

IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana

Comune
di
Livorno



**Imprese e cantieristica
nautica:
quale integrazione
nell'area livornese?**

RICONOSCIMENTI

Il lavoro, coordinato e rivisto da Stefano Casini Benvenuti, è stato realizzato con la collaborazione di Local Global s.a.s di Firenze.

L'allestimento editoriale è stato curato da Patrizia Ponticelli e Elena Zangheri dell'IRPET.

Indice

1.	INTRODUZIONE ED OBIETTIVI DELL'INDAGINE	5
2.	CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE	7
3.	LA RELAZIONE DEL SISTEMA LOCALE DI PMI CON IL SETTORE DELLA NAUTICA	13
4.	NAUTICA, YACHT E PMI LOCALI: LE PECULIARITÀ DEL FENOMENO	19
5.	CONCLUSIONI E RIFLESSIONI PER UNA POLITICA LOCALE DI SOSTEGNO ALL'INTEGRAZIONE	25

1. INTRODUZIONE ED OBIETTIVI DELL'INDAGINE

Gli ultimi anni hanno visto un progressivo emergere e consolidarsi della nautica da diporto a livello toscano ed italiano. L'indiscussa *leadership* sui mercati internazionali della cantieristica nautica italiana ha corrisposto ad indicatori di crescita notevoli in ambito nazionale e soprattutto in quello regionale.

Oggi la Toscana può vantare un comparto economico di grande rilevanza che comprende, oltre alla produzione nautica dei grandi cantieri, anche le piccole (a volte piccolissime) realtà produttive di tipo artigianale. Sulla tradizione marinara della regione si è, infatti, storicamente radicata una vocazione manifatturiera ed imprenditoriale nella produzione di imbarcazioni di lusso, secondo un sistema produttivo fondato su un'eccellenza del know-how che vede la presenza, al tempo stesso, di grandi cantieri e di numerosissime piccole imprese operanti nella produzione di componenti e servizi specializzati.

Tradizione ed elevata qualità hanno portato la produzione a distinguersi per eleganza, stile ed alto livello tecnologico dei sistemi di comando e navigazione, rendendo le imbarcazioni toscane tra le prime in Italia per affidabilità, sicurezza e *design* degli interni e dell'arredamento. Il polo toscano per la produzione di yacht e di natanti di lusso ha rilevanza internazionale per qualità e per fatturato.

Secondo i dati dell'ultimo censimento industriale del 2001 in Toscana operano 520 imprese (su 3000 italiane) e 3910 addetti, complessivamente intesi tra cantieristica relativa al comparto navale (costruzione e riparazione imbarcazioni metalliche e non) e cantieristica da diporto. Nello specifico, la diportistica conta più della metà delle imprese e 1613 addetti; nel complesso la Regione detiene una quota rispettivamente del 17% delle unità locali e del 13% degli addetti dell'intero paese, rappresentando la terza regione produttrice. Dobbiamo, però distinguere tra la "grande nautica", costituita dai cantieri di grandi dimensioni, che operano sul territorio, ma anche a livello nazionale ed internazionale (quali ad esempio Azimut Benetti e Perini navi), e la "piccola nautica", quel comparto, cioè, di piccole imprese che lavorano su dimensioni minori, principalmente su costruzioni di piccole imbarcazioni, oltre che su riparazioni e manutenzione. Si è rivelato assai più dinamico il settore della "grande nautica", rispetto a quello della "piccola nautica" che ha registrato un ridimensionamento di addetti e di incidenza sull'occupazione navale regionale (41%). Il comparto di gran lunga dominante è quello delle riparazioni navali che annovera il maggior numero di unità locali, il maggior peso occupazionale, e la dinamica decisamente più vivace.

I sistemi locali maggiormente coinvolti nella produzione cantieristica sono la Versilia, l'area livornese, Massa Carrara e l'area pisana, anche se un buon grado di specializzazione nella piccola cantieristica e nelle riparazioni è rilevabile in tutta la costa, compresa anche la provincia di Grosseto.

Al di là della brillante performance della nautica da diporto, un ulteriore elemento di interesse per questo settore deriva da un'organizzazione industriale fondata sull'intenso utilizzo di un qualificato e esteso indotto locale di piccole e medie imprese. In altre parole, i cantieri, soprattutto quelli di maggiore dimensione, possono rappresentare una importante leva di sviluppo e di crescita per l'economia locale e per le imprese che, pur di piccolissima dimensione, sono comunque in grado di offrire beni e servizi adeguati agli standard richiesti. Come noto, la nautica da diporto si presenta di fronte ai propri fornitori come un acquirente molto esigente, ma anche, per così dire, 'generoso' nei compensi, dato il ruolo chiave della

qualità e della specificità delle commesse. Proprio per questo motivo essa è vista come un'opportunità di mercato e di riconversione per quelle imprese in grado di garantire una buona qualità delle proprie prestazioni, ma che, a causa di una concorrenza sui prezzi senza precedenti e della debolezza della propria rete di vendita, trovano crescenti difficoltà a mantenere le posizioni acquisite sui mercati internazionali.

Una recente indagine della Camera di Commercio di Lucca ha delineato un quadro esaustivo del complesso universo di fornitori dei cantieri locali. Si tratta di una filiera produttiva articolata che comprende una vasta area di attività e specializzazioni, quali meccanica, arredamento, impiantistica elettrica, idraulica, elettronica, produzione di scafi, progettazione, design, verniciatura, componentistica, sicurezza, servizi, commercio. L'indagine mette però in luce anche le criticità più avvertite dalle aziende: forte difficoltà nel reperire manodopera specializzata e mancanza di un sistema adeguato di servizi in grado di sostenere ed incentivare il comparto. Quello che emerge è la necessità di costruire una offerta di attività di servizi che tenga conto delle necessità della domanda. I cantieri navali medi (quelli che producono imbarcazioni oltre 24 metri) hanno ottime performance, così come le PMI che producono imbarcazioni particolari (offshore e barche a vela di 18/20 metri) e le imprese di servizio ad alta tecnologia (meccanica, impianti elettrici ed elettronici); al contrario, le imprese che producono imbarcazioni piccole, inferiori a 10 metri sono in difficoltà, poiché risentono della stasi del mercato interno su questo segmento di domanda.

Tenendo conto delle potenzialità di crescita che questi cantieri possono offrire al tessuto locale di micro, piccole e medie imprese, l'obiettivo della presente indagine è stato quello di valutare il livello di integrazione delle imprese livornesi con la nautica da diporto e riflettere su come questa integrazione possa eventualmente essere migliorata e rafforzata.

