica, motori e industrie ausiliarie) e servizi (accessori, affitti, distribuzione e formazione). Condivide inoltre profonde ramificazioni con il settore turistico (turismo nautico).

Le attività ricreative sviluppate dalla nautica da diporto sono essenziali per le società moderne. I porti turistici sono infrastrutture di base che ci consentono di sostenere e sviluppare il turismo nautico valorizzando il turismo costiero. Per fare ciò, la nautica da diporto ha bisogno di tutta una serie di settori ed attività volti a creare, direttamente o indirettamente, un input per la sua continua innovazione. Questi sotto-settori sono:

- Design e progetti (attività relative alla progettazione di porti e imbarcazioni da diporto);
- Costruzione (attività relative alla costruzione e manutenzione di porti e imbarcazioni da diporto);
- Strutture e servizi (attività relative alle strutture e ai servizi offerti nelle marine per le imbarcazioni, come utenze, assicurazioni, parcheggi per le auto, ...);
- Vendita e noleggio (attività relative alla vendita e al noleggio di ormeggi e imbarcazioni);
- Istruzione e corsi pratici (attività educative e formative legate alla nautica da diporto);
- Turismo nautico⁸

1.2 Caratteri strutturali del turismo e dell'industria nautica in Italia

1.2.1 L'industria nautica

a) Uno sguardo macroeconomico

L'industria nautica rappresenta sempre un fiore all'occhiello del Made in Italy. Grazie quindi ad un'analisi dettagliata del suo andamento, possiamo capire veramente il potenziale del settore nautico in tutte le sue forme. L'Italia risulta infatti il primo produttore al mondo per quanto riguarda la categoria dei superyacht⁹ e si posiziona rispettivamente al primo e al secondo posto per saldo commerciale (2,2 miliardi di dollari) ed export (con il 15% della quota mondiale) nella cantieristica.

⁷ Le prime due sezioni della tabella sono ordinate in senso decrescente in funzione del parco nautico

⁸ Vedi paragrafo 1.2.2

⁹ Imbarcazione da diporto, a motore, aventi lunghezza superiore a 40 metri. Il più grande al mondo ne misura 164; vedi paragrafo 2.1.3

Vediamo adesso i dati relativi al 2019 per questo settore, per poi vedere se e come sia stato influenzato dalla pandemia di COVID-19¹⁰.

Partiamo dal dire che quando parliamo di industria nautica, ci riferiamo ad un settore che comprende:

- Cantieristica, che possiamo per semplicità dividere in altre due sottocategorie:
 1. Costruzione e importazione di nuove unità da diporto;
 2. Refit¹¹, riparazione e rimessaggio¹²;
- Accessori e componenti;
- Motori.

Tra i diversi settori industriali italiani, quello nautico è sicuramente quello che ha registrato la crescita più notevole¹³. In particolare, lo scorso anno il fatturato è stato pari a 4,78 miliardi di euro, un valore quasi doppio rispetto ai minimi del 2013/2014 e superiore anche alle stime effettuate.

TABELLA 1.2 – Industria italiana della nautica, principali indicatori 2019 e variazioni percentuali 2019 su 2018

Indicatore	Valore	Variazione 2019 su 2018
Fatturato globale	4,78 mld €	+12,0%
Produzione nazionale per export	3,01 mld €	+12,2%
Mercato italiano	1,64 mld €	+10,9%
Addetti effettivi	23.510	+5,4%
Contributo al PIL nazionale	2,22 ‰	+11,9%

Fonte: ICOMIA

Com'è possibile vedere dalla Tabella 1.2, il 65,7% del fatturato complessivo proviene dalle vendite sui mercati esteri, mentre il rimanente 34,3% dal mercato nazionale.

Il contributo maggiore proviene dal segmento della costruzione di nuove unità: nell'anno considerato il fatturato di tale comparto è stato pari a 2,8 miliardi di euro (58,5% di quello complessivo); seguono gli accessori e componenti con 1,3 miliardi di euro (27,0% del fatturato totale), i motori (411 milioni, pari all'8,6% del fatturato complessivo) e le attività di refit, riparazione e rimessaggio (283 milioni; 5,9%).

Gli addetti complessivi sono saliti a 23.510 (dai 22.310 del 2018) rafforzando ulteriormente il trend occupazionale positivo (+5,4% rispetto al precedente anno).

Per quanto riguarda il contributo che il comparto nautico fornisce alla crescita del PIL, è determinato dal valore della produzione del settore con i prezzi di mercato. Tale valore viene raggiunto con la somma di:

- valore aggiunto dei sotto-settori (per un valore pari al 29% del fatturato totale);

¹⁰ Vedi paragrafo 1.2.3

¹¹ Insieme di attività che comprende: aggiunta o sostituzione (es. attrezzature); modifiche (es. colore dello scafo); personalizzazione; modernizzazione (es. impianto elettronico); restauro

¹² Custodia e sorveglianza (in luoghi opportunamente attrezzati) delle imbarcazioni e dei relativi motori durante la stagione invernale

¹³ Parliamo infatti di un +17% nel 2015, un +19% nel 2016, un +13% nel 2017, un +10% nel 2018 e di un +12% nel 2019

- costi intermedi dei sotto-settori, al netto degli acquisti che ciascun sotto-settore effettua presso gli altri settori (stimati sulla base di un'indagine tramite questionari su campioni per settore di appartenenza), cioè i costi che derivano dalle transazioni interindustriali che riguardano servizi intermedi e beni affluiti dalle branche di origine alle branche di impiego e da queste ultime utilizzate come input dei rispettivi processi produttivi;
- I margini di intermediazione derivanti dalla collocazione della produzione sul mercato (pari al 12% del fatturato della sola cantieristica).

Così facendo possiamo trovare un contributo al PIL da parte del settore nautico che arriva a sfiorare i 4 miliardi di euro, con un aumento dell'11,9% rispetto al precedente. Possiamo vedere il procedimento appena citato nella seguente Tabella 1.3.

TABELLA 1.3 – Il contributo della nautica al PIL

	Valori in euro	peso
Valore aggiunto dei comparti	1.148.230.000	29%
Costi intermedi della cantieristica	1.878.890.000	
Costi intermedi del settore degli accessori	365.950.000	
Costi intermedi del settore dei motori	111.400.000	
Totale costi intermedi (indotto a monte)	2.356.240.000	59%
Margini intermediazione per collocamento produzione sul mercato	462.020.000	12%
Contributo al PIL 2019	3.966.490.000	100%
Contributo al PIL 2018	3.544.360.000	
Variazione contributo al PIL 2019-2018	+11,9%	
Peso del contributo al PIL della nautica rispetto al PIL nazionale ‰ 2019		2,22 ‰
Peso del contributo al PIL della nautica rispetto al PIL nazionale ‰ 2018		2,02 ‰

Fonte: elaborazioni proprie

Come già detto all'interno dell'industria nautica il comparto della cantieristica è quello che ha la maggiore importanza sul piano nazionale e che colloca l'Italia in una posizione di leadership, sia per dimensioni che per competitività internazionale. Infatti, in base a quanto risulta da un'indagine svolta da Confindustria Nautica sulla base dei questionari somministrati agli operatori del settore, nel 2019 il fatturato della cantieristica è stato pari a 3,08 miliardi di euro.

b) Il commercio con l'estero

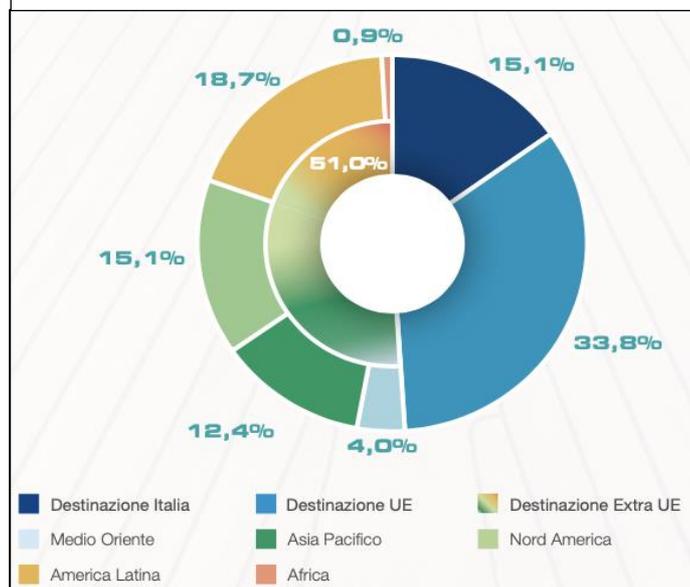
Le esportazioni complessive di "Imbarcazioni da diporto e sportive" nel 2019 sono state pari a 2,29 miliardi di euro, in crescita del 23,9% rispetto al 2018. I Paesi extra europei si confermano la principale destinazione

delle vendite italiane oltreconfine, accrescendo ulteriormente il loro peso: l'export diretto sui mercati extra Ue-28 è stato infatti pari a 1,47 miliardi di euro, corrispondente al 64,3% dell'export italiano nel settore (a fronte del 67,2% nel 2018), mentre quello diretto nei Paesi dell'Ue-28 ammonta a 815,8 milioni di euro, pari al 35,7% (32,8% nel 2018).

Nella Figura 1.1, riferita ad un campione del 51% del fatturato, possiamo osservare la destinazione geografica delle vendite di unità da diporto di nuova costruzione o importate.

Il primo mercato di sbocco del Made in Italy è quello extraeuropeo, e in particolare quello dell'America Latina, del Nord America e dell'Asia Pacifico. L'Europa geografica, considerata nel suo complesso, è il secondo mercato di destinazione delle imbarcazioni italiane; in Italia viene invece collocato il 15% delle imbarcazioni.

FIGURA 1.1 – Destinazione delle vendite



Fonte: elaborazioni proprie

1.2.2 Il turismo nautico

All'interno del Rapporto sul Turismo Italiano del 2018, l'IRISS¹⁴ stima che il turismo incida sul PIL italiano per il 9%, producendo un fatturato di circa 130 miliardi di euro l'anno e dando lavoro a oltre 2,2 milioni di connazionali.

Da sempre uno dei paesi più visitati al mondo, l'Italia affascina particolarmente gli amanti del mare grazie ai suoi 8300 km di coste e grazie alla loro varietà, rendendola la meta ideale per chi è alla ricerca sia di divertimento che di relax.

Tuttavia, per definire che cosa si intenda con turismo nautico, dobbiamo definire meglio due diverse prospettive: quella del diportismo nautico (di cui abbiamo parlato precedentemente) e quella del turismo del mare.

La prima, come abbiamo detto, si riferisce all'insieme di attività di svago, svolte generalmente in mare, con l'ausilio di un mezzo di trasporto galleggiante atto ad accogliere persone per poter svolgere attività ludiche, sportive e, più in generale, legati al divertimento e al benessere. Per quanto riguarda invece la seconda, è rivolta completamente alle risorse marine e il mare rappresenta il focus dell'intera esperienza turistica. Al suo interno possiamo infatti trovare il turismo balneare, le crociere e altre attività sportive come ad esempio il surf, la canoa, lo snorkeling, ecc.

¹⁴ Istituto di Ricerca su Innovazione e Servizi per lo Sviluppo, è un organo del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR) che studia l'innovazione e i servizi in ottica di sviluppo della competitività internazionale di imprese e territori

Come illustrato nella Figura 1.2, il turismo nautico si colloca idealmente all'intersezione fra turismo del mare e diportismo nautico ed è definibile come l'insieme di attività turistiche svolte sul mare e sulla costa con l'ausilio di una unità da diporto che può essere utilizzata sia per gli spostamenti, sia per il soggiorno.

FIGURA 1.2



Il turista nautico invece è colui che si sposta via mare utilizzando un'unità da diporto, la cui permanenza a bordo possa comprendere il pernottamento in barca e il cui motivo principale sia legato al divertimento o ad altri motivi turistici.

L'elemento maggiormente caratterizzante per questo tipo di turismo, come già abbiamo accennato, è l'utilizzo dell'imbarcazione, che non rappresenta semplicemente un mezzo di trasporto, ma costituisce l'essenza stessa dell'esperienza nautica.

La vacanza in barca inoltre è un tipo di vacanza per tutte le tasche: possiamo infatti passare da un noleggio di circa un migliaio di euro a settimana per i natanti da diporto fino ad arrivare a qualche milione per quanto riguarda i superyacht.

L'imbarcazione utilizzata a fini turistici può avere vari titoli ovvero può essere di proprietà di locazione o di noleggio (charter).

Diversa in base alle caratteristiche della clientela è il tipo di propulsione scelta. La navigazione a motore, soprattutto su natanti di grandi dimensioni, è collegata a una clientela che richiede maggior comfort o che ne fa uso di rappresentanza. Per turisti che amano invece un maggior rapporto con la natura e lo sport sicuramente la navigazione a vela è la scelta migliore. Le caratteristiche dell'imbarcazione scelta derivanti dalle diverse tipologie di cliente determinano quindi la diversa tipologia di turismo nautico. Anche le dimensioni della barca determinano il tipo di viaggio, la sua durata, la lunghezza dei moli e tutti i servizi richiesti.

1.2.3 Uno sguardo al presente: COVID-19, i dati dopo la pandemia

Sebbene l'EBI¹⁵ abbia rilevato che in Europa il COVID-19 e la conseguente emergenza sanitaria avrebbero portato dei problemi al settore nautico, a seguito di un maggiore e più vario interesse della popolazione per le attività diportistiche, l'impatto è stato meno negativo del previsto.

A seguito della pandemia, i flussi turistici di tutti i paesi europei nel 2020 hanno risentito gravemente della mancata mobilità. Eurostat stima, infatti, nei primi 8 mesi del 2020 un calo di oltre il 50% rispetto allo stesso periodo del 2019, con un numero di notti trascorse nelle strutture ricettive europei pari a circa 1,1 miliardi. Anche nel nostro paese, dopo anni di crescita costante del settore turistico, si evidenzia nell'inizio del 2020 una diminuzione drastica del turismo interno (precisamente -50,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima) mettendoci in linea con il trend europeo.

In particolare se analizziamo dall'11 marzo al 4 maggio (ovvero i mesi di lockdown) le presenze nelle strutture ricettive rispetto allo stesso periodo del 2019 si attestano ad appena il 9%. Sia una piccola risalita di flussi turistici nel mese di giugno, con valori delle presenze totali che passano al 21% rispetto a quelle dello stesso periodo dell'anno prima, vista la possibilità degli spostamenti interregionali.

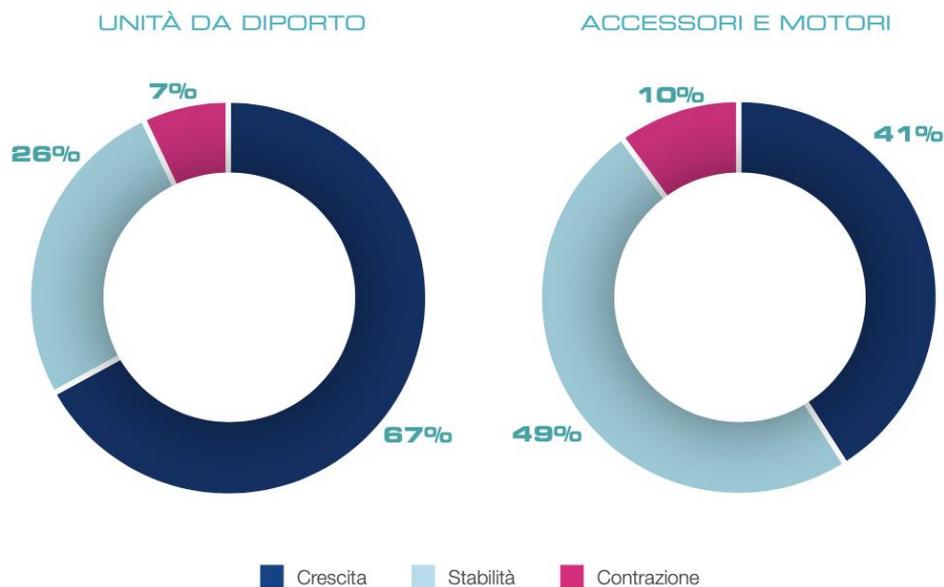
La ripresa si sente con un recupero parziale nei mesi di luglio, agosto e settembre, soltanto grazie alla domanda nazionale in quanto le limitazioni dei movimenti tra paesi continuano a determinare un ristagno di quella estera.

