

2010). Il contributo al PIL nazionale è cresciuto del 2% attestandosi a circa 2,85 miliardi di Euro. Nonostante la crisi, l'industria nautica italiana rimane comunque la più importante al mondo insieme a quella degli USA, con un chiaro dominio nel settore dei Superyacht che hanno rappresentato il 44% degli ordini complessivi a livello mondiale. Tali dati positivi non devono tuttavia far pensare ad un trend di ripresa in quanto, come sopra accennato, secondo le prime stime sul 2012 il fatturato globale dovrebbe subire una contrazione compresa tra il -15% e il -25%, attestandosi in una forbice compresa tra i 2,8 e i 2,5 miliardi di Euro. "Ecco - ha concluso Albertoni - i numeri parlano chiaro. Sono convinto che i vari governi non abbiano mai avuto un'esatta cognizione di cosa sia la nautica per il nostro Paese. Oltre alle misure immediate per evitare il crollo occorre, dunque, costruire un cambiamento culturale. Un processo lungo, ma se non si comincia mai...". E dopo aver ascoltato pazientemente con grande attenzione le critiche e il cahier de doléance della nautica (nel talk show sono intervenuti anche numerosi operatori e lavoratori), il vice ministro Mario Ciaccia ha replicato esordendo con un'affermazione - rara per un politico - che ha stupito positivamente tutto l'auditorium: "Per la nautica abbiamo operato in modo sbagliato. La tassa di proprietà non doveva essere fatta, ma eravamo in emergenza. Sono venuto qui - ha aggiunto rivolgendosi a operatori e lavoratori presenti in sala - non per assolvere a un mero dovere istituzionale, ma per parlare con voi e per cercare di risolvere insieme i problemi e di resuscitare l'economia del settore". Ciaccia si è detto disponibile a un confronto in tempi brevi per giungere al varo delle misure necessarie prima di Natale e a sensibilizzare i colleghi di Governo interessati in materia nonché il direttore generale dell'Agenzia delle Entrate, Befera per un redditometro più equo nei confronti della nautica. "Stiamo peraltro già lavorando - ha aggiunto - per sburocratizzare alcune operazioni come il cambio di bandiera e il conseguimento della patente nautica con l'esame informatizzato a quiz. Stiamo per rendere operative in Italia la direttiva europea per snellire le formalità di arrivo e partenza dei maxiyacht. Fondamentale sarà il gruppo di lavoro appena costituito con il Comando generale delle Capitanerie di porto per avviare il processo di informatizzazione della banca dati del naviglio, il cosiddetto PRA delle imbarcazioni, che aiuterà a ridurre i controlli a mare delle imbarcazioni. Entro dieci giorni - ha concluso Ciaccia verrà presentato un DDL delega per la revisione del codice della navigazione nella parte riguardante l'autorità marittima".

In conclusione del talk show, l'ultima parola è toccata al presidente di UCINA ed è stata, nonostante tutto, ancora una volta una parola di fiducia e di speranza, ma anche di forte monito a cambiare, come peraltro ha tenuto a ribadire anche a chiusura Salone.

"Il motto che abbiamo adottato al salone del 2011 - ha ricordato Albertoni - è stato "battiamo bandiera italiana" e lo confermiamo anche per

TRA ORGOGLIO PER UNA PASSIONE E PREGIUDIZIO PER LA CATEGORIA

Nautica: un contributo economico da non perdere



Un comparto industriale come quello della nautica, con i suoi primati internazionali e la sua capacità di sviluppare indotto economico ed occupazionale lungo le coste del nostro Paese, deve poter contare sempre più su una legislazione chiara e sensibile alle reali esigenze, quelle della gente che lavora nel settore. Purtroppo, non è così: verrebbe da dire che non c'è pace per la nautica.

La crisi economica, aggravata da "atavici pregiudizi politici", ha fatto registrare nel 2012 un incremento della disoccupazione parallelamente ad uno "svuotamento" dei porti nostrani. Dobbiamo in ogni modo scongiurare il rischio che alcuni indirizzi politico-normativi recenti possano inasprire questa situazione.