A questo scopo è stato intervistato telefonicamente (attraverso il metodo CATI) un campione di quasi 200 imprese, buona parte delle quali micro e, comunque, tutte appartenenti all'ambito della PMI e localizzate nel SEL livornese (costituito dai Comuni di Livorno e di Collesalveti). La selezione delle imprese, avvenuta per mezzo dei registri camerali, oltre a riflettere ovviamente la struttura imprenditoriale locale, ha privilegiato quei settori che in linea di principio si collocano a monte della filiera 'nautica da diporto'. Il questionario è stato rivolto alle stesse imprese appartenenti alla nautica (per comprendere se lavorano come fornitori dei grandi cantieri), a quelle del legno-mobili e dei servizi alle imprese (con un particolare *focus* sull'informatica e sulla progettazione tecnica).

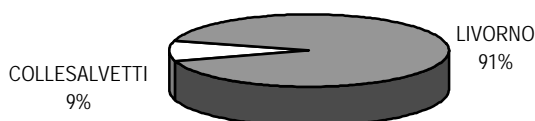
Per economie di gestione dell'indagine sono state pressoché escluse dalla rilevazione quelle attività che offrono beni e servizi 'convenzionali e generalisti' (servizi amministrativi, consulenze fiscali e del lavoro, pulizie uffici, servizi assicurativi e bancari, leasing veicoli, fornitura cancelleria, servizi internet e telefonici, ecc.), in quanto non particolarmente connotative dell'indotto del settore.

I capitoli che seguono riflettono la struttura logica del questionario somministrato con il capitolo 2 che riporta le caratteristiche del campione di imprese intervistate, il capitolo 3 che accerta e approfondisce l'esistenza o meno di una relazione con la nautica da diporto ed il capitolo 4 che, concentrandosi sulle imprese che lavorano per questi grandi cantieri, approfondisce e connota le caratteristiche di questa relazione. Segue infine il capitolo 5 che, riepilogando i risultati della ricerca, offre alcune considerazioni nella prospettiva di rafforzamento di una proficua relazione tra grandi cantieri livornesi, e più in generale della costa toscana, e PMI locali.

2. CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Il campione è composto da 195 imprese che operano nel Sistema Economico Locale 'Area Livornese' costituito dai comuni di Livorno e Collesalveti. Come possiamo osservare dal grafico 1.1, date le differenti dimensioni tra i due comuni, oltre il 90% delle imprese intervistate opera nel comune di Livorno.

Grafico 2.1
DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE PER SEDE AZIENDA



Il campione selezionato rappresenta uno spaccato significativo del tessuto di piccole e medie imprese dell'economia livornese. In un periodo di difficoltà -o comunque di limitata crescita- per il sistema produttivo locale, il comparto della nautica ed il suo indotto possono rappresentare nuovi potenziali di sviluppo del territorio. Particolare attenzione è stata posta a quei settori che, per le loro caratteristiche specifiche, si presume possano essere collegati con il comparto nautico. Oltre alle imprese che lavorano specificatamente nel settore nautico (ma non necessariamente nella nautica da diporto) -costruzioni navali e riparazioni navali, che rappresentano l'11,3% delle imprese intervistate- sono state selezionate 49 imprese appartenenti al settore legno e mobili (25,1%), 46 imprese che operano nel campo dell'informatica ed attività connesse (23,6%), infine una quota di rilievo, il 15,9% del totale è rappresentato dal settore dei servizi alle imprese (informatica esclusa), con 31 interviste realizzate. Il resto delle imprese intervistate opera nei diversi settori presenti sul territorio.

Per scelta metodologica di questa indagine risulta poco rappresentato il comparto del commercio; va comunque considerato che, in molti casi, l'attività produttiva si accompagna alla vendita, nel senso di commerciare beni e componenti prodotte da soggetti terzi.

Tabella 2.1
DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE PER SETTORE

Settore	N. imprese	%
Tessile	6	3,1
Legno e mobili	49	25,1
Fabbricazione di macchine elettriche	16	8,2
Costruzioni navali e riparazioni navi	22	11,3
Altre manifatturiere	6	3,1
Raccolta depurazione e distribuzione d'acqua	2	1,0
Commercio	3	1,5
Trasporti, magazzinaggio	2	1,0
Noleggio	6	3,1
Informatica	46	23,6
Servizi alle imprese	31	15,9
Smaltimento rifiuti solidi, acque di scarico e simili	6	3,1
TOTALE	195	100,0

Dal punto di vista dimensionale quello analizzato è uno spaccato produttivo dominato dalle piccole imprese: più dell'80% delle imprese intervistate risulta avere, al 31 dicembre 2005, meno di 15 addetti; il 43,1% del totale delle imprese intervistate è costituito da microimprese (che qui abbiamo considerato tali fino ad una dimensione di 4 addetti), mentre le ditte individuali (42) rappresentano da sole già il 21,5% del totale.

Tabella 2.2
N. DEGLI ADDETTI TOTALI AL 31/12/2005

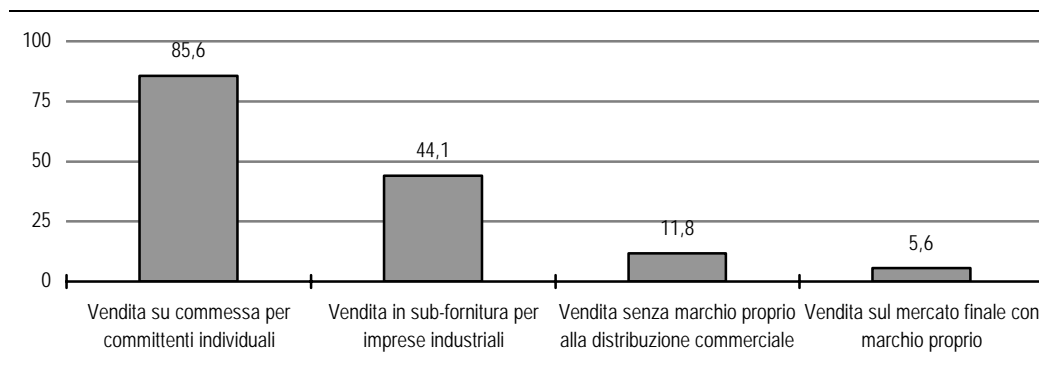
N. Addetti	N. imprese	%
1	42	21,5
2-4	84	43,1
5-9	29	14,9
10-14	10	5,1
15+	21	10,8
Nd ¹	9	4,6
TOTALE	195	100,0

Passiamo adesso ad analizzare la tipologia di clienti e di committenti delle imprese che costituiscono il campione.