Si può analizzare l'andamento del fatturato della nautica presentato da Confindustria nautica a dicembre nel corso dell'assemblea generale, attraverso le previsioni di chiusura dei bilanci del 2020. È stata infatti rilevata una diversa risposta alla pandemia tra imprese del turismo nautico e industria nautica che analizzeremo di seguito.

Relativamente all'industria possiamo vedere dai grafici seguenti (Figura 1.3) che i dati relativamente al settore dell'unità di porto appaiono equilibrati: mentre infatti abbiamo il 41% del campione che stima una contrazione dei propri fatturati, il 44% indica una loro crescita. Per quanto riguarda invece i segmenti merceologici degli accessori e dei motori, notiamo come, mentre la fascia che stima una riduzione del fatturato risulti percentualmente simile a quella relativa alla cantieristica, quella stimante una situazione di stabilità raggiunge il 35%, andando così a togliere una quota di quella che stima un fatturato in crescita.

¹⁵ European Boating Industry, l'associazione che rappresenta l'industria nautica europea

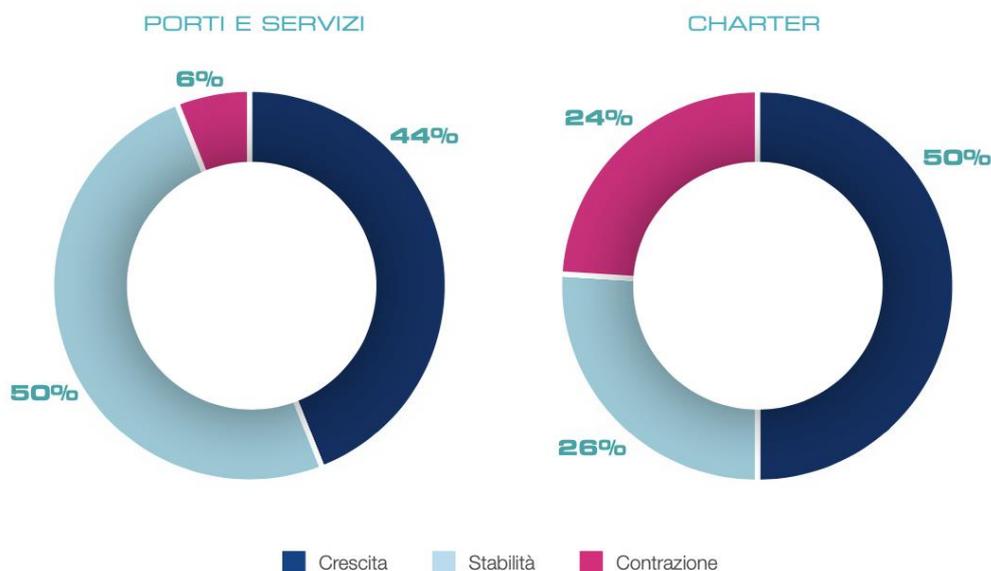
FIGURA 1.3 - Andamento dell'industria nautica in Italia: sentiment delle aziende sulle previsioni di fatturato per l'anno nautico 2020/21



Fonte: Indagine statistica Ufficio Studi Confindustria Nautica – dicembre 2020

Volendo invece analizzare l'indotto a valle del turismo nautico, possiamo notare tutti i problemi relativi agli effetti della pandemia sugli spostamenti internazionali, con l'evidente mancanza di clientela extra Unione Europea nelle strutture del Mediterraneo. Infatti, se per i servizi e la portualità circa il 57% del campione segnala una riduzione di fatturato, questo dato sale addirittura all'82% per quanto riguarda il sotto settore del charter nautico, con due imprese su tre che indicano una contraZIONE del volume di affari superiore al 20% (vedi Figura 1.4).

FIGURA 1.4 – Andamento delle attività legate al turismo nautico in Italia: sentiment delle aziende sulle previsioni di fatturato per l'anno nautico 2020/21



Fonte: Indagine statistica Ufficio Studi Confindustria Nautica – dicembre 2020

1.3 Il charter

Il turismo nautico in particolare ha avuto un forte sviluppo. Dal 2008 a questa parte si sta sempre più virando ad un tipo di vacanza ancor più votata al comfort. Per far ciò anche le imprese hanno subito una grande trasformazione: siamo passati infatti dagli inizi anni 2000 con imprese piccole dal tipico noleggio pedalò o noleggio gommoni degli stabilimenti balneari, ad imprese strutturate con decine di dipendenti durante tutto l'anno che si occupano di tutti i vari settori di un'attività commerciale a 360 gradi.

Per quanto riguarda l'utilizzo del parco nautico, è opportuno però fare alcune precisazioni. Da una parte si trova infatti l'identificazione perfetta fra il proprietario e colui che concretamente gode della barca, mentre dall'altra vi è il caso in cui il proprietario in modo sistematico offra a terzi l'uso dell'imbarcazione. Nella seconda tipologia rientrano quei proprietari che mettono la loro imbarcazione a disposizione di terzi (in toto o per determinati periodi) tramite imprese di charter.

La parola charter sta ad indicare il noleggio di una barca a vela o a motore per una crociera. È infatti un pretesto per migliaia di persone per avvicinarsi al mondo della nautica senza dover investire grandi somme di denaro per acquistare una barca.

La vacanza in barca, soprattutto quella a vela, è concepita con uno spirito d'avventura che contraddistingue il carattere più anticonformista delle persone che scelgono una vacanza di questo tipo, senza però dover necessariamente rinunciare a molti comfort. Le tappe più ambite per il charter velico sono molte e sparse in tutto il mondo ma le più importanti sono quelle del Mediterraneo e quelle dei Caraibi. In particolare, nel mediterraneo le mete più richieste sono la Sardegna soprattutto nel Nord, dove l'arcipelago della Maddalena rappresenta una delle bellezze naturali più incontaminate del mediterraneo, ma anche la Grecia (sia ionica che del Mar Egeo), la Croazia e le Baleari.

Per affacciarsi ad una vacanza in barca tramite le società di charter, non occorre avere alcuna esperienza né tantomeno essere muniti di patente nautica: si può infatti noleggiare una barca con la presenza dello skipper¹⁶. Lo skipper è una figura molto importante (soprattutto per coloro che si affacciano per la prima volta a questo tipo di vacanza) non solo per la sua professionalità, ma anche per il suo carisma. Oltre infatti a conoscere in maniera approfondita i luoghi dove si effettuerà la crociera e a scegliere insieme al proprio equipaggio l'itinerario, è anche colui che deciderà quando sarà il caso di navigare o meno in base alla tipologia dei fondali e alle condizioni metereologiche. Inoltre, vista l'importanza di un buon equilibrio ed una buona convivialità tra le persone che effettuano una vacanza in barca insieme, lo skipper saprà anche dare consigli sulla gestione della vita a bordo. Spesso, però, le compagnie di charter moderne adottano il noleggio senza skipper in maniera tale che chi sia munito di patente nautica possa decidere liberamente di poter viaggiare anche in piena autonomia.

¹⁶ In italiano usiamo il termine inglese skipper per riferirci al comandante della barca ossia a colui che gestisce le manovre di una barca della quale è il capitano. Attenzione che lo Skipper non sempre coincide con l'armatore che è il proprietario dell'imbarcazione.

1.3.1 Un business a 360 gradi

Le aziende di charter, come già detto, sono vere e proprie attività commerciali turistiche, che hanno al loro interno tutta una serie di funzioni, da quelle più tecniche a quelle prettamente economiche e manageriali.

Le attività si dividono per stagioni: di inverno oltre al rimessaggio, al refitting e alla preparazione per la stagione successiva, abbiamo in parallelo la vendita dei pacchetti delle settimane estive, la commercializzazione e la vendita di nuovo e usato, adeguati piani di marketing con partecipazioni alle fiere di settore per promuovere i propri prodotti, fino ad arrivare ai mesi di aprile in cui tutte le barche vengono rimesse in acqua e ci si prepara alla stagione estiva. Oltre a tutto questo abbiamo anche una parte di ufficio molto presente per quanto riguarda la gestione delle prenotazioni e il backoffice con la relativa preparazione per l'imbarco e la cura del cliente¹⁷.

Per la vacanza in barca a vela, le aziende di charter sono solite noleggiare a seconda del periodo stagionale ad un prezzo settimanale standard. Il noleggio di una barca può essere però di due tipi: si può noleggiarne una indipendentemente dal numero delle persone che saliranno a bordo pagando il prezzo dell'intero noleggio; altrimenti, si potrà usufruire, se ci si imbarca individualmente, della condivisione del noleggio con altre persone. In quest'ultimo caso ognuno pagherà la propria quota fino ad arrivare al prezzo complessivo dell'imbarcazione per tale periodo.

Molto importante è come, con le attività di noleggio e di locazione, si avrà un aumento notevole di tutto ciò che concerne il movimento dell'indotto a valle, avendo così un forte impatto sul tessuto economico della zona in cui esso viene praticato.

1.3.2 Il charter nel passato: dimensioni, addetti e fatturato

Per poter analizzare meglio le imprese di charter che operano nel panorama italiano di oggi, è fondamentale studiare come questo tipo di aziende si è evoluto nel tempo. Vediamo in particolare le dimensioni, gli addetti e il fatturato delle società di charter nel 2008.¹⁸

Considerando sia gli home-port principali sia gli altri porti utilizzati come base d'imbarco e nei quali veniva dislocata la flotta a disposizione, nel 2008 si aveva una situazione in cui la maggiore copertura territoriale in termini di presenze era quella del Lazio, i cui porti rappresentano il 20% dei totali; seguivano Liguria e Puglia con valori poco inferiori al 15%. Risulta perciò confermato come il Tirreno (e soprattutto l'area compresa fra Liguria, Lazio e Sardegna) fosse il mare nel quale operava il maggior numero di imprese charter e sul quale si manifestava una maggior quota di domanda. Dal campione delle risposte emerge anche che oltre il 70% delle imprese operava solo nell'home-port e il restante 30% (valore comunque non trascurabile) si serviva di due o più porti d'imbarco.

¹⁷ I servizi offerti al cliente vanno dal prelevamento in aeroporto, all'aggiunta di qualsiasi comfort questo desideri sulla propria imbarcazione.

¹⁸ Le aziende che hanno risposto all'indagine sono distribuite in maniera piuttosto uniforme su tutto il territorio nazionale.

Per quanto riguarda la valutazione delle dimensioni aziendali, faremo riferimento ad informazioni riguardanti il fatturato e gli addetti. Il 51% delle imprese ha dichiarato di avere un fatturato inferiore ai 50.000 euro; il 25% compreso fra 50.000 e 100.000 e così di seguito come illustrato nella Tabella 1.4.

TABELLA 1.4 – Classe di fatturato delle imprese charter 2008

Classe di fatturato	[%]
Inferiore a 50.000 €	51,2
50.001 - 100.000 €	25,6
100.001 - 200.000 €	16,3
200.001 - 300.000 €	4,7
300.001 - 500.000 €	2,3
TOTALE	100

Fonte: elaborazioni proprie

Da questo tipo di informazione tuttavia è difficile ricavare un'indicazione precisa sui livelli di fatturato, per cui si è ricorso ad una stima indiretta, utilizzando il numero medio di addetti per impresa. Tenendo conto della diversa dimensione delle aziende o della ripartizione fra contratti di noleggio e di locazione, risulta un fatturato per l'azienda media, così come disegnata dal campione, pari a circa 185.000 euro.

Il secondo aspetto fondamentale è proprio quello relativo agli addetti. Il primo dato che emerge chiaramente è che un'azienda charter si avvale sia di addetti fissi, che operano costantemente durante tutto l'anno, sia di addetti che offrono la propria collaborazione in differenti periodi. Dalla Tabella 1.5, si può dedurre come un'azienda di charter si avvalga mediamente della collaborazione di 4,4 addetti, di cui 3 fissi e 1,4 "stagionali", con un rapporto di circa 2:1.

Tabella 1.5 – Addetti delle imprese charter 2008

ADDETTI	Titolare / Management	Amministrativo	Commerciale	Conduttore (Skipper)	Equipaggio	Manutenzione imbarcazioni	Altro	Totale
Fissi	43	16	11	33	19	20	3	145
Media per impresa	0,9	0,3	0,2	0,7	0,4	0,4	0,1	3
Stagionali			10	28	17	14	2	71
Media per impresa			0,2	0,6	0,3	0,3	0	1,4
TOTALE	43	16	21	61	36	34	5	216
Media per impresa	0,9	0,3	0,4	1,2	0,7	0,7	0,1	4,4

Fonte: elaborazioni proprie

È evidente come la presenza di personale stagionale sia praticamente assente per le mansioni direttive e amministrative, mentre sia alta per quanto riguarda la funzione commerciale e per le mansioni legate all'effettiva navigazione dell'imbarcazione: skipper, equipaggio e manutenzione.

Mediamente ciascuna azienda non può prescindere dalla presenza di un titolare (0,9), di uno skipper (1,2) e di un membro di equipaggio (0,7). In particolare, si può notare come circa la metà delle aziende si avvalga di queste ultime due figure sia in maniera continuativa sia in modo stagionale. Infine, solo 3 imprese su 10 hanno un impiegato amministrativo e solo 4 su 10 dispongono di un addetto esclusivo per la parte commerciale di vendita del prodotto.

Come abbiamo già detto questi dati sono ormai superati: le aziende di charter si sono evolute nel tempo, e con esse anche la loro organizzazione aziendale, il loro fatturato¹⁹ e tutti i servizi che offrono.

¹⁹ Vedi paragrafo 3.2

CAPITOLO 2: Innovazione e sostenibilità nella nautica: la North Sardinia Sail

2.1 L'innovazione nel settore nautico

Le innovazioni sono fondamentali per un'azienda che si pone come obiettivo il diventare leader nel proprio settore, questo in modo da avere dei miglioramenti continui anche nella fase di maturità, allontanare una possibile crisi aziendale o anche allungare il proprio ciclo di vita accrescendo la propria influenza sul mercato. La letteratura economica è solita distinguere tra due tipi di innovazione: quella di prodotto e quella di processo. Nel primo caso vi è l'introduzione di un nuovo bene, in grado di soddisfare al meglio le esigenze dei consumatori; mentre, nel caso dell'innovazione di processo, esso comporta il cambiamento del sistema organizzativo funzionale alla produzione di un prodotto già esistente.²⁰

“Quando lanciamo un nuovo prodotto, deve raccontare qualcosa di unico, un foglio bianco su cui scrivere una nuova storia, un passo avanti, qualcosa ancora mai vista nel settore. Questo segna un tratto distintivo della marca”, queste le parole di Giovanna Vitelli²¹, vicepresidente di Azimut-Benetti, riguardo la vision della propria impresa. Tuttavia, nonostante i buoni propositi, il settore della nautica presenta storicamente dei bassi tassi di innovazione e non è dotato di importanti barriere all'entrata, fattori che comportano la presenza di numerose aziende medio-piccole che badano unicamente all'estetica e non ai servizi da proporre.