Occorre dunque tracciare un quadro di politiche fiscali, procedure doganali, leasing e prassi amministrative non affittive o punitive. Occorre farlo mettendo a confronto, in tutte le sedi, amministrazioni pubbliche e operatori nazionali e internazionali, alla luce delle sfide che l'economia globale pone alla nautica da diporto. I controlli fiscali sono troppi o quanto meno sono percepiti come eccessiva-

questa edizione. Non possiamo tuttavia ignorare che abbiamo perso 250 aziende e che il Salone è fatto per vendere; ma per vendere ci vuole il mercato e il mercato in Italia purtroppo non c'è più. Tuttavia il fatto che, nonostante il difficile momento, 900 operatori abbiano voluto essere qui, se da un lato ci segnala la loro fiducia nella manifestazione, dall'altro ci impone di ripensare il prossimo Salone in una formula che sia più vicina alle loro esigenze. Ho preso l'impegno di arrivare all'edizione 53 con soluzioni che invogliano gli espositori a confermare la loro presenza e intendo tener fede a questa promessa. Non posso che esprimere soddisfazione per il costruttivo confronto con l'Esecutivo, ottenuto in seguito all'appello rivolto a premier Monti e alle iniziative che UCINA ha condotto nella giornate inaugurali per esprimere lo stato di prostrazione del settore. Auspico ora che si possano avere presto riscontri concreti". Un arrivederci al Salone n. 53 con molti interrogativi, molti se e molti ma.

mente numerosi e danneggiano il comparto, anche se sono svolti, nella stragrande maggioranza dei casi, in maniera puntuale e professionale. La lotta all'evasione, non adeguatamente orientata, ha portato solamente alla rinuncia a una autentica passione, motore della propensione al consumo, e dunque, a un gettito risibile rispetto a quello stimato. Le materie del demanio marittimo e del demanio idrico sono dominate da non lievi incertezze: quadro normativo carente; insieme di fenomeni naturali che introducono elementi di precarietà, con la conseguenza che vi sono margini di affidamento non sempre accettabili dagli imprenditori. Riguardo allo spinoso tema delle concessioni su aree demaniali marittime, sarebbe auspicabile da parte dei nostri rappresentanti una maggiore attenzione alla fase genetica delle normative europee, poiché è in quella sede che è possibile sollevare istanze e proporre interventi correttivi a tutela delle nostre peculiarità territoriali. Nella fase applicativa siamo infatti limitati ad "acrobazie legislative" i cui risultati sono spesso tutt'altro che soddisfacenti.

Lo sviluppo del settore nautico viaggia in parallelo con le politiche turistiche capaci di tenere conto sia delle esigenze socio-economiche sia di tutela ambientale della costa e quindi del demanio. Affinché si possa incrementare il numero di posti barca e diminuire i costi di gestione delle unità, occorre che ogni Regione predisponga adeguati strumenti di pianificazione a partire dalla difesa della costa. Infatti, la lotta al fenomeno dell'erosione costiera costituisce la base di partenza per poter sostenere la crescita delle imprese portuali e di tutto l'indotto turistico generato. I piani della costa devono indicare, oltre al recupero delle aree portuali dismesse e la loro riconversione, gli interventi di riqualificazione dei litorali attraverso tecniche di ripascimento.

Occorre però evitare di produrre un sistema "frammentato" per la determinazione dei canoni di concessione da parte delle diverse Regioni. A questo proposito, risultano fondamentali:

- tracciare delle linee guida in materia di pianificazione costiera, di urbanistica e di tutela dell'ambiente;
- individuare criteri uniformi per la determinazione dei canoni di concessione demaniale;
- che i porti non vadano più considerati soltanto come centri generatori di una ricchezza "isolata".

La scelta della località turistica è in funzione non solo della qualità del sistema costa-mare e del clima, bensì arrivando alla balneazione, in ragione del servizio di spiaggia e della qualità dello stesso. Tutti coloro che amministrano dei territori e che si proiettano verso l'obiettivo turistico, devono fare delle scelte circa l'uso degli arenili; vi è la necessità di una programmazione del sistema costiero capace di rispondere non solo a domanda turistica attuale, ma anche di orientare e stimolare quella potenziale.