Il grafico 2.2 mostra come la modalità di rapporto al mercato più diffusa sia quella della vendita su commessa per committenti individuali, indicata dall'85,6% degli intervistati; mentre il 44,1% indica la vendita in sub-fornitura per imprese industriali. Meno diffuse risultano, invece le altre due modalità previste nel questionario: l'11,8% delle imprese operano attraverso la vendita senza marchio proprio alla distribuzione commerciale, mentre solo il 5,6% vende direttamente sul mercato finale con marchio proprio.

Per quanto riguarda le 94 imprese dei servizi hanno indicato la vendita su commessa (76 risposte) e la vendita in sub-fornitura (55 risposte).

Grafico 2.2
MODALITÀ DI RAPPORTO AL MERCATO
% sul totale del campione

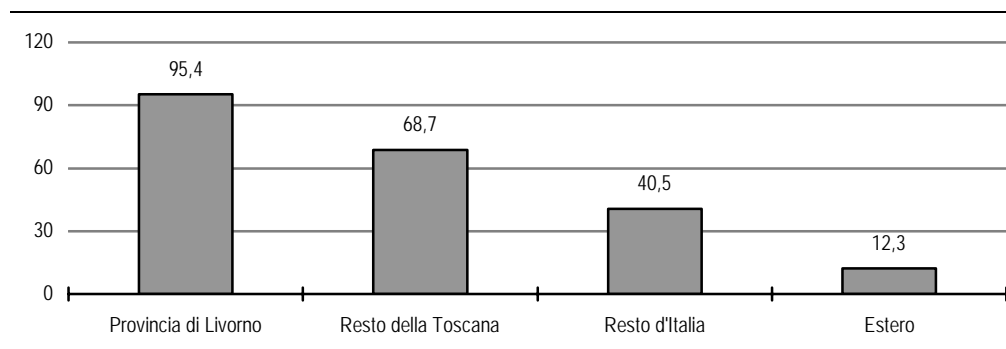


Per quanto riguarda i mercati di riferimento, si tratta, in primo luogo, di mercato locale. Infatti, ben il 95,4% del totale dichiara che i propri clienti o committenti sono localizzati nella Provincia di Livorno. Solo il 12,3% opera su mercati esteri, mentre il 68,7% ha rapporti con il resto della Toscana ed il 40,5% con il resto d'Italia. Si tratta, quindi, di imprese che lavorano

¹ Per nove imprese intervistate non è stato possibile determinare il numero totale degli addetti al 31/12/2005, in quanto 3 aziende non hanno voluto fornire il dato, per altre 3 aziende chi ha risposto all'intervista non sapeva il numero esatto di addetti, mentre le altre 3 aziende, a questa data, non erano ancora state costituite.

essenzialmente sul territorio, principalmente quello provinciale ed in secondo luogo quello regionale. Risulta, invece, piuttosto scarsa la vocazione ad aprirsi sui mercati internazionali.

Grafico 2.3
TIPOLOGIA CLIENTI - AREE GEOGRAFICHE IN CUI SONO LOCALIZZATI I CLIENTI/COMMITTENTI
% sul totale del campione



Passando all'analisi relativa al fatturato dobbiamo sottolineare come questo argomento abbia suscitato un alto numero di non risposte (ben 80 su 195). Tra le imprese che hanno fornito una indicazione al riguardo, 53 dichiarano un fatturato relativo all'anno 2005 inferiore a 150 mila euro.

Tabella 2.3
FATTURATO RELATIVO ALL'ANNO 2005

Fatturato	Totale	%
Oltre 3 milioni euro	7	3,6
Da 1 a 3 milioni euro	9	4,6
Da 500 mila a 1 milione euro	17	8,7
Da 250 a 500mila euro	16	8,2
Da 150 a 250mila euro	13	6,7
Minore di 150mila euro	53	27,2
Non vuole rispondere	80	41,0
TOTALE	195	100,0

Per quanto riguarda, invece, l'andamento complessivo del fatturato negli ultimi tre anni, il numero di non risposte si riduce (31 su 195). Si registra in generale un clima di stabilità, in quanto il 48,7% del totale intervistato dichiara di avere mantenuto invariato il proprio fatturato (più o meno del 5%). Sono da segnalare anche lievi segnali di ripresa con un 20% del campione che vede crescere il proprio fatturato tra il 5% ed il 25%. Il quadro che emerge, alla luce di questa prima analisi dei dati, è quindi abbastanza positivo, almeno in termini di dinamica del fatturato, e non fa pensare ad una situazione di crisi, ma piuttosto ad una di generale stabilità nel quale si inserisce qualche segmento imprenditoriale in moderata crescita.

Tabella 2.4
ANDAMENTO COMPLESSIVO DEL FATTURATO NEL TRIENNIO 2002-2005

Fatturato	Totale	%
Aumentato molto (più del 25%)	9	4,6
Aumentato poco (tra 5% e 25%)	39	20,0
Diminuito molto (più del 25%)	6	3,1
Diminuito poco (tra 5% e 25%)	15	7,7
Stabile (più o meno 5%)	95	48,7
Non vuole rispondere	31	15,9
TOTALE	195	100,0

L'ultima domanda del questionario cercava, invece, di inquadrare le problematiche generali del settore di appartenenza delle imprese intervistate, cercando di coglierne gli elementi di eventuale debolezza. La tabella 2.5 riassume i principali problemi che sono emersi dalla stessa percezione degli intervistati. Anche in questo caso bisogna evidenziare, purtroppo, un elevato numero di non risposte. Questo può far pensare ad una incapacità, da parte delle piccole imprese di identificare in modo specifico ed immediato le problematiche del proprio settore e dare quindi, una risposta definitiva in tempi rapidi e per telefono.

Dalle risposte indicate il problema principale che emerge è relativo alla dimensione troppo piccola delle aziende che spesso non collaborano tra loro. In secondo luogo le imprese evidenziano la necessità di una maggiore formazione specifica per le professionalità richieste dal mercato del lavoro.