È però negli ultimi anni che la nautica ha dovuto reagire repentinamente a continui cambiamenti culturali ed abitudinali della clientela, facendo sì che fossero necessari maggiori investimenti in ricerca e sviluppo, ufficio tecnico e materie prime. A questo proposito è stata di vitale importanza l'introduzione del “Piano Calenda”, introdotto nel 2016 e che ha favorito l'innovazione attraverso una serie di incentivi e agevolazioni ad hoc per le imprese industriali. Tuttavia, dai dati forniti dall'Osservatorio Nautico 4.0 del Politecnico di Milano²², si evince che il comparto nautico non abbia ancora beneficiato pienamente di questa occasione. Infatti, solo il 63% delle imprese ha richiesto di poter accedere a questi vantaggi, il 38% di esserne a conoscenza e il 30% di esserne addirittura informati. I motivi risultano essere la mancanza di capitali, di capacità e di persone o team dedicati: il 38% del campione crede infatti che le sperimentazioni tecnologiche siano eccessivamente costose, il 67% invece non ha elaborato una strategia per lo sviluppo delle competenze e il 53% non vuole esternalizzare tale attività per risolvere l'inefficienza.

2.1.1 Nautica 4.0 e “barca connessa”

Negli ultimi anni il sogno di avere navi completamente automatizzate che trasportano sta piano piano diventando sempre più possibile. Nonostante non esistano ancora navi controllate e manovrate completamente da remoto, sono state fatte una serie di innovazioni nella loro progettazione che qualche anno fa sembravano

²⁰ Pucci, 2016

²¹ Vedi link:

https://www.repubblica.it/economia/2020/02/16/news/yacht_di_lusso_una_donna_al_timone_il_carbonio_per_rendere_le_nostre_barche_leggere_ed_ecosostenibili_-248732478/

²² Vedi link:

https://www.nauticareport.it/dettnews/news/osservatorio_nautica40_le_aziende_del_settore_non_usufruiscono_del_piano_nautica_40_e_non_lo_conoscono-3763-18108/

impensabili. Alcuni esempi possono essere: l'implementazione di sistemi in rete, che rende più facile l'interconnessione tra di esse, o anche il l'accesso e il controllo dalle basi di terra per monitorare le imbarcazioni evitando guasti o semplicemente permettendo agli addetti a bordo di agire per risolvere i problemi tempestivamente.

Ma cosa significa esattamente "industria 4.0"? È un nuovo modo di fare industria in cui cambiano in primo luogo le macchine, che non saranno più semplici esecutrici di un processo, ma interconnesse e capaci di comunicare elettronicamente utilizzando la rete (Industrial Internet of Things)²³. I dati e le informazioni si integrano attraverso le diverse fasi della produzione industriale, secondo una logica di integrazione orizzontale. Non manca di certo anche una forma di integrazione verticale, per connettere le informazioni a più livelli, ad esempio tra fornitori, produttori e clienti.

In generale, focalizzandoci momentaneamente sui servizi di trasporto merci, possiamo dire che sono sempre più sottoposti ad un aumento dei costi. Il motivo principale è fondamentalmente il fatto che negli oceani ci sia sempre più tonnellaggio. Per ovviare a questo aumento sempre più marcato dei prezzi, le compagnie di trasporto stanno cercando nuovi modi per poter ridurre i costi senza, però, dover rinunciare alla redditività economica delle proprie vie commerciali. Va da sé, quindi, che il fattore che permetterebbe alle compagnie un maggior risparmio, è quello della manodopera e del personale.

Arrivati a questo punto le compagnie dovranno scegliere tra modus operandi: puntare sulla qualità del personale o sulla quantità di esso. Nel primo caso avremo quindi una riduzione dei membri dell'equipaggio (senza rinunciare alle loro qualifiche in ambito elettrotecnico), mentre nel secondo avremo una manodopera molto meno specializzata (seppur relativamente numerosa).

In futuro, grazie alla completa automatizzazione dei sistemi delle navi, potrebbero essere svolte moltissime mansioni che prima erano eseguite dai membri dell'equipaggio, permettendo, come già abbiamo accennato, un completo controllo su tutta l'imbarcazione a distanza. Se i membri dell'equipaggio venissero totalmente sostituiti, e se la nave fosse guidata in maniera totalmente autonoma, avremmo moltissimi vantaggi: innanzitutto, ci sarebbe una completa eliminazione dei sistemi come il controllo dei climatizzatori, degli impianti per la desalinizzazione e per quelli di trattamento delle acque reflue; inoltre si potrebbe avere un risparmio di circa il 10% dei costi per il carburante, non essendoci il bisogno di fornire servizi per ospitare, intrattenere o per l'approvvigionamento del personale.

Il politecnico di Milano, in particolare, si è occupato di confrontare la situazione nautica rispetto a innovazione digitale e industria 4.0, analizzando lo sviluppo della barca connessa e concentrandosi sulle figure aziendali che dovrebbero far meglio.

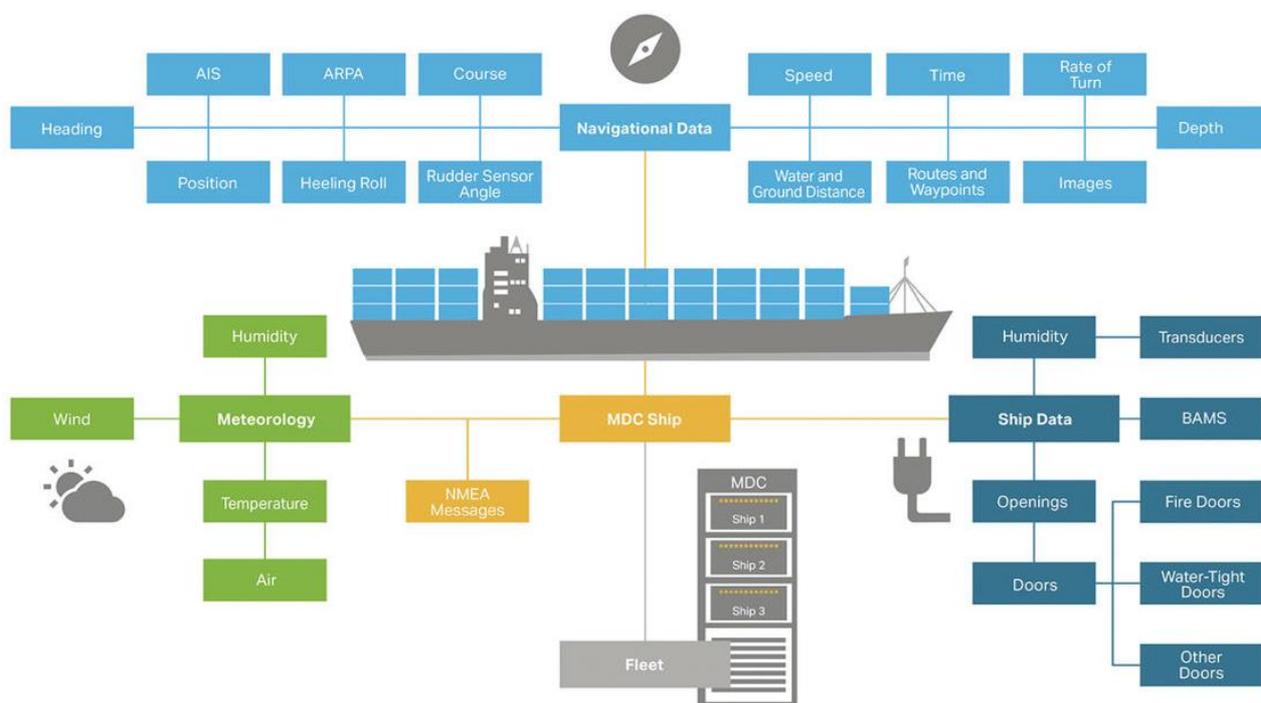
Alla testata Sailbiz, Lucia Ramundo e Arianna Bionda, professori e direttori dell'Osservatorio Nautico 4.0, hanno infatti dichiarato: "Il mercato sta cambiando ed i clienti del futuro sono nativi digitali. Non si può certo

²³ Gli oggetti di uso comune, i macchinari industriali, i luoghi fisici e molto altro possono collegarsi autonomamente alla rete per molti motivi. Questa interconnessione permette agli oggetti di diventare intelligenti e crea una mappa virtuale, nella rete, del mondo reale. Moltissime componenti reali, dagli elettrodomestici alle automobili, vengono mappate e creano una sorta di luogo virtuale in cui convivono, diventando più intelligenti ed efficienti scambiandosi informazioni fra loro. Vedi link: <https://www.intelligenzaartificiale.it/internet-of-things/>

pensare di poter rimanere competitivi senza innovare le imbarcazioni in termini tecnologici e renderle più facilmente fruibili. [...] La decisione di adottare la Nautica 4.0 deve, però, arrivare dagli amministratori delegati delle aziende nautiche e coinvolgere sia gli uffici tecnici ed informatici, che le risorse umane. La Nautica 4.0 è un concetto integrato, che non può essere relegato a semplice progetto tecnico, ma deve essere guidato dalle scelte di business e considerare un piano di sviluppo delle competenze. Solo in questo modo sarà possibile sfruttare completamente le opportunità della digitalizzazione”²⁴.

Tutto è strettamente connesso. Nella Figura 3.1 possiamo vedere quanto siano importanti i big data e il controllo delle reti per le operazioni di spedizione riguardo alle navi cargo.

FIGURA 2.1 – Big Data e connettività nelle navi cargo



Con il termine “barca connessa” si fa quindi riferimento al potenziale di connettività, cioè alla capacità di restare connessi anche in mare, di visualizzare online la posizione dell’imbarcazione, di controllare i sistemi principali, di rilevare eventuali complicazioni da remoto e infine di comunicarle tempestivamente.

I problemi di copertura sorgono soprattutto per le fasce di reddito più basse, e perciò per le imbarcazioni più piccole, a causa di costi decisamente più elevati per supportare le tecnologie più avanzate.

L’innovazione in ambito nautico riguarda dapprima la progettazione delle imbarcazioni: in questo ambito abbiamo infatti l’adozione di programmi sofisticati per fornire un maggior controllo e perfezionamento degli spazi a bordo, grazie alla possibilità di modificare eventuali errori ex ante tramite la riproduzione degli ambienti in 3D.

²⁴ Vedi link: <https://sailbiz.it/industria-4-0-la-nautica-non-sa-di-cosa-si-parla/>

La ricerca di materiali costruttivi innovativi permetterà invece di diminuire i consumi, aumentare le performance e migliorare il design interno ed esterno dell'imbarcazione.

2.1.2 Motori: verso il Green con ibrido ed elettrico

Oggi le imprese di qualsiasi settore, soprattutto quelle a stretto contatto con l'ambiente (in questo caso con il mare), non possono fare a meno di porre attenzione al valore ambientale di ciò che producono e commerciano, poiché ciò costituisce un tema molto influente per l'opinione pubblica e di conseguenza per tutta la clientela. L'idea che si sta diffondendo maggiormente è quella di avere nelle barche un sistema di propulsione elettrico o ibrido. Quello elettrico per il suo funzionamento utilizza le batterie, le quali vengono ricaricate o attraverso fonti energetiche rinnovabili, quali eolica e solare, o mediante la rete elettrica quando si è ormeggiati in porto, o da un generatore diesel.

I motori elettrici sono più adatti ai natanti e i benefici sono molteplici, sia dal punto di vista economico, dato che la manutenzione richiesta è minima e le spese per il gasolio sono pressoché nulle, sia dal punto di vista del comfort, grazie all'assenza totale di emissioni e di rumori.

Nelle imbarcazioni a motore, come i motoscafi, si deve però tenere conto dei limiti di questo sistema: innanzitutto il metodo di propulsione convenzionale offre più energia rispetto alle batterie. Viene da sé che per poter mantenere le stesse prestazioni, bisognerà per forza aumentare il numero di batterie il che comporta un aumento del peso dell'imbarcazione. Infine, cosa anch'essa non da poco, il tempo di ricarica delle batterie risulta essere ovviamente maggiore di quello impiegato per riempire il serbatoio.

L'ibrido è invece un sistema di propulsione combinata, in cui si ha la presenza di un motore elettrico e di un motore a benzina o diesel: il motore elettrico viene solitamente utilizzato per brevi tratti, soprattutto per le manovre di approdo e di uscita dal porto, e le batterie vengono ricaricate dal motore diesel. Utilizzando la modalità ibrida, lo strumento elettrico contribuisce a dare potenza, consentendo il risparmio sul carburante e la riduzione della dimensione della sala macchine e delle emissioni.

Verso tale rotta è la direzione intrapresa dall'azienda Sanlorenzo che, nel 2017, ha proposto un'intera linea di yacht ibridi, denominata E-Motion, i cui punti di forza sono stati spiegati al portale MilanoFinanza dall'imprenditore, nonché presidente dell'azienda, Massimo Perotti: "I sistemi di propulsione dei nostri modelli E-Motion sono molto apprezzati perché l'energia prodotta da questi motori può essere anche stoccata in banchi di batterie agli ioni di litio, dimensionati a seconda della grandezza dello yacht, così da poterla poi utilizzare in modalità «zero emission mode» per effettuare escursioni in parchi marini protetti altrimenti irraggiungibili. La richiesta di tecnologie ecosostenibili arriva dal mercato stesso, che è in continua evoluzione, e stiamo stanziando importanti investimenti in ricerca e innovazione per potervi rispondere con efficacia. È un settore d'interesse e stiamo valutando come sviluppare queste tecnologie su modelli di dimensioni più grandi"²⁵.

²⁵ <https://www.milanofinanza.it/news/tu-chiamale-se-vuoi-e-motion-201909091540227326>

In tema di innovazione, il settore dei servizi nautici è posto alla fine della filiera produttiva, pertanto il suo ruolo è quello di recepire e attuare le modifiche predisposte dai cantieri e dai produttori di motori, per lo sfruttamento da parte degli utilizzatori finali.

Una tematica attuale che sta affrontando il mondo nautico, a causa della pandemia, è la pianificazione del viaggio con un'attenzione rigorosa alle norme di sicurezza e di distanziamento.

Le aziende del charter, in particolare, si sono dovute preparare per fronteggiare l'emergenza e ne è risultato un protocollo, il quale prevede imbarchi a fasce orarie (con lo scopo di evitare assembramenti), la misurazione obbligatoria della temperatura ai membri dell'equipaggio e agli ospiti con frequenza giornaliera, un servizio di consegna cambusa direttamente a bordo, la sanificazione di tutti gli ambienti con ionizzazione prima e dopo ogni imbarco e la pulizia di tutte le superfici con detergenti biodegradabili addizionati di alcol, oltre alla fornitura di mascherine, gel e spray igienizzanti.