Con l'avvento dello Stato nel settore economico, si è avuto un mutamento anche nella funzione del demanio marittimo; non si tratta più di assicurare dei beni alla libera utilizzazione dei cittadini, ma di permettere che lo Stato mediante questi beni raggiunga le proprie finalità nell'interesse comune: la funzione del bene demaniale da finale diventa strumentale, ossia capace di produrre un vantaggio economico al suo titolare e, attraverso questo vantaggio economico, un vantaggio per l'intera collettività. Alla luce di ciò si è indotti a ritenere che l'utilizzazione collettiva del demanio marittimo debba essere recessiva rispetto al raggiungimento del pubblico interesse perseguibile, con l'organizzazione del bene demaniale in uso ad imprenditori, in una visione efficientista dei beni dello Stato. L'augurio è che il buon senso alla fine prevalga e si comprenda che Casse dello Stato possono riempirsi solo con un'economia che ricominci a trainare.

Nunzio Bevilacqua

PASSEGGIANDO PER IL SALONE:

Impressioni sul Salone di Genova 2012 di uno spett/attore

Chiariamo subito: non mi consola per niente partecipare da visitatore al 52° Salone Nautico dopo averne fatti quaranta da espositore. Certo ho una posizione più comoda ma, come dicono tutti gli attori che non calcano più le scene: <Mi mancano le tavole del palcoscenico> (del pontile nel mio caso). Quello che invece non mi manca è quella tremarella nelle gambe e quel ronzio nel cervello, per non

parlare del groppo, che tutti gli anni in questo periodo, mi attanagliava lo stomaco. Lo stesso che tutti abbiamo provato nei momenti importanti della vita: La tesi di laurea, il matrimonio, il primo giorno di scuola...ecc... Quella sensazione da "ultima spiaggia". Quel senso da "o la va o la spacca". ecc..

Si perché il Salone Nautico di Genova era per me, come per la maggior parte dei miei colleghi, ogni anno, un appuntamento "vitale". La sensazione era proprio quella di giocare tutto, tutti gli anni. Forse io esagero, forse sono troppo emotivo, forse altri, più freddi di me, vivevano serenamente la cosa o semplicemente, avevano pianificato meglio il loro business e non erano così Salone-dipendenti. Sicuramente le aziende più globali della mia, i "gruppi" che partecipavano, ogni anno a quindici o venti saloni nautici in tutto il mondo, che disponevano di reti di dealer che prenotavano con anticipo la produzione, ecc. avevano

(hanno?) orizzonti e opportunità più ampie delle mie e rischi meno concentrati... e poi loro facevano LE RICERCHE DI MERCATO ! Adesso, quello che cercano è: "IL MERCATO" perché c'è da chiedersi: "esiste ancora un mercato nautico in Italia?"

Intendiamoci, non è che ai Saloni Nautici a cui ho partecipato, si vendeva tutta la produzione o si falliva. Però sicuramente da lì iniziava l'anno nautico in Mediterraneo (e oltre) e lì si capiva se avevi fatto le

LE RAGIONI DEL CANTIERE EOLO...

Egregio Sig. Presidente VCINA
Anton Francesco Albertoni

Come già da me fatto presente alla Convention di Rimini u.s., ritengo che Genova non è più il sito adatto alla Fiera Nautica Internazionale. La scarsità di alberghi, che tra l'altro non recepiscono la richiesta di convenzioni per gli operatori, la difficile situazione del traffico, il lay-out problematico all'interno