Tabella 2.5
PROBLEMA PRINCIPALE DEL SETTORE DI APPARTENENZA

Problema indicato	Totale	%
Imprese piccole che collaborano poco fra loro	48	24,6
Mancanza di formazione specifica per le professionalità richieste	36	18,5
Non vuole rispondere	98	50,3
Ricambio generazionale (scarso interesse dei giovani)	13	6,7
<i>Totale</i>	<i>195</i>	<i>100,0</i>

In sintesi, le principali caratteristiche che connotano il campione di imprese utilizzato per la presente indagine possono essere così ricapitolate:

- **Ambito territoriale specifico e ristretto:** l'analisi è stata condotta su di un campione di 195 imprese tutte localizzate nei comuni di Livorno e Collesalveti.
- **Appartenenza a settori selezionati:** nella selezione delle imprese particolare attenzione è stata riservata a quei settori ritenuti in cui, almeno potenzialmente, la possibilità di una integrazione con la cantieristica è più elevata. Il 25,1% del campione è composto da imprese del settore legno e mobili, il 23,6% da imprese del settore informatico ed attività collegate, il 15,9% dal più ampio settore dei servizi alle imprese e l'11,3% da imprese manifatturiere che operano nel comparto delle costruzioni navali e riparazioni navi.
- **La dimensione delle imprese:** i dati raccolti circa la dimensione aziendale sottolineano come il tessuto locale sia composto in maggioranza da piccole e micro-imprese. Alla data del 31/12/2005, infatti, il 43,1% delle imprese intervistate aveva un numero di addetti compreso tra 2 e 4, e oltre l'80% delle imprese rimane, comunque al di sotto dei 15 dipendenti.
- **Approccio al mercato, prudente e circoscritto:** indicazioni interessanti emergono anche circa le modalità di approccio al mercato delle imprese, influenzato ovviamente dalla piccola dimensione d'impresa. L'85,6% delle intervistate opera attraverso la vendita su commessa per committenti individuali, mentre il 44,1% attraverso la vendita in subfornitura per imprese

industriali. Meno frequente risulta, invece, la vendita diretta sul mercato: solo 11,8% indica come tipologia la vendita diretta senza marchio proprio, e scendiamo ancora al 5,6% per la vendita diretta con proprio marchio. Per quanto riguarda i mercati di riferimento, il dato che emerge è quello di imprese che operano essenzialmente a livello locale con pochi sbocchi verso mercati internazionali. Il 95,4% degli intervistati dichiara che i propri clienti sono localizzati nella provincia di Livorno, il 68,7% indica anche il resto della Toscana, il 40,5% il resto d'Italia, e solo il 12,3% dichiara di avere contatti con il mercato estero.

- **Fatturato stabile o in crescita:** un campione si caratterizza per una dinamica stabile o in crescita (dando fra l'altro anche un segnale positivo per l'economia livornese per quanto riguarda le PMI). Negli ultimi 3 anni il 48,7% delle imprese ha registrato una sostanziale stabilità; ma è senz'altro incoraggiante il fatto che il 24,6% ha visto aumentare il proprio fatturato, contro un 10,8% che ha segnalato una perdita.

3.

LA RELAZIONE DEL SISTEMA LOCALE DI PMI CON IL SETTORE DELLA NAUTICA

Questo capitolo si pone l'obiettivo di verificare in che modo le imprese presenti sul territorio livornese si relazionano con il settore della nautica. In modo specifico si tratta di capire se vi sono relazioni significative tra le imprese livornesi ed il comparto nautico e, in particolare, quale sia il profilo di integrazione intersettoriale che la nautica sviluppa con le attività che si collocano a monte della filiera.

Il quadro che emerge dall'analisi delle risposte ottenute conferma l'esistenza di una qualche relazione con la nautica; tuttavia la sua diffusione è circoscritta ad un numero limitato di imprese, tenuto conto, tra l'altro, che il campione non è rappresentativo dell'intera economia locale, ma pone l'accento sui settori potenzialmente più collegati alla nautica. Solo 38 imprese (pari al 19,5% del totale intervistato) afferma che i prodotti o i servizi della propria azienda vengono utilizzati dalle imprese della nautica.

La relazione tra imprese del territorio e cantieristica nautica, risulta, quindi, piuttosto debole. In generale, se andiamo ad evidenziare quali settori abbiano maggiori contatti con la nautica, risulta che principalmente si tratta di costruzioni navali e riparazioni navi (14 imprese su 38 che dichiarano di lavorare con la cantieristica); 6 appartengono ai servizi alle imprese, tra i quali fanno parte principalmente gli studi tecnici; 6 sono le imprese del comparto legno e mobili che hanno contatti con la nautica, e soltanto 2 del settore informatica.

Se si analizza la percentuale di risposte positive sul totale delle imprese intervistate per ciascun settore, si nota che, ancora una volta, i risultati più significativi provengono dal settore, che, per definizione è già in collegamento con la nautica, cioè quello delle costruzioni e riparazioni navali (63,6%). In questo, si evidenzia e si conferma come la filiera nautica sia ben articolata ed adotti un'organizzazione produttiva basata su un ampio utilizzo della sub-fornitura e dell'*out-sourcing*, e come accordi produttivi tra imprese dello stesso settore siano un fenomeno ricorrente anche nell'area livornese. All'opposto non è particolarmente significativo il risultato, in termini di rapporti con nautica, ottenuto nel settore legno e mobili, che registra una percentuale di risposte positive pari al 12,5%, mentre ancora più bassa è la percentuale di imprese che interagiscono con la nautica nel settore dell'informatica: solo il 4,3%.

Tabella 3.1
RAPPORTO DELLE IMPRESE LOCALI CON LA CANTIERISTICA NAUTICA. I PRODOTTI DELLA SUA AZIENDA VENGONO UTILIZZATI DA IMPRESE DELLA NAUTICA DA DIPORTO?
Distribuzione per settore

Settore	NO	SI	Totale	% sì sul settore
Tessile	6	0	6	0,0
Legno e mobile	43	6	49	12,2
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ottiche	14	2	16	12,5
Costruzioni navali e riparazioni navi	8	14	22	63,6
Altre manifatturiere	3	3	6	50,0
Raccolta depurazione e distribuzione d'acqua	2	0	2	0,0
Commercio	3	0	3	0,0
Trasporti, magazzinaggio, comunicazioni	2	0	2	0,0
Noleggio di altre macchine ed attrezzature	4	2	6	33,3
Informatica ed attività connesse	44	2	46	4,3
Servizi alle imprese	25	6	31	19,4
Smaltimento rifiuti solidi, acque di scarico e simili	3	3	6	50,0
TOTALE	157	38	195	19,5