2.1.3 Il settore dei superyacht

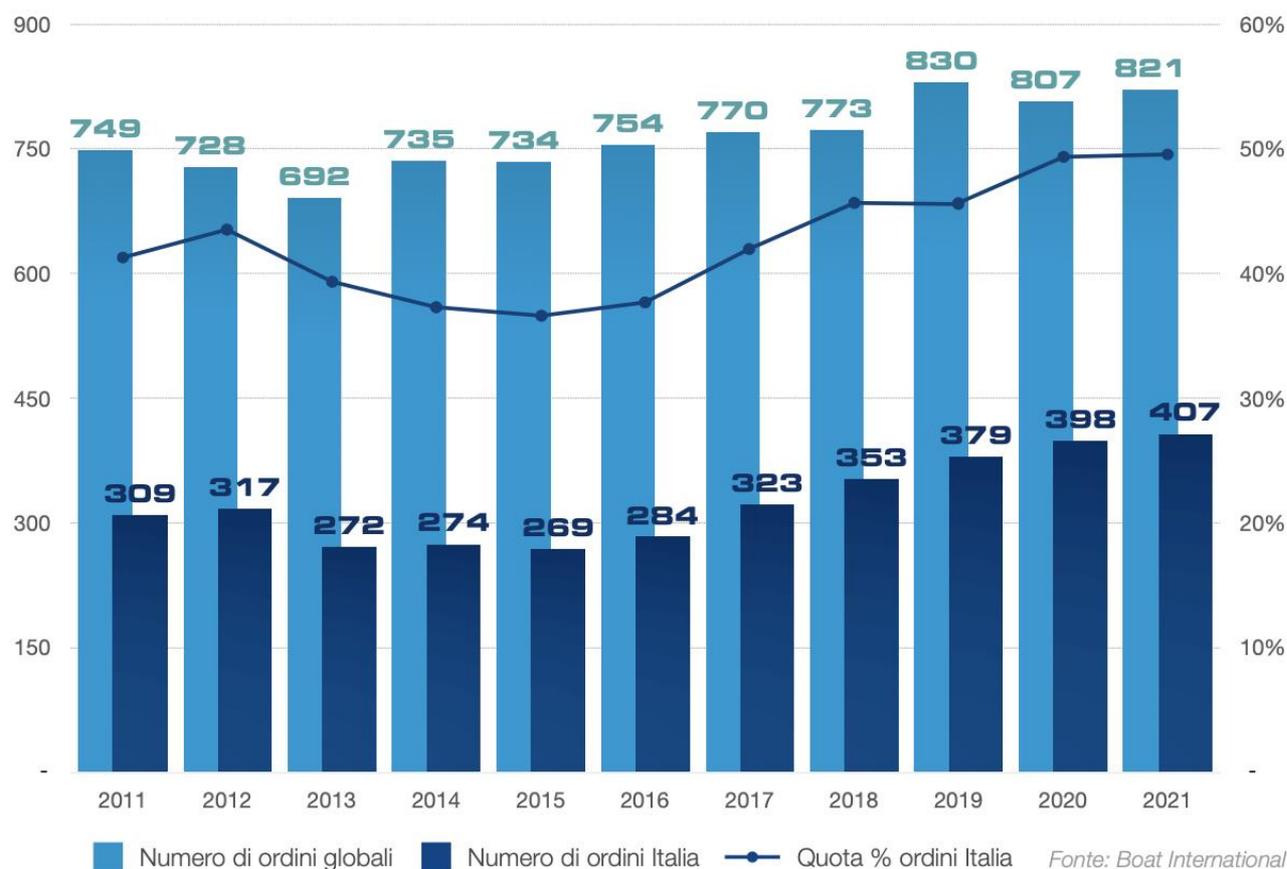
Come già abbiamo avuto modo di dire nel primo capitolo, l'industria dei superyacht ha registrato un numero significativo di ordini che cresce di anno in anno. Questo ormai definitivo superamento della crisi è dovuto, non solo ad un tipo di mercato che fa della vivacità delle nuove costruzioni il suo marchio di fabbrica, ma anche al brokeraggio dell'usato.

Al vertice della piramide produttiva mondiale, è ormai consolidata la leadership dei cantieri olandesi, tedeschi e soprattutto italiani che spinti da una forte tendenza al gigantismo primeggiano come maggiori esportatori di superyacht. In particolare, il nostro paese vede nuovamente confermato il primato della cantieristica, in quanto per il sesto anno di fila vede tre Gruppi/Cantieri ai primi posti nella classifica produttiva mondiale in termini di ordini: Gruppo Azimut-Benetti, Gruppo Ferretti, Cantiere Sanlorenzo.

Il Global Order Book (GOB)²⁶ posiziona l'industria italiana al primo posto globale con addirittura 407 yacht in costruzione su un totale di 821 in tutto il mondo. Questo risultato rappresenta per il nostro paese il maggior numero di ordini registrato nel GOB dal 2009 in poi. Come possiamo vedere dalla Figura 3.2, la quota italiana rappresenta infatti poco meno di metà degli ordini mondiali (49,6% del totale) con un aumento di 9 unità rispetto a quello del 2020

²⁶ Il Global Order Book 2021 è la classifica stilata ogni anno dalla testata *Boat International* che riporta l'andamento del settore degli yacht sopra i 24 metri relativamente ai dati sugli ordini effettivi. Nello specifico, il report di *Boat International* ha considerato l'attività di 179 cantieri nel modo che costruiscono imbarcazioni sopra ai 24 metri.

Figura 2.2 - Andamento degli ordini globali di superyacht e quota italiana



Fonte: Boat International

2.2 Nautica sostenibile e ambiente

Per quanto riguarda la più recente normativa sulla sostenibilità, dettata dall'Unione Europea, si sta istituendo un sistema completamente sostenibile per la nautica al fine di arrivare a soluzioni ad inquinamento zero in ambiente marino e portuale.

Questi obiettivi per promuovere la nautica sostenibile, si dovrebbero attuare tramite incentivi ad utilizzare nuove tecnologie per finalità turistiche e di trasporto, sfruttando aree costiere e marine e riducendo al minimo il loro impatto ecologico. Le tecniche di ricerca e sviluppo impiegate in questo ambito dovrebbero spaziare dalle tipologie di combustibili e motorizzazioni utilizzate, alla costruzione e progettazione di scafi (considerando i materiali usati per la loro realizzazione), fino ad arrivare a tutte le attività relative ai servizi portuali.

E nonostante al momento non vi sia uniformità per quanto riguarda le normative su questi temi nei diversi paesi dell'unione europea, i cantieri italiani si stanno innovando sempre di più al fine di adottare strategie sostenibili per la costruzione di nuove imbarcazioni e per le attività di refitting.

Sempre in questo ambito, durante le votazioni sugli emendamenti relativi alle modifiche del regolamento (UE) 2015/757²⁷ nel mese di settembre 2020, il parlamento ha votato a favore dell'inclusione delle emissioni di gas

²⁷ Facente riferimento alla verifica e al monitoraggio delle emissioni di anidride carbonica nei trasporti marittimi ("Regolamento MRV dell'UE")

a effetto serra all'interno del settore marittimo, nel sistema di scambio di quote dell'Unione già dal 1° gennaio 2022. Relativamente a questo traguardo, sta ottenendo sempre più importanza l'obiettivo di efficienza dei gas serra del -40% per le compagnie di navigazione da raggiungere entro il 2030.

All'interno dei "considerando" di questa proposta, il parlamento ha anche chiarito come: "Il trasporto marittimo incide sui cambiamenti climatici, sulla biodiversità marina, sulla qualità dell'aria e sulla salute pubblica a causa delle emissioni di anidride carbonica (CO₂) e di altra natura che genera, quali emissioni di metano, ossidi di azoto, ossidi di zolfo, particolato e nerofumo", ritenendo urgente, anche ed in virtù della strategia adottata dall'IMO il 13 aprile 2018 (per la riduzione delle emissioni di gas a effetto serra generate dalle navi), l'adozione di "misure su scala mondiale, così come a livello dell'Unione, per garantire che siano intraprese azioni immediate per ridurre le emissioni del trasporto marittimo, contribuire all'attuazione dell'accordo di Parigi e conseguire l'obiettivo della neutralità climatica a livello dell'Unione, senza compromettere gli sforzi in materia di clima profusi da altri settori"²⁸.

Tra le altre modifiche sono stati anche istituiti un certificato di efficienza energetica delle navi ed una scala di valutazione che permettano un confronto tra le diverse imbarcazioni in fase di acquisto o noleggio, incoraggiando i diversi Stati a sostenere e promuovere le barche più efficienti.

In tema di trasporti marittimi, la commissione ha invitato gli Stati europei a investire in infrastrutture che mettano il passaggio ad una mobilità intelligente e sostenibile. Questo grazie alla comunicazione (COM(2020) 575²⁹), l'interno del quale richiamando sostenibilità ambientale, della stabilità economica, dell'equità e della produttività, è stata evidenziata la necessità di destinare il 37% della spesa pubblica per contrastare i cambiamenti climatici. Tra le diverse azioni sono state sollecitate: l'investimento in tecnologie volte a creare metodi alternativi alle tipologie di carburante ad alte emissioni di carbonio, come ad esempio energia elettrica o idrogeno; infrastrutture energetiche sostenibili grazie anche ad incentivi promossi dalle tassazioni dei carburanti.

2.3 La North Sardinia Sail

2.3.1 Storia dell'impresa

North Sardinia Sail nasce nel 1998 da un'idea di Simone Morelli, allora ufficiale della Marina Militare.

Dopo esser venuto a conoscenza dell'opportunità di ottenere finanziamenti dalla regione Sardegna (terra natia della moglie Luisa) per la costituzione di nuove imprese nel settore nautico, insieme decidono di approfondire la fattibilità del progetto, di partecipare al bando e, conseguentemente, Simone decide di congedarsi dalla carriera militare.

Nel 2000, ricevuti 5 miliardi di vecchie lire, di cui una parte a fondo perduto e il resto da rimborsare nel tempo, i titolari acquistano 5 barche a vela e danno quindi avvio alla loro prima attività di charter presso Portisco, località sarda vicino al golfo di Cugnana.

²⁸ Vedi link: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2020-0144_IT.html

²⁹ Vedi link: [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=COM\(2020\)575&lang=it](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=COM(2020)575&lang=it)

Già nel 2002, con i profitti ottenuti, acquistano ulteriori 2 imbarcazioni per ingrandire la flotta. L'obiettivo è quello di possedere una grande varietà di mezzi, al fine di ammortizzare le spese di gestione e di rispondere meglio alle diverse esigenze dei clienti. Infatti, inizialmente tutto ciò che l'azienda incassava, veniva completamente reinvestito per ingrandire la propria flotta, avere imbarcazioni giovani, così da mantenere un livello qualitativo più alto possibile.

Nel 2003 NSS inaugura un'ulteriore base operativa in Sardegna, ad Alghero, e nel 2004 una in Toscana, a Castiglioncello. Cala dei Medici è un porto turistico, sito in una posizione strategica per progettare itinerari di 1 o 2 settimane con mete stupende, quali l'Isola d'Elba, l'Arcipelago Toscano e la Corsica settentrionale. In Toscana vi è anche il Central booking office con sede presso Pontedera, il quale gestisce le prenotazioni di tutte le destinazioni.

Dal 2005 la società adotta una politica promozionale in grado di contrastare le offerte last minute proposte dalla concorrenza, la strategia "advanced booking" permette di avvantaggiare il consumatore che programma e prenota quindi in anticipo. Per l'agenzia invece l'utilità risiede nella garanzia della locazione e del pagamento immediato di una parte del servizio, un vero toccasana per i business plan.

Nello stesso anno l'impresa ha inoltre il merito di offrire, per la prima volta nel settore del charter nautico, una nuova prospettiva rivolta ad un target di viaggiatori più esigenti e che si concretizza in un programma di permanenza in barca che permette di trasformare l'esperienza in una sorta di mini crociera. L'erogazione del servizio è predisposta affinché vi sia la cura maniacale di ogni dettaglio e si possa godere a bordo di tutte le comodità; i mezzi scelti sono i catamarani più in voga del momento e vi è la possibilità di essere accompagnati da un equipaggio esperto composto da capitano, chef e hostess.

Nel 2008, grazie ai sacrifici e alla qualità del suo duro lavoro, North Sardinia Sail estingue il debito contratto 10 anni prima.

Nel 2009 sono sempre più gli amanti della vela che scelgono la compagnia sarda, la flotta è considerevolmente aumentata e Simone e Luisa avvertono l'esigenza di maggiori posti barca per loro unità, poiché il progresso della loro azienda sarebbe altrimenti ostacolato dalla carenza di ormeggi e dalle tariffe elevate di quelli esistenti. Il loro desiderio è quello di avere una propria marina per organizzare nel migliore dei modi la vacanza e accompagnare i clienti negli spazi e durante i trasferimenti. Dunque, acquistano la proprietà di un terreno di quattro ettari e richiedono la concessione per dar vita alla struttura Cala dei Sardi, posta tra Portisco e Porto rotondo.

Nel 2012 il sogno si realizza e subito riescono ad acquisire una importante fetta del mercato, anche in questo ramo economico, mediante la partnership con il cantiere Lagoon, la quale gli consente di applicare prezzi vantaggiosi, fino al 10% in meno, a coloro che sono membri del club e proprietari di catamarani.

Nel 2013 la prima tappa oltralpe sono le Isole delle Baleari, precisamente Porto Colom a Maiorca.

Tre anni dopo, nel 2016, gli investimenti sono in direzione Caraibi, verso l'isola di St Marteen, a Prickly Bay Marina, tuttavia a causa dell'uragano Irma che ha devastato l'isola, è avvenuto lo spostamento a sud nell'isola di Grenada.

Nel 2020 le imbarcazioni presenti a Porto Colom sono trasferite nella più vicina Palma di Maiorca. Inizialmente la scelta era ricaduta su Maiorca poiché si pensava fosse preferibile la vicinanza alle baie, piuttosto che all'aeroporto, che è invece in prossimità di Palma.

Ultime, ma non per importanza, sono le recenti basi alle Isole Canarie, il cui punto di partenza è Tenerife. Questa opzione è stata vagliata per la possibilità di poter affittare mezzi marittimi anche durante l'inverno, a causa del clima subtropicale, e ciò consente di produrre valore economico, anche nei periodi a bassa stagionalità per il Mediterraneo.

Per l'estate 2020 l'impresa ha infine immatricolato 10 imbarcazioni, di cui 4 nuovi monoscafi e 6 nuovi catamarani.

La gestione dell'impresa è di tipo familiare, infatti i coniugi sono ancora oggi, nonostante l'evoluzione, in prima linea e, accomunati dall'amore per il mare e per la vela, hanno trasmesso questi valori ai dipendenti, ai fornitori, ai finanziatori, agli armatori ed ai clienti. Nelle dichiarazioni di Simone si nota la centralità di Luisa nella ditta³⁰: *“Mia moglie è stata fondamentale, mi ha spinto a non mollare.”* Inoltre, è lo stesso fondatore a definire la propria amministrazione come un modello di “family management” ed a specificarne i punti di forza:³¹ *“North Sardinia Sail è una società grande con cinque basi e oltre cento barche, ma chi fa il contratto di management con noi parla direttamente con me sia quando compra la barca, sia quando ha delle esigenze o dei problemi. Non deve passare attraverso una catena di comando che si trincerava sempre dietro il “bisogna chiedere l'autorizzazione”. Family management significa maggiore libertà nella gestione della barca, rapporto diretto con la società e chi prende le decisioni ha una soluzione veloce ed elastica dei problemi.”*

North Sardinia Sail è la realtà trainante del progetto imprenditoriale, ma viene affiancata negli anni da altre società facenti parte del gruppo NSN Yachting, infatti vi è anche una holding in possesso delle partecipazioni, Sardinia Navigando, titolare della concessione demaniale strumentale per la realizzazione di Cala dei Sardi, e infine Dream Yachting.

Da settembre 2012 l'azienda Dream Yachting si è trasformata in concessionaria dei catamarani Lagoon e dei monoscafi Beneteau, importatrice dei gommoni Highfield e rivenditrice del cantiere Cnb. Questo passo è stato fondamentale anche al fine di aumentare l'offerta per il charterista e seguire al meglio le indicazioni richieste dall'armatore. Tuttavia, per questa attività l'inizio è in salita: il primo anno viene venduta una sola barca, due l'anno successivo, fino ad arrivare al traguardo di 26 nel 2018. Il percorso del Ceo, Simone Morelli, lo conduce ad aggiudicarsi l'anno scorso il premio come miglior dealer europeo Lagoon.

Acquisiti venti anni di esperienza, oggi la flotta può contare su oltre 100 barche, le quali sono dislocate sulle 5 basi operative esaminate precedentemente e che vengono scrupolosamente adibite alla navigazione da 45 dipendenti, ai quali vanno aggiunti altri 50 che lavorano stagionalmente.