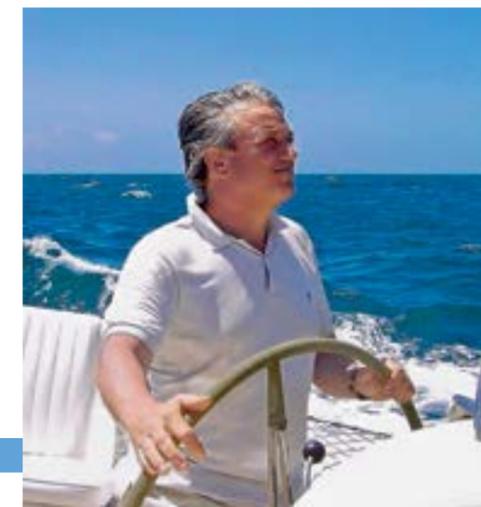
fiera per gli allestimenti e disallestimenti, la posizione non baricentrata relativamente ai siti di produzione, i voli aerei non diretti e insufficienti, le pretese dell'Ente Fiera relative all'organizzazione ed ai costi, non sono più accettabili da noi imprenditori che, oggi non sono più in condizioni di affrontare ulteriori difficoltà. Un Ente Fiera che risponda alle esigenze di economia e di facilità è condizione primaria per poter partecipare ad una Fiera Internazionale dei produttori nautici.

Secondo il mio modesto parere, con qualche aggiustamento, Roma avrebbe le carte in regola per essere la sede adatta. Inoltre il tempo impiegato in Fiera deve essere totalmente dedicato ai clienti siano essi rivenditori o privati, pertanto ritengo (esperienza di quasi 40 anni di fiera) che è dispersivo esporre le barche in acqua ed effettuare prove. Sarebbe una non opportuna perdita di tempo e di denaro. Solo le grandi imbarcazioni potrebbero essere esposte in acqua

(Porto di Roma, Fiumicino e quant'altro). Capisco che difficilmente i genovesi moleranno la presa ma l'UCINA dovrebbe fare gli interessi degli associati e quindi della nautica in generale.

Cordiali saluti
Patti, 18/10/2012
Responsabile Rapporti UCINA
Ing. Achille Fortunato
Nadirmarine srl

Segue firma



scelte giuste o no. In sostanza se eri nel mercato o fuori. Inoltre, per me e per tanti come me, l'incidenza dei costi del Salone era così elevata che se non vendevi un paio di barche non avevi coperto le spese. Quindi, quando andava bene, facevi il Salone per vendere le barche e... vendevi le barche per fare il Salone; si può dire che in genere il Salone era, dal punto di vista economico, fine a se stesso o a bilancio "0". Certamente però era anche il momento in cui si tentava di allargare gli orizzonti commerciali dell'azienda e si investiva sul futuro, era (avrebbe dovuto essere) un momento di intensa promozione del settore e di allargamento della cultura nautica. La famosa "vetrina" dell'eccellenza nautica e la rappresentazione della nostra leadership mondiale.

Questo era per UCINA e per pochi, se non pochissimi, rappresentanti del settore. Non lo è mai stato per la maggior parte degli imprenditori italiani che "badano al sodo" e non lo è mai stato certamente per la Fiera e per la città di Genova.; due entità quasi coincidenti per pochezza di idee e di visione strategica: Il termine FIERA nel senso più dispregiativo si attaglia perfettamente a questo ente cittadino e la città di Genova e quanto di più adatto per accogliere una FIERA... del bestiame. Ma, come dicevo prima: La barca va (andava) ...e tu lasciala andare... (a fondo!) Poi è arrivata la Finanza! (Quella in giacca e cravatta perché quella in divisa c'è sempre stata) e al Salone ci si andava per vendere le aziende più che le barche. Tornando agli stati d'animo la domanda che potrebbe sorgere spontanea è: Se negli anni "buoni", di mercato in crescita vertiginosa che assorbiva quasi tutto e che perdonava tutti, c'era tutta questa tensione, figuriamoci come si devono sentire quei pochi superstiti che ancora si mettono il blazer e la cravatta di ordinanza e ben sbarbati, per dieci giorni, si presentano ai tornelli dell'ingresso espositori? Ebbene la sensazione che ho riportato passeggiando per le banchine semi-deserte e chiacchierando con i miei ex colleghi che costruiscono motoryachts, (con molti dei quali ho rapporti di amicizia tali da poter interpretarne i sentimenti oltre che i pensieri), non è tanto (o solo) di trepidazione per il futuro e determinazione a lottare, quanto di stupita rassegnazione. Li ho visti stupiti, come siamo tutti, del fatto che il centro del mondo si sia spostato così in fretta che noi (la maggior parte di noi) non siamo riusciti neanche ad avviare il motore per cercare di raggiungerlo e rassegnati al fatto che la fine ultima di questo ciclo economico (leggi chiusura totale delle aziende nautiche italiane) è ormai ineluttabile... O NO? Sicuramente lo è il Salone Nautico così come lo conosciamo e questo tipo di presentazione e di rappresentazione del prodotto barca. Nonostante il vistosissimo calo delle barche a motore presenti a me continua a venire in mente la battuta che un mio simpatico amico romagnolo ripete tutte le volte che lo invitano ad un matrimonio: "Ma chi se la mangerà tutta questa roba?" Volendo in questo modo sottolineare l'assurdità dell'inutile abbondanza del menù e delle pietanze messe in tavola al solo scopo di palesare la munificenza delle famiglie degli sposi.