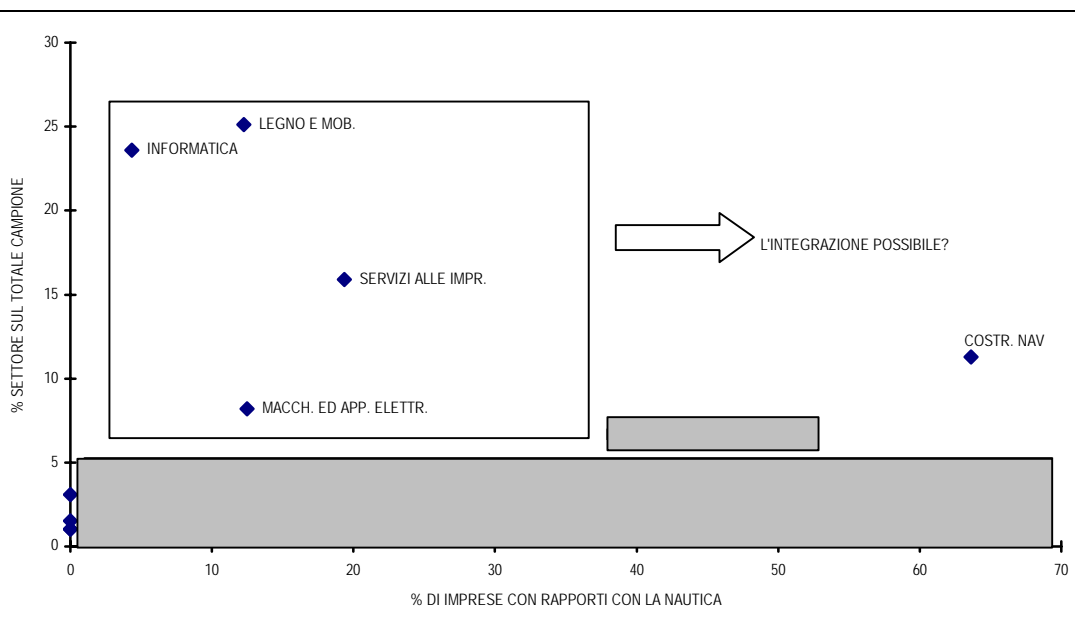
Per valutare correttamente l'effettiva significatività dei risultati ottenuti abbiamo messo in relazione le risposte positive circa la relazione con il settore della nautica e la rappresentatività campionaria del settore. Il grafico 3.1 analizza la significatività dei risultati ottenuti. Sull'asse orizzontale è rappresentata la percentuale di imprese del settore sul totale del campione, mentre sull'asse delle ordinate è raffigurata l'incidenza di risposte positive.

Nel quadrante in alto a sinistra sono collocati i settori che sono fortemente rappresentati all'interno del campione, con una numerosità che rende attendibile il risultato anche alla luce della varianza campionaria. In questo gruppo troviamo i settori del legno e mobili e quello dell'informatica, e possiamo quindi definire il risultato attendibile. Per i settori inseriti in questo quadrante la relazione con la nautica non risulta particolarmente evidente.

In basso a sinistra troviamo i settori che hanno un basso livello di rappresentatività ed anche una bassa percentuale di risposte positive, per cui le indicazioni ottenute sono meno attendibili. Ancora in basso, ma spostati nel quadrante a destra troviamo quei settori che hanno una alta percentuale di risposte positive, ma una bassa rappresentatività del campione. È questo il caso del settore smaltimento rifiuti solidi, acque di scarico e simili e delle altre manifatturiere che ottengono una percentuale di risposte positive pari al 50%, -e per il noleggio di attrezzature, se pur con una percentuale inferiore di risposte positive- che farebbe pensare ad una forte relazione con la nautica. Purtroppo però questo risultato non è statisticamente attendibile in quanto il numero di imprese intervistate è troppo basso. Da segnalare, inoltre, è la posizione dei servizi alle imprese, ampiamente rappresentati in termini di numero di imprese intervistate, con una percentuale di risposte positive al 19,4%. Nessun dubbio circa l'affidabilità del risultato ottenuto dalle imprese manifatturiere di costruzioni e riparazioni navali che presentano un numero sufficiente di intervistati ed una alta percentuale di risposte positive.

Da questa analisi emerge, quindi che, al di là del settore delle costruzioni navali e riparazioni navi, che per sua stessa definizione, lavora con le imprese della nautica, non è ancora evidente una forte relazione tra le imprese del territorio con la cantieristica nautica, ed in particolare in quei settori per i quali era stata evidenziata una possibile interazione.

Grafico 3.1
SIGNIFICATIVITÀ DEL CAMPIONE



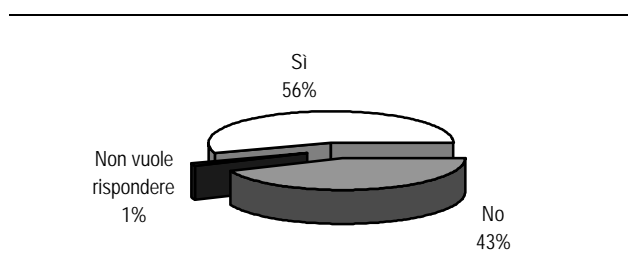
Passiamo, adesso, ad analizzare brevemente le imprese che hanno dato una risposta negativa. A coloro che hanno dichiarato di non avere rapporti con la nautica è stato chiesto quale fosse la motivazione. Dalle risposte date emerge, in primo luogo, che i prodotti delle aziende intervistate non si adattano al settore nautico (32,5% delle imprese che non hanno rapporti). Una vera e propria difficoltà che è emersa è quella di mettersi in contatto con le imprese della nautica (il 28,7% ha segnalato questo problema), seguito da una scarsa conoscenza delle opportunità (19,1%).

Tabella 3.2
MOTIVAZIONI PER CUI NON SI HANNO RAPPORTI CON LA NAUTICA

Motivazione	Totale	%
I prodotti dell'azienda non si adattano alla nautica	51	32,5
Difficoltà di mettersi in contatto con le imprese della nautica	45	28,7
Scarsa conoscenza delle opportunità	30	19,1
Altro	31	19,7
<i>Totale</i>	<i>157</i>	<i>100,0</i>

Interessante da sottolineare è il fatto che nonostante l'indagine evidenzi una scarsa interazione tra le imprese del territorio ed il comparto nautico, quest'ultimo suscita l'interesse delle imprese intervistate. Infatti, ben il 56% afferma di avere interesse a lavorare con il settore.

Grafico 3.2
INTERESSE A LAVORARE CON IMPRESE DELLA NAUTICA



In particolare l'interesse a lavorare con le imprese della nautica riguarda i settori dell'informatica, del legno e mobili e dei servizi alle imprese.