³⁰ Vedi link: <https://www.pressreader.com/italy/il-giornale-della-vela/20180201/281685435265979>

³¹ Vedi link: <http://svn.uberflip.com/i/1166427-guida-allacquisto-alternativo-della-barca/21?>

Lo slogan vincente della società è “Nobody Sails Smarter”, le cui iniziali ricostituiscono l’acronimo NSS di North Sardinia Sail, e che incarna lo spirito grazie al quale viene prodotto valore aggiunto in ogni fase lavorativa.

2.3.2 Innovazioni e sostenibilità secondo la North Sardinia Sail: la marina Cala dei Sardi

Per quanto riguarda il passaggio da piccola a media impresa, una cosa che tra tutte ha maggiormente influenzato la North Sardinia Sail è stata sicuramente la costruzione della marina Cala dei Sardi, nel cuore della Costa Smeralda.

L’ambizione di Cala dei Sardi è sicuramente la creazione di un’infrastruttura unica rispetto a tutte quelle già presenti nel panorama nazionale grazie ai suoi pontili breakwater, realizzati dall’azienda finlandese Marinetek. I pontili breakwater sono completamente galleggianti e di cemento armato, caratteristiche che permettono la trasformazione di onde di 1.5 metri d’altezza in un mare calmo al loro interno e consentendo la circolazione delle acque all’interno della marina. Per tale motivo Cala dei Sardi è una delle pochissime realtà che rendono possibile la balneazione al loro interno, grazie anche ad un’area dedicata a tutti i diportisti che vogliono fare il bagno o anche semplicemente prendere il sole.

Altra caratteristica distintiva del molo è la collocazione in una posizione strategica che permette una costante protezione dal maestrale, il vento predominante; tuttavia qualora quest’ultimo investisse il molo in condizioni straordinarie, la conformazione della banchina consente comunque un ormeggio in tranquillità, incanalando il vento verso la poppa.

La marina può ospitare fino a 140 barche, dai 7 metri fino ad una lunghezza di 70, e le attività sono prevalenti nel periodo che va da marzo ad ottobre. Della North Sardinia Sail sono presenti 50 imbarcazioni fra monoscafi e catamarani.

I servizi che Cala dei Sardi mette a disposizione dei propri clienti sono: reception per qualsiasi informazione, bagni e docce, un parcheggio privato, telecamere di sorveglianza attive 24 ore su 24, servizio shuttle e taxi, servizio di approvvigionamento cambusa, assistenza meccanica, elettrica ed elettronica ed assistenza all’ormeggio continua. Infine, sempre presente in loco, il ristorante “Le Tattoo” propone degustazioni di piatti tipici sardi e specialità di mare, accompagnati da un’attenta organizzazione di eventi per intrattenere gli ospiti della marina.

Il covid-19 ha modificato le procedure di imbarco e sbarco della marina, ma nonostante ciò la North Sardinia Sail con Cala dei Sardi è riuscita fin da subito a gestire al meglio tutte le normative in merito a distanziamento sociale ed igiene. Infatti, le nuove disposizioni prevedono che i clienti dovranno sistemarsi nell’area predisposta in attesa che l’imbarcazione sia pronta e, solo in quel momento, potranno sbrigare le pratiche di check-in con l’assistenza di un operatore. Particolare cura è posta all’igienizzazione delle barche, sanificate ad ogni nuovo imbarco con l’uso di ozono, in modo da neutralizzare batteri e virus, eliminare cattivi odori e pulire senza danneggiare gli interni ed i tessuti presenti nella e imbarcazioni.

Per tutti i motivi appena illustrati, Cala dei Sardi è considerato fra gli 8 porti top in Italia dal magazine BarcheaMotore³².

Oggi, grazie ai nuovi mezzi di informazione, è fondamentale che le aziende adottino una strategia di comunicazione che possa stimolare la crescita economica. Per questo tra le innovazioni che North Sardinia Sail mette in atto vi è anche il concetto di Customer Relationship Management (CRM). L'obiettivo di questa strategia è quello di rimanere in contatto con gli utenti (in maniera continuativa), attraverso strategie di marketing orientate al miglioramento delle relazioni.

NSS vuole raggiungere sostanzialmente quattro direzioni differenti e separate:

1. L'ampliamento dei rapporti con i clienti più importanti
2. il mantenimento dei propri clienti;
3. la fidelizzazione con coloro che hanno maggiori rapporti con l'impresa;
4. la trasformazione degli attuali clienti in consumatori che promuovono l'azienda incoraggiando altre persone a rivolgersi alla stessa.

In quest'ottica il marketing management della compagnia di charter ha pianificato opportune strategie per implementare le proprie risorse, le cui componenti strutturali sono:

- Analisi e gestione della relazione con i clienti: contatto e analisi dei bisogni attraverso molteplicità di strumenti come mailing, questionari, blog e SMS.
- Lo sviluppo di contenuti e servizi personalizzati: le notizie raccolte vengono gestite per elaborazioni statistiche utili ai fini di una macro-segmentazione.
- L'infrastruttura informatica: grazie ai social media come Facebook e Instagram, l'azienda racconta la propria storia, stimola la condivisione, la conversazione, la curiosità dei suoi follower, migliorando così la sua popolarità e reputazione.

Aumentando le interazioni, North Sardinia Sail ha realizzato un aumento della produttività aziendale ed è riuscita ad ottenere una migliore gestione delle vendite. Grazie alle informazioni ricevute, è possibile inoltre prevedere in maniera sempre più precisa le previsioni ed aumentare la collaborazione con i clienti, in modo che si sentano parte della community NSS.

³² Vedi link: <https://www.barcheamotore.com/ormeggio-barca-8-porti-top/>

CAPITOLO 3: Analisi dei bilanci e confronto: dagli indici alle atipicità

3.1 Atipicità nei bilanci delle società di charter italiane: il leasing nautico

3.1.1 Contabilizzazione del leasing: differenza tra ordinamento italiano e internazionale

Per quanto riguarda l'iscrizione in bilancio delle operazioni di locazione finanziaria (leasing) è fondamentale andare a considerare come il principio della sostanzialità sia fondamentale per capire che tipo di impostazione contabile viene utilizzata nell'ordinamento italiano, e come questa sia totalmente distinta dalle rilevazioni che prevedono i principi contabili internazionali (IAS/IFRS).

Chiamato in gergo tecnico con l'inglese "substance over form", il principio della "prevalenza della sostanza sulla forma" trova il suo fine nel distinguere eventuali contrapposizioni tra forma e sostanza relativamente alle rilevazioni contabili. Ed è proprio con le operazioni di leasing che questa separazione raggiunge la sua massima evidenza: questo perché, mentre da un lato abbiamo effettivamente un utilizzatore che acquista il cosiddetto "right of use" (il diritto al godimento del bene), dall'altro non vi è un effettivo trasferimento della proprietà del bene, almeno fin quando alla fine del contratto non si eserciti (eventualmente) l'opzione del riscatto.

Nonostante però questo principio venga effettivamente contemplato all'interno dell'ordinamento contabile italiano, la sua effettiva disciplina non è pienamente garantita per quanto riguarda le operazioni di locazione finanziaria. Esse rimangono infatti disciplinate secondo il metodo patrimoniale, che fa sì che tali beni vengano iscritti in bilancio soltanto dal momento in cui sia un trasferimento totale della loro proprietà, ed è proprio riconoscendo a questa disciplina un eccessivo formalismo, che si muove la critica dominante.

L'OIC disciplina, infatti, che la rappresentazione di questo tipo di operazioni secondo il metodo patrimoniale sia tramite:

- L'iscrizione nel conto economico, secondo competenza in ragione di esercizio, dei canoni di leasing;
- L'iscrizione nello stato patrimoniale, in misura pari al prezzo pagato per l'esercizio di tale opzione, del bene soltanto (ed eventualmente) una volta riscattato.

Per quanto riguarda invece la rappresentazione del leasing (in entrambe le sue forme di operating leases e finance leases) secondo i principi contabili internazionali IFRS 16, la relativa trascrizione deve invece avvenire in linea con il metodo finanziario.

Con riferimento all'utilizzatore avremo infatti:

- L'iscrizione nell'attivo di stato patrimoniale del "right of use asset" (ovvero il bene oggetto del diritto di utilizzo), valorizzato al costo totale. Questo valore risulta essere dato da una somma tra: costi diretti inizialmente pagati; valore attuale dei pagamenti non scaduti alla data iniziale del contratto; costi stimati legati alla dismissione del suddetto bene o al ripristino dello Stato nel quale deve trovarsi secondo le condizioni del contratto; qualsiasi altro pagamento fatto prima o in prossimità della stessa data (al netto di eventuali incentivi ricevuti).
- L'iscrizione nelle passività della "lease liability" (ovvero il debito totale verso il concedente). Il suo valore sarà quindi dato dal valore attuale di tutti i pagamenti non scaduti alla data iniziale del contratto,

ad eccezione di: pagamenti a titolo di garanzia; pagamenti variabili indicizzati; pagamenti fissi (al netto di eventuali incentivi); prezzo di riscatto soltanto nel caso in cui l'utilizzatore sia certo di esercitare l'opzione di acquisto; eventuale penalità dovuta ad un'interruzione anticipata del contratto.

Il leasing ci permette quindi di utilizzare beni, come attrezzature, macchinari, auto, o altri strumenti per la propria impresa (a patto che siano congrui con l'attività da essa svolta), in cambio del pagamento di un canone per un certo periodo di tempo. Possiamo definirlo come un prestito particolare, che ci permette di ridurre i costi e il tempo per l'ottenimento di un bene materiale utile per la nostra attività. I costi, essendo necessaria solo la stipula del contratto, saranno perciò di gran lunga minori rispetto a quelli necessari per accendere un mutuo, dove saranno previsti, al contrario, costi bancari e altri tipi di spese aggiuntive.

A causa della presenza di una pluralità di professioni e le attività lavorative, la regolamentazione di altrettante tipologie di leasing risulta essere fondamentale, con differenze che vanno dall'oggetto ai rapporti tra le parti, piuttosto che ad aspetti meramente contrattuali.

Con riferimento alle società di charter, il tipo di leasing utilizzato è, ovviamente, il leasing nautico.

3.1.2 Il leasing nautico, cos'è?

Il leasing nautico è uno strumento finanziario tramite il quale, a fronte del pagamento di canoni periodici verso una società di leasing, è possibile disporre di un'imbarcazione. Al termine di esso, come d'altronde per il resto dei contratti di leasing, l'utilizzatore avrà la possibilità di esercitare un'opzione d'acquisto andando a riscattare tale bene e acquisendone quindi la proprietà.

In base al tipo di utilizzo a cui verrà destinata l'imbarcazione, questo tipo di contratto viene distinto in commerciale e da diporto.

A livello italiano questo prodotto finanziario gode di una serie di agevolazioni fiscali che permettono di andare a risparmiare sull'IVA in base alla lunghezza della barca. Nonostante, infatti, gli interessi dovuti alla banca, è possibile addirittura pagare meno rispetto al saldo in contanti vista la regola che più la barca è lunga più si risparmia. (Tabella 3.1)

TABELLA 3.1 – Carico fiscale per tipologia di imbarcazione

Propulsione	Lunghezza	Imponibile IVA	Carico fiscale (20%)
Unità a motore o a vela	Superiore ai 24 metri	30%	6%
Unità a vela	tra i 20,01 e i 24 metri	40%	8%
Unità a motore	tra i 16,01 e i 24 metri	40%	8%
Unità a vela	tra i 10,01 e i 20 metri	50%	10%
Unità a motore	tra i 12,01 e i 16 metri	50%	10%
Unità a vela	fino a 10 metri	60%	12%
Unità a motore	tra i 7,51 e i 12 metri	60%	12%
Unità a motore	fino a 7,5 metri	90%	18%
Unità categoria D		100%	20%

Fonte: elaborazioni proprie

Questo argomento tuttavia è tanto semplice quanto problematico. Il problema sorge, appunto, relativamente al principio della territorialità che regola l'applicazione di queste quote. A livello legislativo si stabilisce infatti che non è soggetta ad IVA una barca che navighi al di fuori delle acque territoriali³³, mentre lo è durante il periodo di navigazione al loro interno. È proprio per questa difficoltà (tanto dell'Amministrazione quanto dell'utente) nel determinare l'effettivo periodo di stazionamento al di fuori di determinati confini, che il legislatore ha deciso di applicare il metodo delle caratteristiche dimensionali della barca come regola predominante. La ratio è che tanto più la barca è lunga quanto più è probabile che essa navighi al di fuori delle acque territoriali.

Nonostante vi sia la possibilità per chiunque di accedere al leasing nautico, anche con l'acquisto di un natante, i benefici maggiori si hanno solo con barche di oltre 24 metri. Infatti, sotto i 60.000 € non si hanno vantaggi tali da giustificare questo tipo di strumento finanziario, in quanto non è possibile acquistare una barca abbastanza grande da navigare al di fuori delle acque territoriali (facendo così cadere i benefici legati all'IVA). Infine, conseguentemente al pagamento di una cifra prestabilita, il cliente ha la possibilità di riscattare il bene alla scadenza del contratto; diversamente, esso rimarrà di proprietà della società di leasing.

Importante ricordare che la cifra pagata per il riscatto sarà soggetta ad IVA piena, quindi al 20%, quindi, nel caso in cui si voglia riscattare la barca, è consigliabile lasciare in fondo il meno possibile (solitamente l'1%).

Parlando più in generale però come abbiamo già detto la normativa italiana non disciplina appieno il trattamento contabile del leasing, come invece succede a livello internazionale. Lo IASB (International Accounting Standard Board), infatti, va ad introdurre lo standard IAS 17-Leases¹⁷, che ha proprio come oggetto la trattazione delle informazioni e dei metodi contabili riguardanti i beni in leasing.

Proprio a causa di queste differenze solitamente si hanno, come abbiamo già detto nel paragrafo precedente, diverse rappresentazioni all'interno dei bilanci e di conseguenza diverse valorizzazioni di grandezze ed indici. Il problema fondamentale è che qualora questa disciplina non venga adeguatamente trattata possa rendere inefficace tutte le analisi delle performance aziendali basate su valori prestabiliti a livello di settore o comparazione tra indici.

3.1.3 Uno sguardo al panorama italiano

Lo stipulato leasing nautico, dopo essere più che triplicato dal 2013 al 2017, ha subito una flessione nel 2018. Nell'anno successivo, invece, il valore complessivo dei contratti stipulati ha subito un incremento fino ad arrivare a 593,7 milioni di euro (il 15,9% in più rispetto all'anno prima). (Figura 3.1)

³³ Intendendo ad una distanza di oltre 12 miglia dalla costa

FIGURA 3.1 - Dinamica dello stipulato leasing nautico: trend 2013-2020



Fonte: Assilea

La quota predominante dei contratti di leasing nautico complessivi è ricoperta da quelli relativi alla nautica da diporto, con una percentuale complessiva del 96%. Oltre a questo sotto comparto, anche quello navale commerciale ha registrato degli ottimi valori nel 2019, che, con un valore complessivo di contratti pari a 25,6 milioni di euro, ha avuto un incremento dell'82,9% rispetto al 2018.

Per quanto riguarda invece l'andamento dello stipulato mensile relativo all'anno 2020, è stato raggiunto un picco ad ottobre dove la nautica da diporto ha registrato un volume quattro volte maggiore rispetto allo stesso mese del 2019 e un volume di ben otto volte maggiore rispetto al mese di settembre 2020. Questo aumento smisurato di nuove stipule è riconducibile al cambio del regime di applicazione per il calcolo dell'imponibile IVA, entrato in vigore a novembre 2020³⁴, il quale ha causato una flessione nei mesi subito successivi dovuta all'anticipo delle decisioni di spesa all'interno del settore.