Qualcuno dirà legittimamente: "Ma cosa dici? Non hai visto che i padiglioni sono vuoti, che mancano quasi 400 espositori, che le barche esposte in marina sono ormeggiate così distanti che ogni due ce ne starebbe un'altra?" Tutto vero, com'è vero che ciò nonostante, le barche sono ancora smisuratamente abbondanti rispetto ai visitatori... per non parlare degli acquirenti!

Se poi consideriamo il parco barche invendute nei piazzali dei cantieri e l'usato semi-nuovo in mano alle finanziarie è evidente a tutti quale sia il livello di sovrabbondanza che ci troviamo fra le mani. Una quantità di "prodotti pronta consegna" che rendono praticamente inutile (e quindi perdente) mettere in produzione nuove barche.

Quei pochi in Italia che davvero volessero acquistare una barca nuova la trovano bell'è pronta e il prezzo lo decidono loro. AMEN? No, o almeno non proprio. Intanto ci sono i mercati esteri, più o meno emergenti. Come illustrano correttamente i dati UCINA nel 2012 quasi il 90% della produzione è stata esportata e, in certi segmenti, il 100%; e non solo in Cina. Il prodotto italiano è apprezzato in tutto il mondo e anche dove hanno i nostri stessi problemi economici non hanno "la santa inquisizione fiscale" che mette al rogo chiunque, con i suoi soldi, pretenda di fare quello che gli piace. (In Italia il libero arbitrio pare sia concesso solo a chi amministra i soldi pubblici!)

E poi c'è la vela! Concedetemi questa piccola rivalsa. Lo so che suona un po' snob ma quei quattro gatti dei velisti sono ancora tutti lì. Forse ancora non comprano, forse stanno anche loro ridimensionando i loro sogni, ma sono tutti lì, continuano a frequentare i porti e, in certi momenti hanno anche affollato le banchine del Salone Nautico che quest'anno ha visto il "sorpasso" in termini di presenza espositiva della vela rispetto al motore...E dire che, alla vigilia si parlava di serrata della vela, di diaspora e altre bibliche amenità. Per fortuna i "ragazzi" sono tornati a casa e hanno allestito un gran bello spetta-



colo: banchine piene di barche e barche piene di gente... Certo non sono rose e fiori. Certo l'attenzione era tutta sul prezzo e i prezzi sono, in molti casi, decisamente bassi, ma questo significa anche che chi ha cercato di restare agganciato alla realtà e chi ha saputo organizzarsi per tempo facendo prodotti corretti e proporzionati alle reali esigenze dei clienti può ancora sperare. Il problema è che, per lo più, queste aziende parlano francese o tedesco anche se sono piene di italiani. Non solo architetti, designer o decoratori ma anche tanti manager e fornitori di accessori. Persone, aziende e competenze che in Italia non riescono a lavorare ma che all'estero sanno come sfruttare. La tendenza è così netta che mi viene da pensare che, fra non molto, gli unici che rimarranno a rappresentare il Made in Italy saranno stranieri capaci di sfruttare, pardon: <mettere a sistema> le nostre individualità. Questa è l'amarissima, forse ineluttabile conclusione: dal punto di vista industriale e produttivo in genere noi non siamo un paese, siamo solo degli individui; geniali, intraprendenti, lungimiranti ma totalmente e invariabilmente individui. Tornando alla vela e al Salone, dalla mia gita a Genova ho avuto la più lampante dimostrazione pratica di quanto sopra detto: tre aziende straniere fanno il mercato utilizzando idee e uomini italiani. Parallelamente le barche