In sintesi, nonostante ancora non siano evidenti collegamenti stretti tra le imprese del territorio livornese e la nautica, è soprattutto in quei settori che erano stati evidenziati come più propensi ad una possibile interazione che si manifesta un certo interesse. Si tratta di capire, anche attraverso gli spunti che sono stati forniti dalle imprese stesse, le motivazioni di questa mancata interazione, al fine di poter trasmettere, alle imprese del territorio, gli effetti benefici del comparto nautico ed in modo tale che questo possa effettivamente essere identificato come uno dei settori trainanti dell'economia provinciale.

Tabella 3.3
INTERESSE A LAVORARE CON IMPRESE DELLA NAUTICA
Distribuzione per settori

Settore	No	Si	TOTALE
Tessile	5	1	6
Legno e mobili	21	21	49
Fabbricazione di macchine elettriche	8	6	16
Costruzioni navali e riparazioni navi	5	3	22
Altre manifatturiere	2	1	6
Raccolta depurazione e distribuzione d'acqua	2		2
Commercio		3	3
Trasporti, magazzinaggio	1	1	2
Noleggio	2	2	6
Informatica	14	30	46
Servizi alle imprese	7	17	31
Smaltimento rifiuti solidi, acque di scarico e simili	1	2	6
TOTALE	68	87	157

L'analisi seguente focalizza l'attenzione sul fenomeno in relazione alla dimensione delle imprese. La tabella 3.4 mostra che il 42,1 % delle imprese che hanno dato risposta positiva circa la loro relazione con la nautica ha un numero di addetti al 31/12/2005 che varia da 2 a 4, e si tratta, comunque di imprese di piccole dimensioni, in quanto soltanto il 18,4% di risposte positive appartiene ad imprese con più di 15 addetti.

Tabella 3.4
RAPPORTO DELLE IMPRESE LOCALI CON LA CANTIERISTICA NAUTICA. I
PRODOTTI DELLA SUA AZIENDA VENGONO UTILIZZATI DA IMPRESE DELLA
NAUTICA DA DIPORTO?
Distribuzione per numero di addetti al 31/12/2005

Numero addetti	NO	SI	% SI
1	40	2	5,3
2-4	68	16	42,1
5-9	21	8	21,1
10-14	6	4	10,5
15+	14	7	18,4
Nd	8	1	2,6
TOTALE	157	38	100,0

La tabella 3.5 mostra, invece, il numero medio di addetti per settore. In questo modo è possibile verificare se la scarsa propensione ad interagire con la nautica possa essere, in qualche modo, imputabile anche alla dimensione aziendale che a sua volta varia sistematicamente da settore a settore. Come emerge dall'analisi, sono soltanto due i settori che presentano una media addetti superiore a 15: trasporti e magazzinaggio e smaltimento rifiuti, acque di scarico e simili. Non si evidenzia, quindi, uno stretto rapporto tra le dimensioni di impresa e, la propensione o meno, a lavorare con la nautica.

Tabella 3.5
 MEDIA DEGLI ADDETTI PER SETTORE AL 31/12/2005

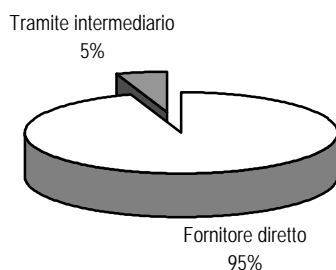
Settore	TOTALE
Tessile	4,5
Legno e mobili	2,4
Fabbricazione di macchine elettriche	5,9
Costruzioni navali e riparazioni navi	9,8
Altre manifatturiere	11,3
Raccolta depurazione e distribuzione d'acqua	10,5
Commercio	5,0
Trasporti, magazzinaggio	18,0
Noleggio	12,3
Informatica	5,8
Servizi alle imprese	5,2
Smaltimento rifiuti solidi, acque di scarico e simili	26,8
TOTALE	6,4

4. NAUTICA, YACHT E PMI LOCALI: LE PECULIARITÀ DEL FENOMENO

In questa parte dell'indagine andiamo ad analizzare in dettaglio le caratteristiche delle imprese che operano con la cantieristica nautica e le modalità in cui si realizza tale relazione. Ci soffermiamo quindi, sulle 38 aziende che hanno confermato di avere rapporti con il settore della nautica.

Il grafico 4.1 mette in evidenza la tipologia di rapporto attraverso il quale operano le imprese con i cantieri navali. Si tratta nel 95% dei casi di fornitori diretti, e soltanto il 5% delle imprese opera attraverso un intermediario.

Grafico 4.1
RAPPORTO CON I CANTIERI



Per quanto riguarda il fatturato con la cantieristica, 16 imprese dichiarano di realizzarne, direttamente o indirettamente, fino al 10% del totale; per 9 imprese la cantieristica ne rappresenta una quota dall'11% al 40%, mentre per 8 imprese il fatturato realizzato attraverso il lavoro con i cantieri si colloca tra il 91 ed il 100%. Analizzando nel dettaglio dei settori, che abbiamo a questo punto individuato in 3 gruppi – nautica (costruzioni navali e riparazioni navi), altra manifatturiera e servizi – dobbiamo confermare che le alte quote di fatturato evidenziate (da 91 a 100%) si realizzano prevalentemente tra le imprese della nautica, per le quali il lavoro con i cantieri rappresenta l'attività principale.

Tabella 4.1
FATTURATO REALIZZATO DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE CON IMPRESE DELLA CANTIERISTICA

Fatturato	Nautica	Altra Manifatturiera	Servizi	TOTALE
Fino al 10%	5	5	6	16
Da 11 a 40%	1	4	4	9
Da 41 a 70%		1		1
Da 71 a 90%	1			1
Da 91 a 100%	6	1	1	8
Non vuole rispondere	1		2	3
TOTALE	14	11	13	38

Più interessante è il confronto tra l'andamento del fatturato degli ultimi tre anni delle aziende che lavorano con la cantieristica e quelle che, al contrario, non hanno rapporti con il settore. La

tabella 4.2 evidenzia una dinamica più positiva in termini di fatturato per le imprese che forniscono prodotti al comparto nautico. Infatti, nonostante che, anche in questo caso, il fatturato rimanga sostanzialmente stabile per il 42,1% delle imprese (come per il campione nel suo complesso), cresce la percentuale di coloro che dichiarano di aver registrato una variazione positiva. Questa passa complessivamente (aumentato molto e aumentato poco) dal 21,7% di coloro che non hanno relazioni lavorative con la nautica al 36,8%. Parallelamente calano le imprese che hanno visto decrescere il fatturato (da 11,5% a 7,9%). Possiamo quindi, ipotizzare un effetto modesto ma positivo del settore della nautica sulle imprese ad essa collegate, che si manifesta attraverso una dinamica complessiva del fatturato degli ultimi tre anni leggermente più vivace.