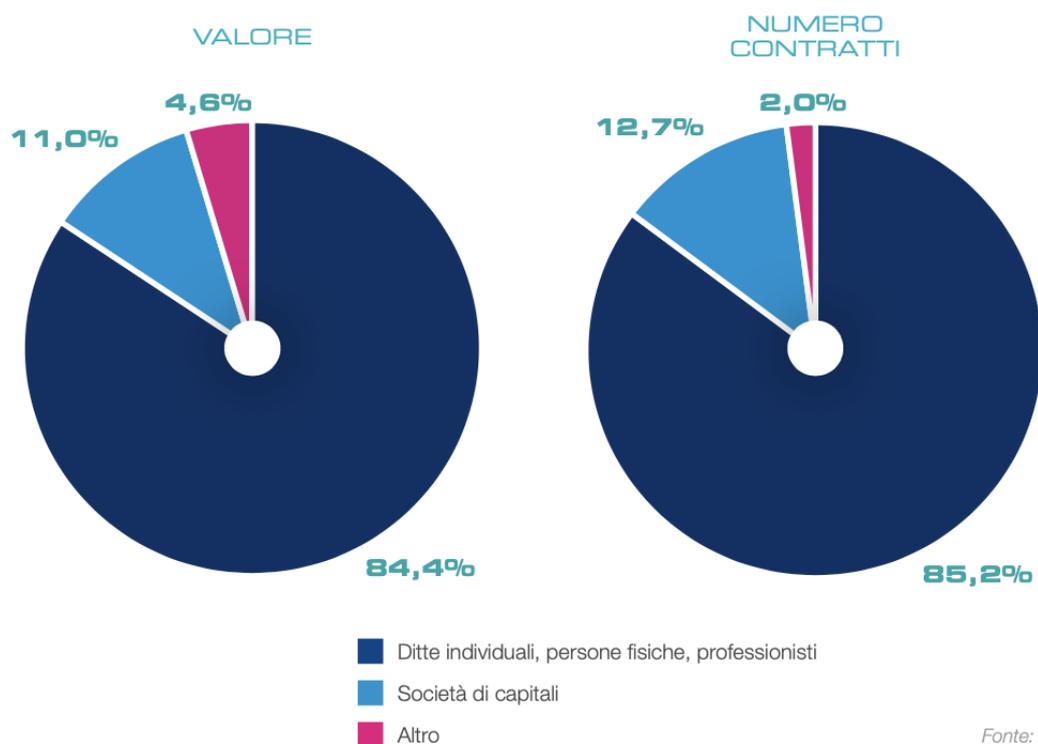
Assilea³⁵ ha quindi effettuato un'analisi sulla Banca Dati Centrale Rischi (BDCR), la quale a permesso di vedere come viene ripartito lo stipulato per forma giuridica dei destinatari del leasing nautico. Come possiamo vedere dalla Figura 3.2, si conferma preponderante l'incidenza di ditte individuali, persone fisiche e professionisti, con una quota del 85,24% del numero di contratti totali e dell'84,36% del loro valore complessivo. Al secondo posto abbiamo invece le società di capitali con una percentuale del 12,72% del numero di contratti e dell'11,01% del valore

³⁴ Vedi link:

<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/20143/2665656/Risoluzione+n.+62+del+30+settembre+2020.pdf/e59afe92-026c-874d-b4f8-3e5797fd942d>

³⁵ Associazione italiana leasing, che raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing finanziario e operativo in Italia

FIGURA 3.2 - Ripartizione dello stipulato leasing nautico per sottocomparto: anno 2020



Per quanto riguarda invece le percentuali di unità da diporto nuove rispetto a quelle usate, nel 2020 continua ad essere maggiore il numero delle prime rispetto alle seconde con un peso sul totale della nautica da diporto pari all'87,37%.

Andando infine ad analizzare come lo stipulato del leasing nautico si concentri a livello territoriale, notiamo che le regioni italiane con il maggior numero di contratti sono quelle del Nord Italia che hanno registrato nell'ultimo anno oltre il 55% dei contratti complessivi ed una percentuale del 73% per quanto riguarda il loro valore totale.

Il Nord-Est è invece l'area in cui la quota sul numero di contratti stipulati è aumentata maggiormente (con un aumento di 8 punti percentuali rispetto all'anno prima) mentre, relativamente al loro valore, l'incremento maggiore è stato quello relativo alla quota del Centro Italia (di 5,1 punti percentuali). Il Sud e le Isole, invece, (diversamente dal 2019 in cui avevano avuto una dinamica positiva) hanno registrato una contrazione dell'incidenza sia sul numero (-12,8 punti percentuali) sia sul valore dello stipulato (-5,4 punti percentuali)

3.2 Il bilancio della North Sardinia Sail

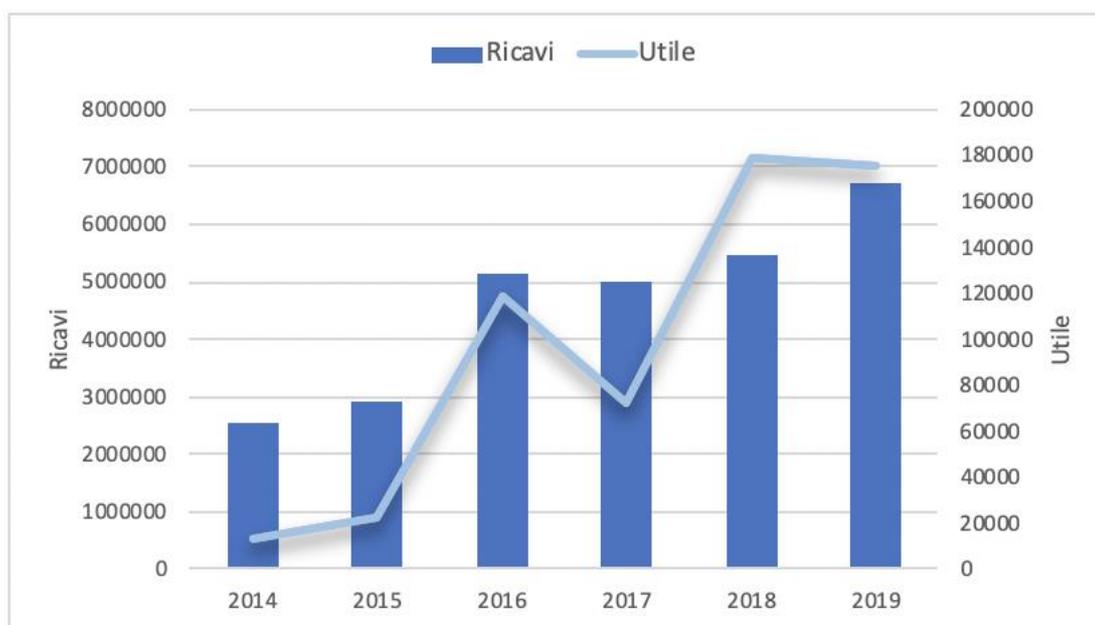
Per capire l'impatto economico che l'impresa North Sardinia Sail ha sul mercato, le dinamiche competitive, gli effetti e le conseguenze delle strategie di sviluppo, è opportuno utilizzare un criterio con un arco temporale che va dal 2017 al 2019 e consultare le informazioni di bilancio fornite da Aida.

Per quanto riguarda i risultati finanziari, l'esercizio 2019 della North Sardinia Sail si è chiuso con ricavi pari a 6.716.914 € (+1.236.327 € rispetto all'esercizio 2018, una variazione quindi dell'22,6%). Trend che va a

seguire la crescita anche dell'anno precedente, il 2018, che aveva già avuto un incremento dell'9,8% rispetto ai ricavi del 2017.

Il risultato più soddisfacente per gli stakeholder è dato dall'utile netto, che per l'esercizio 2019 ha registrato un valore di 175.696 €, poco inferiore a quello del 2018 (di 178.882 €), ma comunque in forte crescita rispetto agli anni precedenti. (Figura)

FIGURA 3.3 – Relazione tra ricavi e utile North Sardinia Sail: trend 2014-2019



Fonte: Aida

Altresì, l'EBITDA³⁶ del 2019 è aumentato del 27,3% in confronto all'anno precedente, attestandosi a 764.097 € e costituendo l'11,4% del fatturato (nel 2018 la crescita rispetto al 2017 era stata del 36,1%).

Per quanto riguarda i risultati derivanti dagli indici di redditività del 2019, la situazione varia da indice ad indice. Per quanto riguarda il ROI³⁷ nel 2019 abbiamo un valore di 6,19% che, contro il 5,16% dell'anno precedente, risulta aumentato di 1,03 punti percentuali; il ROE³⁸ diminuisce invece di 3,78 punti arrivando ad un 16,84% (contro il 20,62% del 2018); anche il ROA³⁹ con un valore del 21,8% risulta diminuito di 5 punti rispetto al 2018 (in cui misurava il 26,8%); infine per quanto concerne la redditività delle vendite si assiste ad un ROS⁴⁰ che aumenta addirittura 4,23 punti posizionandosi al 9,81% rispetto al 5,57% del 2018. Vedendo questa situazione possiamo notare che l'incidenza dell'EBIT (reddito operativo) sul capitale investito e sui ricavi totali è decisamente superiore rispetto a quella dell'utile sul totale dell'attivo e sull'equity (patrimonio netto).

³⁶ EBITDA = Valore della produzione – costi esterni – costo del personale

³⁷ ROI = Reddito operativo / Capitale investito

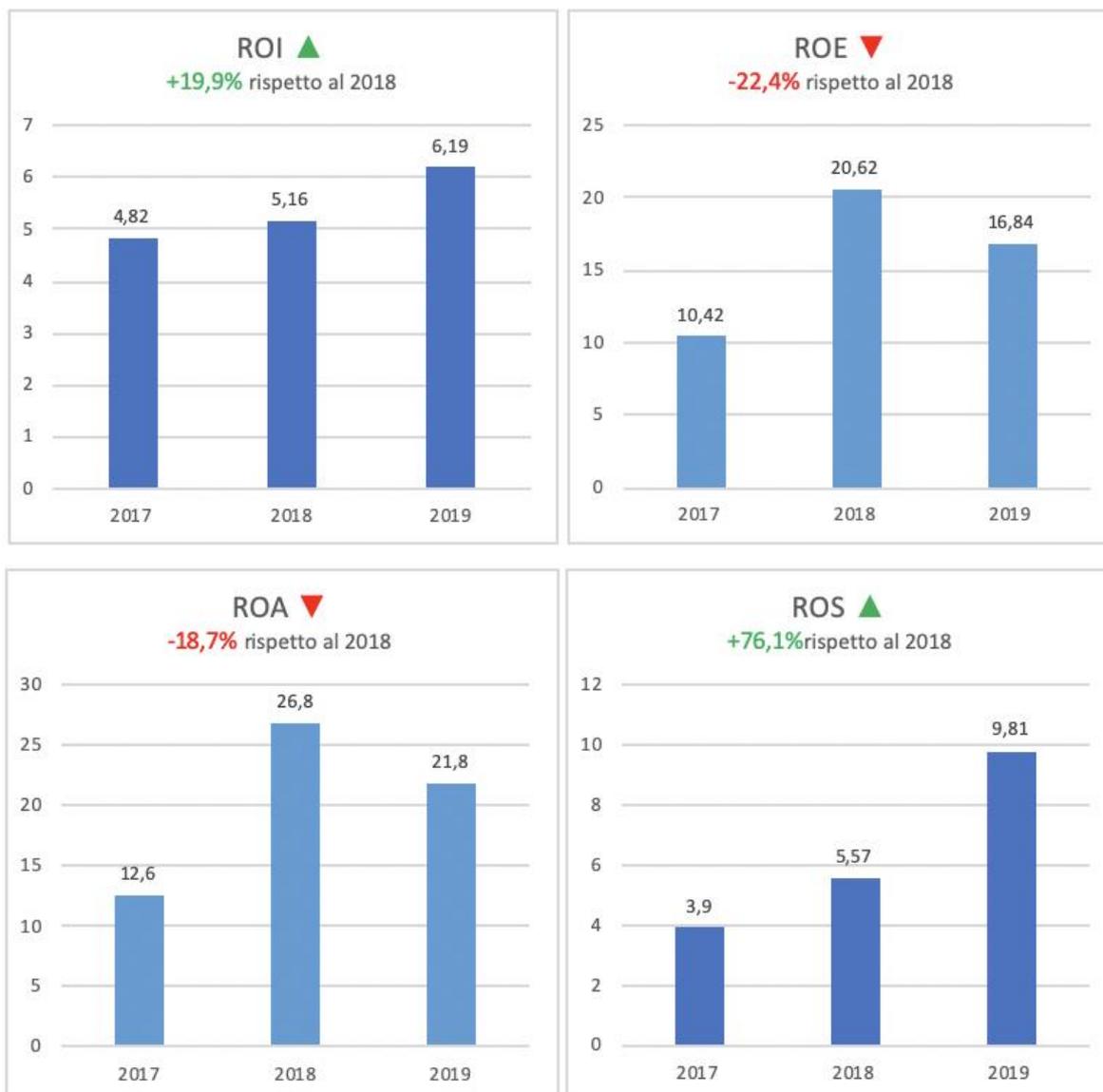
³⁸ ROE = Utile netto / Patrimonio netto

³⁹ ROA = Utile netto / Totale attivo

⁴⁰ ROS = Reddito operativo / Ricavi totali

Nella seguente Figura potete vedere la variazione degli indici di redditività confrontandoli anche con i valori del 2017.

FIGURA 3.4 – Relazione indici di redditività North Sardinia Sail: trend 2017-2019



Fonte: Aida

Gli oneri finanziari (OF) sono aumentati dell'87,7% rispetto al recente passato ed ammontano a 128.679 €, con un'influenza sui proventi pari all'1,9%. Il rapporto EBIT/OF, il cui risultato è un valore di 2,83, fa emergere una situazione di stabilità (nonostante sia diminuito rispetto al valore di 4,46 del 2018), in quanto il reddito prodotto dalla gestione caratteristica è in grado di retribuire il capitale acquisito per produrlo.

Per quanto riguarda l'indebitamento, i debiti al 31 Dicembre 2019 ammontano a 5.148.185 €, in aumento del 19,6 % rispetto al 2018 dove invece erano pari a 4.303.276 € e il Debt/Equity ratio ammonta a 4,93. Di questi debiti 3.031.396 € sono debiti a breve lungo termine, mentre quelli a breve ammontano a 2.116.789 €. A tal

proposito, il rapporto di indebitamento⁴¹ per il 2019 risulta essere pari a 0,64 (stesso valore del 2018) indicando una situazione soddisfacente vista la diminuzione rispetto ai valori del 2017.

Un altro indice utile per l'analisi è l'indice di liquidità⁴², che misura il grado di equilibrio finanziario di breve termine; nel 2019 esso risulta pari a 1,24 che, nonostante risulti essere in leggero peggioramento rispetto al 2018 (in cui era pari a 1,40), è pur sempre ottimale significando che le attività correnti sono superiori alle passività correnti.