più innovative esteticamente e tecnologicamente più avanzate sono italiane ma... sono prodotte da sette, otto costruttori che definire cantiere è eccessivo e che mettono in acqua non più di dieci barche a testa (in molti casi una). E qualcuno parla di globalizzazione! Mah!? Quindi? Il Salone di Genova dobbiamo continuare a farlo o ci mettiamo una pietra sopra e ci sparpagliamo per il mondo a far ricco qualcun altro? Chiaramente non ho risposte in tasca ma una certezza me la sono fatta: RESET credo che si dica. Dobbiamo ripensare tutto. Se c'è una cosa che il nostro strano governo ci ha insegnato è che non c'è più nulla di garantito tranne la fame. E visto che matti lo siamo sempre stati (parlo di quelli che si occupano di barche in Italia), adesso che siamo anche affamati, siamo prontissimi a seguire l'esempio del GRANDE GURU JOBS: ricominciamo rimettendo tutto in discussione. UCINA deve rassegnarsi a fare harakiri, sapendo che potrebbe essere la sua ultima battaglia, abbandonando mamma Fiera che è un po' tonta e le ha sempre fatto scappare i fidanzati, ma ogni anno la riempiva di euro. Le aziende devono globalizzarsi davvero: organizzazione tedesca, arroganza francese, soldi cinesi, progettualità italiana, pragmatismo USA. Sembra una delle tante barzellette da gita scolastica ma è quello che sta succedendo.

Il difficile è non mischiare i ruoli come con le finanziarie che, una volta comprato il giocattolo, si sono messe a progettare barche mentre i maestri d'ascia giocavano in borsa. E le Fiere, che sono uno "strumento"; un mezzo non un fine, si facciano dove servono e quando servono. L'ho detto per la prima volta nel 1985 appena entrato in UCINA, rischiando di conquistare il record della carriera più corta, che le fiere internazionali dovrebbero essere biennali per permettere alle aziende di ottimizzare gli investimenti. Trent'anni dopo lo penso ancora... parliamone! Per concludere vorrei tornare al concetto di sovrabbondanza che, a mio avviso, ha intossicato anche al design della maggior parte delle barche esposte (soprattutto da parte dei cantieri più "strutturati" dove il marketing è uno strumento largamente utilizzato per indirizzare le scelte stilistiche e tipologiche: fiancate riempite di finestrate di fogge e dimensioni diversissime, pulpiti e tientibene che si avvitano su se stessi e che si incrociano e si dipanano nello spazio, pozzetti che sembrano torte nuziali con gradoni e volumi che sembrano disegnati di notte, senza luna, da artisti ubriachi, poppe attrezzate con plancette e scalinate imperiali; tutto pensato per "impressionare" e "distinguersi" e "comunicare abbondanza e ricchezza". Siamo sicuri che è ancora questo quello che la gente chiede o non sarà giunto, anche in questo campo, il momento della "sobrietà" e della concretezza, della forma più aderente alla funzione? Si perché io, che non sono mai stato ne un funzionalista rigoroso (nel senso che considero anche la bellezza e l'armonia funzioni irrinunciabili) ne, tanto meno, un cultore del minimalismo di facciata, credo che anche le barche debbano fare meno cose e le debbano fare meglio. E' ancora accettabile che per andare a fare una gita al largo si debbano utilizzare migliaia di cavalli o chilometri quadrati di tela che spingono castelli vuoti progettati per fare due giri del mondo e ospitare le nozze del re d'Inghilterra?

E' vero, anche in altri periodi si sono costruite grandi barche inutili. Si chiamavano J-CLASS ed avevano un'unica funzione: rappresentare la ricchezza e la potenza dei loro armatori. Non le riempivano di sale da pranzo, palestre, idromassaggi, elicotteri, ecc. Erano solo Grandi, Belle, Barche, Veloci e Potenti... E scusate se è poco! Non lo nego, anche oggi abbiamo esempi analoghi ma sono una minoranza rispetto alle barche e barchette piene di particolari, accessori, volumetrie e forme che, per enfatizzare le infinite potenzialità (utilità) della barca rendono inutile (e a volte pericoloso) uscire in mare.