Tabella 4.2
ANDAMENTO COMPLESSIVO DEL FATTURATO NEL TRIENNIO 2002-2005. I PRODOTTI DELLA SUA AZIENDA VENGONO UTILIZZATI DA IMPRESE DELLA NAUTICA DA DIPORTO?

Fatturato	NO	SI	TOTALE	% NO	% SI
Aumentato molto (più del 25%)	6	3	9	3,8	7,9
Aumentato poco (tra 5% e 25%)	28	11	39	17,8	28,9
Diminuito molto (più del 25%)	5	1	6	3,2	2,6
Diminuito poco (tra 5% e 25%)	13	2	15	8,3	5,3
Non vuole rispondere	26	5	31	16,6	13,2
Stabile (più o meno 5%)	79	16	95	50,3	42,1
TOTALE	157	38	195	100,0	100,0

Passiamo, adesso, ad analizzare in che modo si realizza il rapporto delle imprese locali con il comparto nautico. Alle 38 imprese è stato chiesto se avessero rapporti diretti o indiretti con i grandi cantieri che operano nel territorio. 24 imprese, pari al 63,2%, hanno risposto positivamente, evidenziando una stretta relazione con i cantieri. Si tratta, anche in questo caso, di micro e piccole imprese sotto i 15 dipendenti, che complessivamente rappresentano il 47,4% delle imprese operanti per i grandi cantieri. 14 imprese, al contrario, pur dichiarando di avere rapporti con la nautica non lavorano con i grandi cantieri. Questo gruppo di imprese si confronta con quella che può essere definita 'piccola nautica', cioè cantieri, rimessaggi, riparazione e manutenzione di motori, specializzati su barche di minore dimensione.

Tabella 4.3
RAPPORTI CON CANTIERI NAVALI DI GRANDE NOTORIETÀ
Addetti al 31/12/2005

Dimensione impresa	No	Non vuole rispondere	SI	TOTALE	% si
Micro imprese	8		10	18	26,3
Piccole imprese	3	1	8	12	21,1
Medie imprese	1	1	5	7	13,2
Nd			1	1	2,6
TOTALE	12	2	24	38	63,2

È stato, poi, chiesto alle imprese se lavorassero con cantieri di minori dimensioni ed inferiore notorietà. La tabella 4.4 cerca di evidenziare se vi sia o meno una relazione tra la dimensione delle imprese e quella dei cantieri con i quali esse lavorano. Ma come, abbiamo già sottolineato, la dimensione di impresa non sembra essere determinante. Infatti, rispondono in modo affermativo 29 imprese su 38, pari al 76,3%, con una ripartizione per classe dimensione che eventualmente potrebbe suffragare l'ipotesi opposta, ovvero che le imprese più grandi lavorano per i cantieri di minore dimensione. Considerando anche la limitata significatività statistica del

sotto-campione esaminato (quando ulteriormente ripartito in classi), ci sembra comunque di poter concludere come non emerga una relazione sistematica tra la dimensione del committente (del cantiere nautico) e la dimensione dell'impresa fornitrice della commessa.

Tabella 4.4
RAPPORTI CON CANTIERI DI MINORI DIMENSIONI
Distribuzione per numero di addetti al 31/12/2005

Dimensione impresa	No	Non vuole rispondere	Si	Totale	% si
Micro	4	0	14	18	36,8
Piccole	3	1	8	12	21,1
15+		1	6	7	15,8
Nd			1	1	2,6
TOTALE	7	2	29	38	76,3

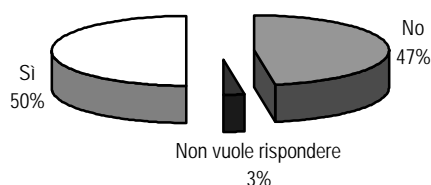
Più interessante è verificare quali sono i settori che maggiormente lavorano con i grandi cantieri. Come possiamo vedere dalla tabella 4.5 il settore manifatturiero (nautica esclusa) interagisce molto poco con i cantieri navali, (soltanto 4 imprese). Più significativo è, invece, il dato relativo alle imprese di servizi che risultano avere una relazione piuttosto stretta (10 imprese, pari al 41,7%), lo stesso risultato ottenuto dalle imprese manifatturiere di costruzioni e riparazioni navali.

Tabella 4.5
RAPPORTI CON CANTIERI NAVALI DI GRANDE NOTORIETA'
Distribuzione per settori

Settore	Risposte positive	% risposte positive
Piccole imprese della nautica	10	41,7
Altre manifatturiere	4	16,7
Servizi	10	41,7
TOTALE	24	100

Un'altra tipologia di clienti o committenti per le PMI locali, oltre ai cantieri navali è rappresentato dalle imprese industriali che realizzano gli allestimenti delle imbarcazioni presso i cantieri. Come possiamo vedere dal grafico 4.2, questa tipologia di committenza risulta meno diffusa, e viene indicata da 19 imprese. Anche in questo caso, non si tratta di un rapporto esclusivo, in quanto la maggioranza delle imprese ha indicato sia questa tipologia di cliente, sia il cantiere navale. Soltanto in 6 casi l'interazione con la filiera nautica si realizza esclusivamente attraverso questa tipologia di rapporto. Le imprese che prediligono esclusivamente questa tipologia di lavoro appartengono principalmente al settore manifatturiero (su 6 imprese 5 appartengono al settore 'altre imprese manifatturiere' ed 1 alla nautica). Possiamo, quindi evidenziare una diversa tipologia di relazione con il comparto della nautica in base al settore di appartenenza: le imprese dei servizi e quelle manifatturiere relative alle costruzioni navali operano principalmente con i cantieri, mentre le altre imprese manifatturiere si orientano sulla fornitura di prodotti e componenti alle imprese industriali che poi realizzano gli allestimenti delle imbarcazioni presso i cantieri.