FIGURA 3.5 – Relazione indicatori finanziari: trend 2017-2019



Fonte: Aida

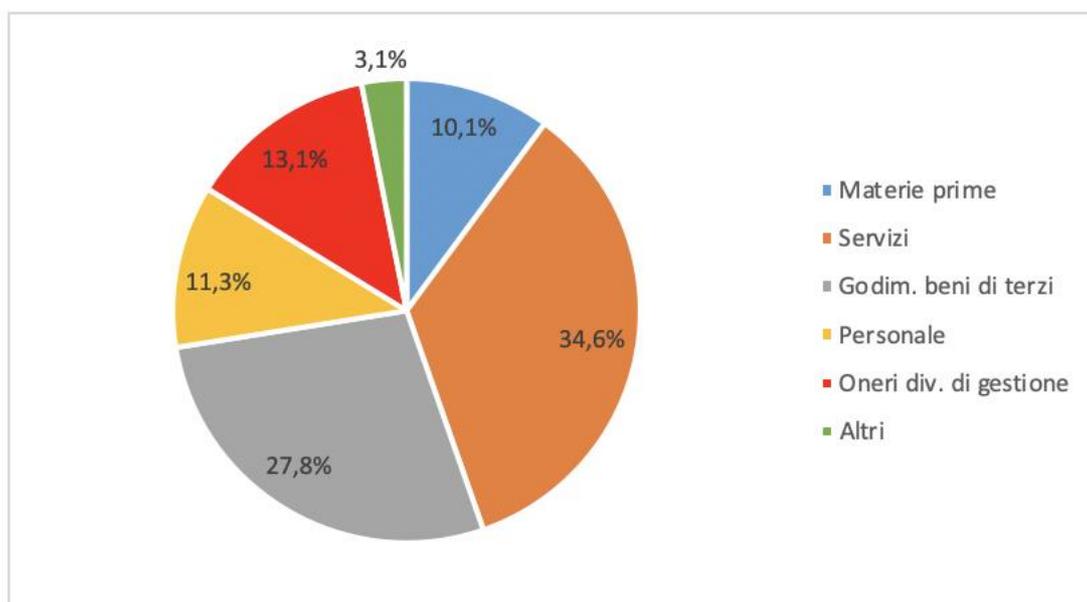
⁴¹ RAPPORTO DI INDEBITAMENTO = Totale debiti / Totale attivo

⁴² INDICE DI LIQUIDITÀ = Attività correnti / Passività correnti

Nel valutare la produttività sui ricavi di alcune delle più comuni voci di costo, si rileva che due dei cinque indicatori calcolati sono aumentati rispetto all'anno precedente e crescono più che proporzionalmente rispetto ai costi totali della produzione. Nello specifico, i due parametri in rialzo sono l'incidenza delle materie prime, che risulta pari al 10,1% e fa registrare uno sviluppo di 4.9 punti percentuali rispetto al 2018, e l'incidenza degli oneri diversi di gestione, pari invece al 13,1 % ed a sua volta maggiorata di 8,4 punti.

Al contrario, i costi per i servizi sono il 34,6 % come percentuale sui costi totali. Questi ultimi sono pertanto in ribasso di 8,9 punti di incidenza. Riguardo invece a costi di godimento beni di terzi e del personale, la variazione rispetto al 2018 è minima con una diminuzione rispettivamente di 0,3 e 0,8 punti, stabilendosi quindi nel 2019 alle percentuali di 27,8 % e 11,3 %. (Figura)

FIGURA 3.6: Composizione del costo totale di produzione North Sardinia Sail



Fonte: Aida

Concentrandoci sulla voce “costi per godimento dei beni di terzi” possiamo notare che essi rappresentano una percentuale del 27,8% dei costi totali della produzione. Questo perché, è proprio sotto questa voce che le società di charter contabilizzano l'acquisto tramite leasing nautico delle proprie barche⁴³, facendo sì che ogni anno nel conto economico i costi siano sempre molto alti rispetto al valore della produzione totale. È proprio per questo che le società di charter italiane risultano più deboli a livello finanziario delle stesse che invece redigono i propri bilanci secondo le normative internazionali, avendo un esiguo attivo stato patrimoniale a causa della contabilizzazione del solo costo di riscatto delle imbarcazioni.

Andando nel dettaglio, la NSS presenta un totale di 2.139.889 € di costi per godimento dei beni di terzi nel 2019, aumentati addirittura del 40% rispetto a 1.528.882 € dell'anno prima. Questo dato è estremamente

⁴³ Come abbiamo detto nel paragrafo 3.1 “Atipicità nei bilanci delle società di charter italiane: il leasing nautico”

positivo in quanto fa capire che l'azienda negli anni sta investendo sempre di più nell'ampliamento della propria flotta che ad oggi (come abbiamo già detto) ammonta a circa 120 imbarcazioni.

Calcoliamo adesso il flusso di cassa operativo che rappresenta una misura della liquidità di cassa che viene generata o consumata a causa della gestione principale delle attività di impresa. Questo valore nel 2019 è pari a 66.594 € e si calcola aggiungendo al nostro EBIT tutti i costi non monetari (ammortamenti, quote del TFR e altri accantonamenti) e il saldo della differenza tra crediti e debiti maturati. Un flusso positivo, come quello della North Sardinia Sail, genera liquidità disponibile che può essere impiegata per effettuare pagamenti del debito (interessi passivi) e del patrimonio netto (dividendi).

I dati patrimoniali al 31/12/2019 mostrano che l'entità delle attività a lungo termine è cresciuta di 782.226 €, per un totale di 3.154.836 €. Per quanto riguarda invece l'attivo a breve, notiamo che l'attivo circolante di 2.814.292 € nel 2019 è rimasto più o meno invariato rispetto ai valori del 2018 in cui ammontava a 2.868.552 €. Tali numeri ci dimostrano che la compagnia sarda incrementa ogni anno il proprio patrimonio, in particolare le proprie immobilizzazioni.

Infine, un'attenta indagine delle diverse aree gestionali consente di classificare North Sardinia Sail azienda leader nel proprio settore, difatti lo score degli indici analitici risulta essere sinonimo di garanzia delle eccellenti prestazioni attuali e di un avvenire quantomeno all'altezza del presente. (Figura 3.7)

FIGURA 3.7: Valutazione performance North Sardinia Sail 2019

Valutazione performance	2019
Equilibrio economico	Medio
Equilibrio patrimoniale	Medio-alto
Equilibrio finanziario	Medio-alto
Liquidità	Medio-alto

Fonte: Aida

3.3 Confronto con la Sailing Sicily

Andiamo ora ad analizzare uno dei maggiori competitor della North Sardinia Sail per mettere in relazione i loro valori. Parliamo di Sailing Sicily.

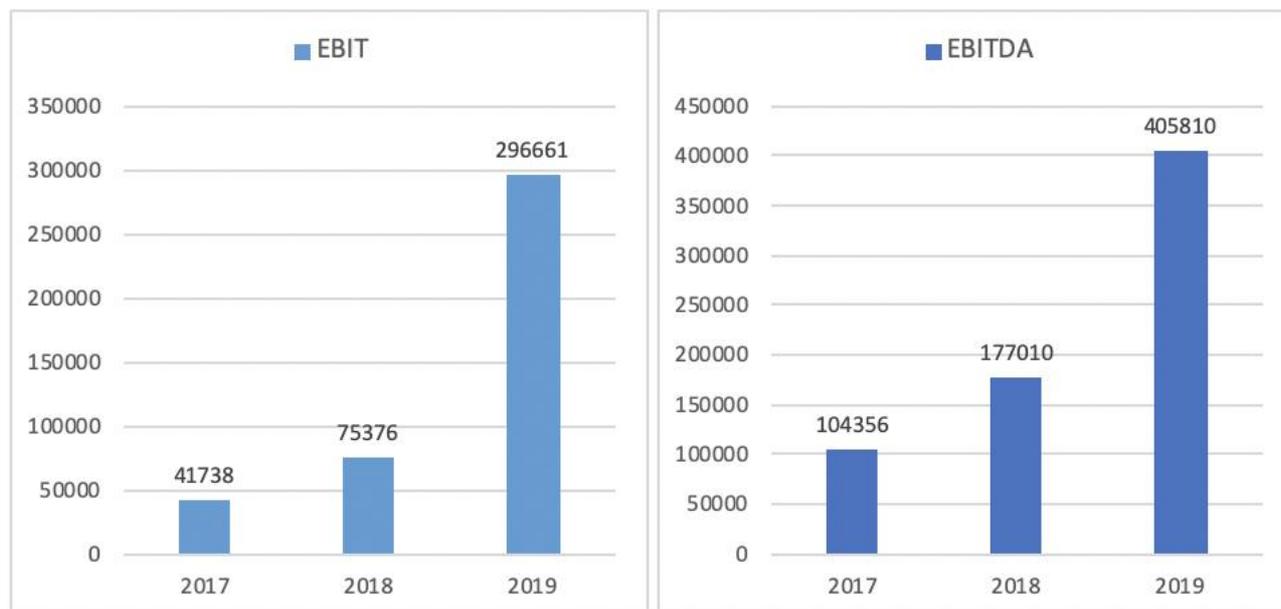
Fondata a Palermo nel 2003, Sailing Sicily possiede sette basi sparse per tutta Italia ed una flotta di circa 80 barche a vela e catamarani.

L'azienda ha chiuso l'esercizio 2019 con ricavi pari a 5.162.236 €, aumentati del 31,6% rispetto al 2018, ed un utile che aumenta addirittura del 696% da 23.727 € del 2018 fino a 165.261 € dell'ultimo anno.

Anche monitorando EBIT ed EBITDA, notiamo che l'azienda ha avuto una forte crescita nell'ultimo anno. Per quanto riguarda il primo infatti abbiamo infatti un incremento del 393% rispetto al 2018, con un valore

che nel 2019 ammonta a 296.661 €; mentre, per l'EBITDA abbiamo un aumento del 229%, arrivando a 405.810 € del 2019. (Figura 3.8)

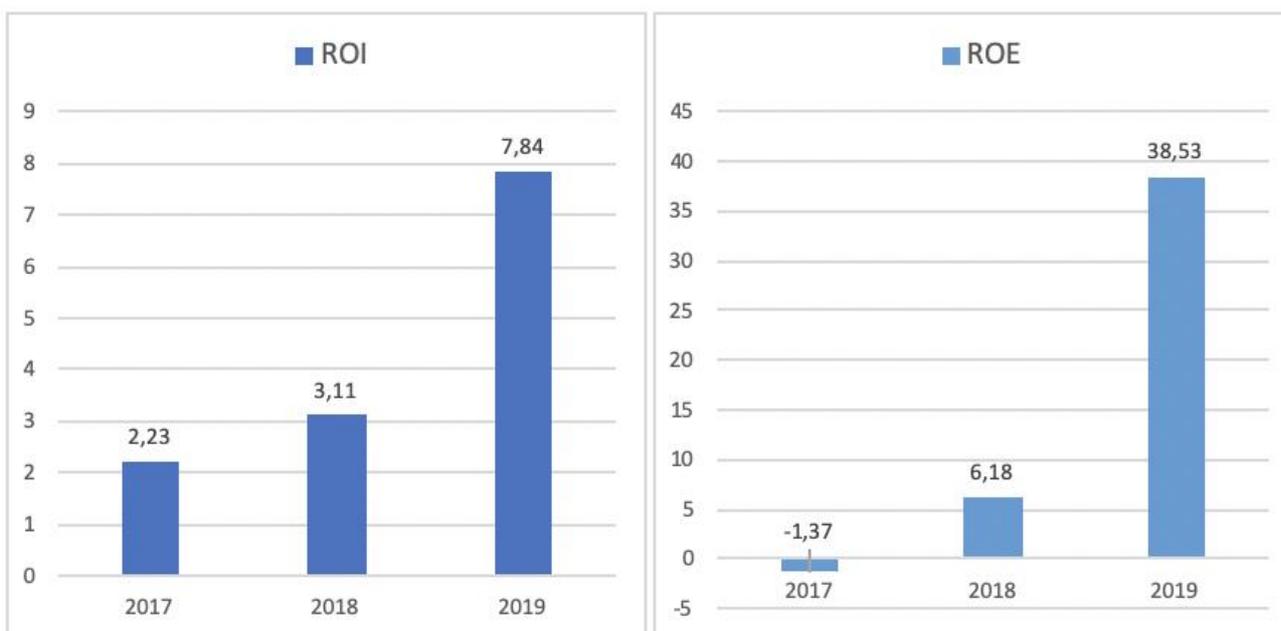
FIGURA 3.8: Relazione EBIT e EBITDA Sailing Sicily: trend 2017-2019

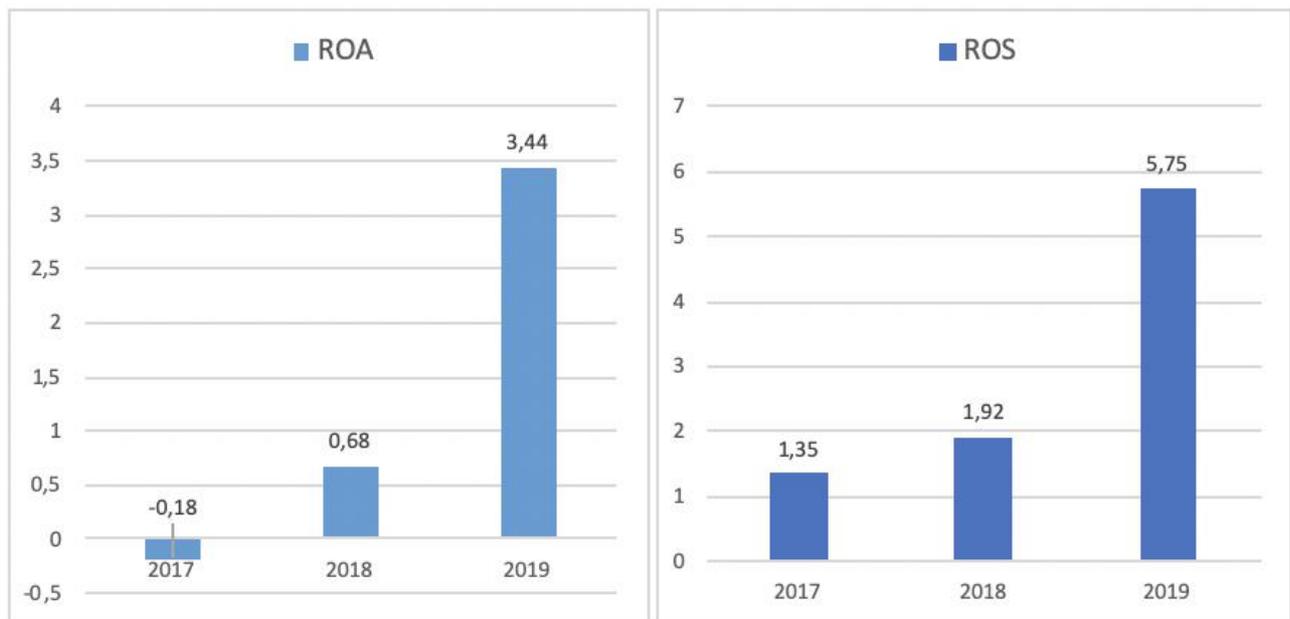


Fonte: Aida

Anche e soprattutto per gli indici di redditività la situazione è ottimale. Tutti e quattro gli indici sono infatti aumentati vertiginosamente rispetto ai valori del 2018, tuttavia (fatta eccezione per ROS e ROE) i valori della Sailing Sicily nel 2019 risultano inferiori rispetto a quelli registrati dalla NSS. (Figura 3.9)