Arch. Massimo Franchini

LA TEMPESTA PERFETTA

Sono stato al Salone di Genova nel fine settimana della sua chiusura e ho potuto constatare di persona quella desolazione che già le cronache avevano ampiamente rappresentato. Pensavo che la "Tempesta Perfetta" la si potesse incontrare solo negli Oceani più sconfinati, ma mi sono dovuto ricredere! I padiglioni semideserti, i viali semivuoti, dopo che per anni era stato difficile camminarci, hanno rappresentato una sgradevole novità che ha reso più forte e chiaro il pensiero che immediatamente mi è venuto alla mente: per anni abbiamo lasciato che il turismo fosse abbandonato alle iniziative dei singoli imprenditori, e abbiamo permesso che fosse trascurato sia da noi cittadini che soprattutto dai nostri governanti. E questo oltre il danno economico che abbiamo creato, rappresenta anche un fortissimo insulto alla intelligenza di noi tutti. Viviamo nel paese (paese intenzionalmente minuscolo) che conta l'80% dei beni culturali, ambientali, archeologici del mondo eppure siamo l'unico Paese al mondo ad aver indetto ed approvato un Referendum nazionale per abolire il Ministero del Turismo! Sembra incredibile! La Nautica spesso è stata intesa solo come ostentazione di ricchezza mentre essa è soprattutto turismo, sviluppo del territorio, occupazione, creazione di indotto, conoscenza. 20 anni per farla crescere e diventare una delle maggiori eccellenze del Made in Italy (siamo ancora i primi costruttori al mondo di navi da diporto oltre i 24 metri), una sola stagione estiva per farla praticamente morire (30.000 barca ormai ormeggiate nei porti della Croazia, della Corsica, in Tunisia ecc., quasi 20.000 addetti tra cantieri, porti, indotto turistico disoccupati in una sola estate). E i politici sono venuti al Salone – come sempre seguiti e attornati da figure compiacenti ed adulatrici – ed hanno detto: "scusate... ci siamo sbagliati... forse non dovevamo..." Ma nessuno ha detto: "domani mattina presentiamo un disegno di legge... un decreto... una circolare... una cosa qualunque per rivedere la questione". Già, domani. domani per loro è un altro giorno, e forse un altro convegno durante il quale dire: "scusate,... ci siamo sbagliati". Eppure in uno scenario per molti versi così deludente, mi è sembrato di percepire una certa voglia di ripresa. Nel campo della portualità turistica, che è quello che conosco meglio e che ritengo essere fondamentale per la vita del settore della nautica nel suo complesso, ho avuto piacere di notare che alcune nuove realtà si stanno concretizzando, stanno cercando di unire le loro forze per creare delle nuove reti di strutture portuali piccole ma efficienti e soprattutto basate su moderni e univoci criteri di gestione in grado di assicurare servizi rapidi e standardizzati. A tale proposito, se possibile, mi piacerebbe raccomandare a chi si accinge con coraggio e determinazione ad affrontare questo momento così complesso di crisi non solo economica ma anche di identità e di accettazione popolare, di non ricadere nei soliti errori che certamente hanno accelerato il momento negativo che stiamo vivendo. Credo infatti che probabilmente una maggiore unità del settore nelle sue figure più rappresentative potrebbe renderlo più maturo e coerente e pertanto in grado di meglio superare le avversità. Ma in definitiva è proprio vero: siamo sempre come la nostra Nazionale di calcio: abbiamo bisogno di toccare il fondo per vincere il Mondiale! Personalmente sono sicuro che la ripresa ci sarà, anche se lenta e per molti dolorosa, ma certamente per chi potrà, ci sarà un compito stimolante e ricco di nuovo entusiasmo da affrontare.

Roma 16 Ottobre 2012
CAPITANO DI VASCHELLO (R) Angelo ZERILLI