FIGURA 3.9: Relazione indici di redditività Sailing Sicily: trend 2017-2019



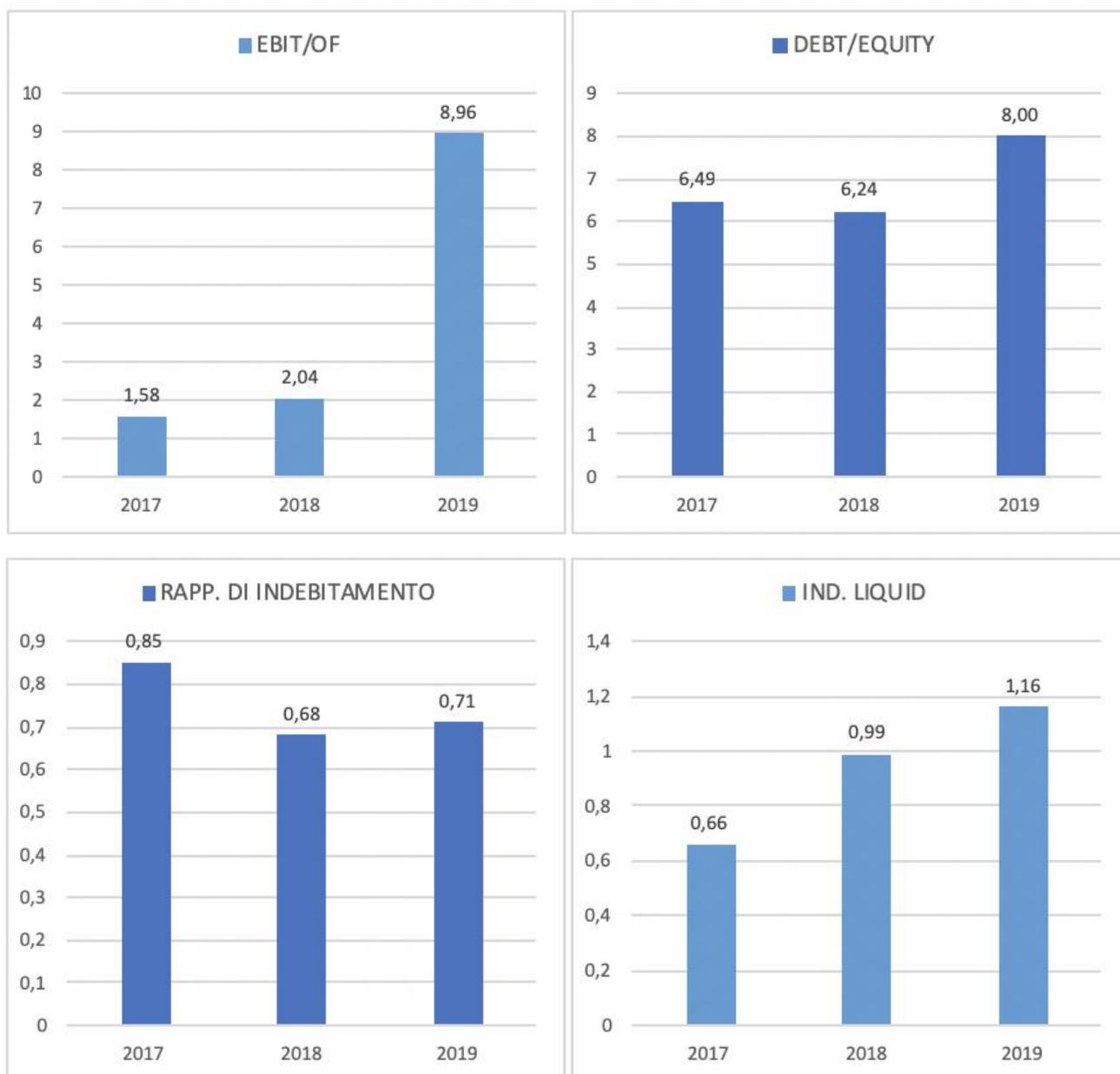


Fonte: Aida

Riguardo all'indebitamento troviamo invece una situazione peggiore rispetto alla NSS, con debiti per 3.433.625 € e un Debt/Equity Ratio di 8,00 (superiore di ben 3,07 punti). Anche il rapporto di indebitamento (che ammonta a 0,71) è superiore, il che suggerisce che (anche se di poco vista la differenza di 0,7 punti) la Sailing Sicily si sta indebitando di più rispetto alla concorrente. Riguardo invece il rapporto EBIT/OF la Sailing Sicily ha registrato nel 2019 un miglioramento addirittura del 339% rispetto all'anno precedente, superando di gran lunga il rapporto della NSS. Questo risultato è dovuto al grande aumento dell'EBIT che abbiamo visto poco fa.

Infine, l'indice di liquidità risulta inferiore rispetto a quello della NSS: infatti con un valore di 1,16 suggerisce un miglioramento della situazione di Sailing Sicily rispetto al 2018 in cui le passività correnti superavano le attività (era infatti pari a 0,99), senza però arrivare ai livelli della competitor (dove anzi vediamo un leggero peggioramento rispetto all'anno precedente). (Figura 3.10)

FIGURA 3.10: Relazione indicatori finanziari Sailing Sicily: trend 2017-2019



Fonte: Aida

Dopo aver analizzato i dati del bilancio della Sailing Sicily possiamo quindi arrivare a dire che, nonostante il miglioramento delle proprie performance negli ultimi anni, la sua stabilità finanziaria è ancora debole rispetto alla competitor NSS a causa dell'incidenza dei suoi debiti sul resto del patrimonio.

RIFLESSIONI CONCLUSIVE

Dal quadro configurato emerge come il settore della nautica (in Italia) abbia subito, negli anni successivi a due periodi di crisi dal 2008 al 2009 e dal 2011 al 2013, un forte boost, permettendogli di innovarsi, svilupparsi e di competere con le aziende di tutto il mondo.

La conformazione della nostra penisola, con le sue coste, facilita l'accesso al mare favorendo così lo stabilirsi della cantieristica nautica in determinati territori. Inoltre, i dati ottenuti in termini di surplus commerciale hanno sottolineato come in Europa, e in particolar modo in Italia, si esporti molto di più di quanto si importi. L'analisi del commercio italiano con l'estero ha evidenziato infatti come l'export abbia un ruolo fondamentale per le prospettive di crescita della filiera nautica.

Sempre relativamente a questo settore gioca un ruolo fondamentale quello turistico, che ogni anno vede il nostro paese come uno dei migliori per tutti gli appassionati dell'ambiente marino e di tutto ciò che lo riguarda. In questo ambito operano le società di charter che, come abbiamo visto prima dall'analisi del settore nel 2008 e poi con l'analisi dei bilanci di due delle aziende più importanti nel panorama italiano di oggi, hanno tutte le carte in regola per rappresentare sia il presente che il futuro del turismo nautico grazie anche alla loro tendenza ad essere completamente sostenibili e con servizi adatti a qualsiasi consumatore.

Gli operatori charter stanno quindi cercando di conquistare non più solo il velista, ma anche il semplice turista. Colui che non ha mai viaggiato in barca vorrebbe però essere tranquillizzato riguardo la propria sicurezza e il proprio benessere, ecco perché vengono sempre più noleggiati i catamarani. Il catamarano, grazie ai suoi due scafi e alle dimensioni maggiori, è la scelta adatta per assicurare stabilità e grandi spazi destinati alla vivibilità a bordo. Restano comunque i monoscafi le imbarcazioni privilegiate invece dai velisti puri.

L'analisi del settore nautico, nel suo complesso, ha evidenziato l'importanza che esso riveste in Italia. Nonostante ciò, sembrerebbe che tale comparto sia meno sviluppato di quanto potrebbe essere, tenendo conto della conformazione geografica e della bellezza delle nostre coste, nonché delle abilità dei nostri costruttori. Gli "scogli" sono soprattutto, come spesso accade nel nostro paese, a livello legislativo-burocratico.

Come abbiamo detto infatti, il problema dell'iscrizione in bilancio delle imbarcazioni acquistate tramite leasing nautico, riveste per l'intero settore, e in particolare per le società di charter, un grande problema. Le diverse modalità di contabilizzazione secondo i principi contabili italiani da una parte e quelli internazionali dall'altra, fanno sì che le aziende del nostro paese siano talvolta, per via dei sistemi di rating secondo indici e valori di bilancio prestabiliti, meno competitive rispetto a quelle estere.

Proprio per via di questi problemi, e vista la comodità che il contratto di leasing nautico riveste in tutto il settore, servirebbe un adattamento della disciplina per rendere le diverse società (italiane ed estere) equiparabili.

Il mondo della comunicazione e degli economisti in primis dovrebbero dare più risalto ad un segmento dell'economia che risulta essere in crescita costante, al fine di poterlo valorizzare fino in fondo e affinché anche il territorio circostante ne benefici.

Tante restano le aziende italiane che hanno creduto e credono in questo settore e tra queste, alcune sono a gestione familiare, a testimonianza che l'amore per il mare è una tradizione italiana che si tramanda di generazione in generazione e che per tale motivo deve essere protetta.

North Sardinia Sail ne è un esempio lampante. L'analisi di bilancio precedentemente illustrata, ci ha mostrato come l'impresa sarda sia effettivamente uno dei leader indiscussi all'interno del settore, nonché, grazie alle sue mire espansionistiche, sia nel nostro paese che con le basi all'estero, esempio di innovazione e lungimiranza completamente made in Italy. Il suo è un esempio di come questo settore, ancora purtroppo sottovalutato, abbia ancora molto da dare e possa farci riflettere su quelle che saranno le aziende turistiche del futuro.

BIBLIOGRAFIA:

- Fortezza, F. (2008). Processi strategici e di marketing nel settore della nautica da diporto. F. Angeli.
- Ferrero, G., & Fortezza, F. (2005). Processi di creazione del valore e sistemi locali di imprese nel settore della nautica da diporto.
- Benevolo, C., & Spinelli, R. (2018). Evaluating the quality of web communication in nautical tourism: A suggested approach. *Tourism and Hospitality Research*
- Ivaldi, E. (2014). Yachting and nautical tourism in Italy: An analysis of the sectors from the years of maximum expansion to the years of deep crisis. *Journal of Empirical Economics*
- Pérez Labajos, C. Á., Blanco Rojo, B., Sánchez Ruiz, L., Madariaga Domínguez, E., Díaz Ruiz de Navamuel, E., Torre Olmo, M. B., ... & Sanfilippo Azofra, S. (2014). The leisure nautical sector in the atlantic area.
- Tracogna, A., & Bortoluzzi, G. (2012). Innovation processes and competitive factors in international boating clusters. *Sinergie Italian Journal of Management*
- Benevolo, C. (2011). Problematiche di sostenibilità nell'ambito del turismo nautico in Italia. *Impresa Progetto-Electronic Journal of Management*
- Benevolo C. (2010), Turismo nautico. Una sfida per il destination management, *Rivista di Scienze del Turismo*
- Bramwell, B., & Lane, B. (1993). Sustainable tourism: An evolving global approach. *Journal of sustainable tourism*, 1(1), 1-5.
- Candela G., Figini P. (2010), *Economia del turismo e delle destinazioni*, Milano: McGraw- Hill
- CENSIS, Federazione del Mare (2011), *IV Rapporto sull'economia del mare 2011: cluster marittimo e sviluppo in Italia e nelle regioni*
- Quagli, A. (2008). Analisi gestionale dei porti turistici nella nautica da diporto: il caso di Imperia. *Analisi gestionale dei porti turistici nella nautica da diporto*, 0-0.
- Ugolini, G. M. (2010). Infrastrutture portuali e turismo nautico: un nodo da sciogliere a scala regionale. *Geotema*, 40, 110-118.
- Tola, A. (2013). Il settore della nautica nel Nord Sardegna: innovazione tecnologica, sviluppo competitivo e dinamica di crescita delle imprese. *Il settore della nautica nel Nord Sardegna*
- Bruni, M., & Carcano, L. (2010). *La nautica italiana: Modelli di business e fattori di competitività*. Egea.
- Pencarelli, T., Splendiani, S., & Dini, M. (2014). Eco-design e sostenibilità nella nautica da diporto: il caso della Regione Marche (Eco-design and sustainability in recreational boating: the case of the Marche Region). *Sinergie Italian Journal of Management*
- Benevolo, C. (2008). Luci ed ombre del turismo nautico. *Analisi gestionale dei porti turistici nella nautica da diporto*, Il caso di Imperia, a cura di Quagli A, 212-253.

- Bramwell, B. (Ed.). (2004). Coastal mass tourism: Diversification and sustainable development in Southern Europe (Vol. 12)
- Bramwell, B. (Ed.). (2004). Coastal mass tourism: Diversification and sustainable development in Southern Europe (Vol. 12)
- Nazionale, O. N. (2013). Rapporto sul turismo nautico. Genova, 144p.
- Gračan, D., Bardak, G., & Rudančić-Lugarić, A. (2011). The research results of charter companies in Croatia. *Tourism and hospitality management*

SITOGRAFIA:

- <https://sailbiz.it/landamento-del-settore-nautico-2019-e-le-previsioni-2020-ecco-perche-scommettere-su-questa-industria/>
- <https://www.borsaitaliana.it/notizie/italian-factory/lifestyle/nautica.htm>
- <https://confindustrianautica.net/en/confindustria-nautica-the-latest-guidelines-from-the-italian-ministry-for-infrastructure-and-transport-to-reboot-recreational-sailing-and-charters/>
- <https://www.nsscharter.com>
- <https://lanauticaincifre.it/pubblicazioni/>
- <https://www.guardiacostiera.gov.it/attivita/Pages/diporto-nautico.aspx>
- <https://www.magpedia.com/it/nautica/barca-in-leasing/>
- <https://www.ligurianautica.com/nautica-e-fisco/nautica-e-fisco-novita-2021-effettivo-utilizzo-dellimbarcazione-per-il-regime-iva-del-leasing-nautico/66872/>
- http://qui-impresa.ilsole24ore.com/guida-al-leasing/guida/leasing-nautico-6_PRN.php
- <https://www.ligurianautica.com/nautica-e-fisco/le-prove-della-navigazione-extra-ue-per-charter-e-leasing-nautici-sono-uguali-in-tutta-lunione-europea/64945/>
- <https://www.ligurianautica.com/nautica-e-fisco/nautica-e-fisco-novita-2021-sulla-navigazione-in-alto-mare-iva-si-o-iva-no/66910/>
- <https://nonsolonautica.it/02/11/2020/nautica-news/iva-su-leasing-e-charter-nautico-agenzia-delle-entrate-chiarisce-nuovo-regime-di-calcolo/>
- <https://www.cata-lagoon.com/it/larte-del-comfort>
- <https://www.fog.it/legislaz/cn-indice.htm>
- https://www.esteri.it/mae/normative/normativa_consolare/serviziconsolari/navigazione/lq50_1971.pdf
- <https://www.parlamento.it/parlam/leggi/031721.htm>
- <https://www.fog.it/legislaz/cn-0213-0231.htm#nota-1-ef-4-8-1958>
- https://www.repubblica.it/economia/2020/02/16/news/yacht_di_lusso_una_donna_al_timone_il_carbonio_per_rendere_le_nostre_barche_leggere_ed_ecosostenibili_-248732478/
- https://www.nauticareport.it/dettnews/news/osservatorio_nautica40_le_aziende_del_settore_non_usu_fruiscono_del_piano_nautica40_e_non_lo_conoscono-3763-18108/
- <https://www.wago.com/it/big-data-per-grandi-navi>
- <https://sailbiz.it/industria-4-0-la-nautica-non-sa-di-cosa-si-parla/>
- <https://www.bancobpm.it/magazine/imprese/pensa-digitale/industria-4-0-significato-vantaggi-e-requisiti-chiave/>
- <https://www.shipmag.it/il-progetto-nautica-sostenibile-nella-strategia-del-green-deal-europeo-per-il-settore-marittimo-gli-interventi-normativi-piu-recenti-dellue/>
- <https://www.cnapisa.it/wp-content/uploads/2019/05/rapportonautica2019def.pdf>

- <https://lanauticaincifre.it/wp-content/uploads/2021/03/La-Nautica-in-Cifre-2021aa-Monitor.pdf>
- https://www.istat.it/it/files/2020/12/REPORT_TURISMO_2020.pdf
- http://www.ontit.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/archivio/files/ONT_2008-02-01_00771.pdf
- <http://www.invictus-sicily.com/CT2005-PS03-18.pdf>
- <https://www.mise.gov.it/index.php/it/2040668>
- <https://www.milanofinanza.it/news/tu-chiamale-se-vuoi-e-motion-201909091540227326>
- <https://sailbiz.it/industria-4-0-la-nautica-non-sa-di-cosa-si-parla/>
- https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2020-0144_IT.html