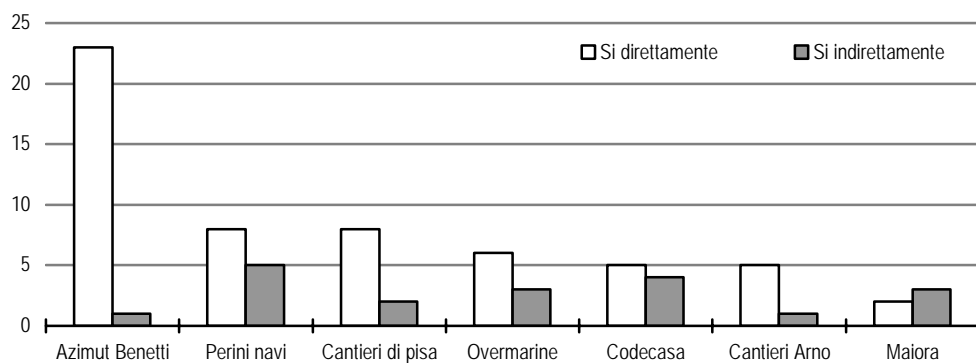
Grafico 4.2
IMPRESE INDUSTRIALI CHE REALIZZANO GLI ALLESTIMENTI DELLE IMBARCAZIONI



Di seguito andiamo ad analizzare in modo specifico le caratteristiche delle imprese che lavorano direttamente o indirettamente con i cantieri di maggiori dimensioni.

Il grafico 4.3 evidenzia quali sono i cantieri con i quali maggiormente lavorano le imprese. Si tratta principalmente di Azimut Benetti, per il quale lavorano tutte e 24 le imprese, Perini Navi (13 imprese) Cantieri di Pisa (10 imprese), Overmarine e Codecasa (9 imprese), Cantieri Arno (6 imprese) e Maiora (5 imprese).

Grafico 4.3
RAPPORTI DELLE PMI LOCALI CON CANTIERI DI GRANDE NOTORIETÀ



La tabella 4.6 riassume le caratteristiche specifiche delle imprese che lavorano con i grandi cantieri.

Si tratta principalmente, come abbiamo precedentemente evidenziato, di imprese di piccole dimensioni, appartenenti al settore dei servizi e imprese manifatturiere di costruzioni e riparazioni navali. Per quanto riguarda il fatturato la tabella evidenzia quale sia la quota da imputare esclusivamente ai lavori svolti per grandi cantieri. Nel maggior numero dei casi (45,8%) le imprese dichiarano di realizzare direttamente o indirettamente con i cantieri navali soltanto fino al 10% del fatturato.

Dall'analisi dei dati emerge chiaramente che le imprese locali lavorano con più di un cantiere, e non si tratta quindi di un rapporto esclusivo. La tabella 4.6 evidenzia come non ci siano particolari differenze tra le caratteristiche delle imprese che lavorano per i vari cantieri; non esiste una tipologia di impresa specifica per ogni cantiere, ma si tratta di imprese che forniscono prodotti o servizi standard e non di prodotti specifici per un dato cantiere. Questo consente, quindi alle imprese locali, di poter lavorare con più cantieri e di non essere legato ad una sola specifica committenza.

Tabella 4.6
 CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE CHE LAVORANO CON GRANDI CANTIERI (TOTALE = 24 IMPRESE)

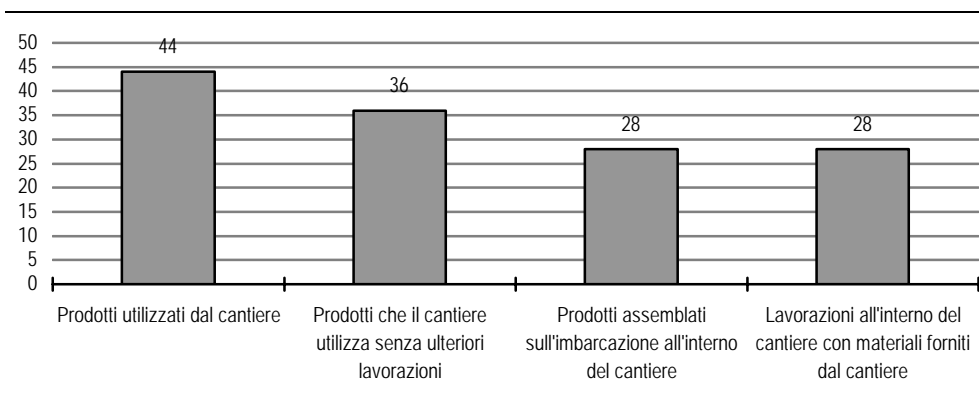
<p>AZIMUT BENETTI</p> <p>Tutte le 24 imprese dichiarano di lavorare con Azimut. Di queste 10 appartengono al settore dei servizi, 10 sono Piccole imprese della nautica, e 4 altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 11 imprese Da 11 a 40%: 6 imprese Da 41% a 70%: 3 imprese Da 91% a 100%: 1 impresa Nessuna risposta: 3 imprese Totale: 24</p>	<p>PERINI NAVI</p> <p>Sono 13 le imprese che lavorano con Perini navi: 7 appartengono al settore dei servizi, 4 sono piccole imprese della nautica, 2 altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 6 imprese da 11 a 40%: 5 imprese da 41 a 70%: 1 impresa Nessuna risposta: 1 impresa Totale :13</p>
<p>CANTIERI DI PISA</p> <p>10 imprese lavorano per i cantieri di Pisa : appartengono al settore dei servizi 5 imprese, sono 3 le imprese della 'piccola nautica' 3, 2 fanno parte delle altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 5 imprese da 11 a 40%: 4 imprese non vuole rispondere: 1 impresa Totale:10</p>	<p>OVERMARINE</p> <p>9 imprese lavorano con Overmarine: 5 appartengono al settore dei servizi, 3 alla 'piccola nautica', 1 alle altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 5 imprese Da 11 a 40%:2 imprese Da 41 a 70%:1 impresa Nessuna risposta:1 impresa Totale: 9</p>
<p>CODECASA</p> <p>Sono 9 le imprese che lavorano con Codecasa: 7 di queste appartengono al settore dei servizi, 1 alla 'piccola nautica', e 1 alle altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 5 imprese Da 11 a 40%: 2 imprese Da 41 a 70%: 1 impresa Nessuna risposta: 1 impresa Totale: 9</p>	<p>CANTIERI ARNO</p> <p>6 imprese lavorano con i Cantieri Arno: 3 sono imprese di servizi 1 appartiene al settore della 'piccola nautica' 2 sono altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 2 imprese Da 11 a 40%: 3 imprese Nessuna risposta: 1 impresa Totale: 6</p>
<p>MAIORA</p> <p>Per Maiora lavorano 5 imprese: 3 appartengono al settore dei servizi, 1 a quello della 'piccola nautica', 1 alle altre manifatturiere</p> <p><i>Fatturato realizzato direttamente con i cantieri:</i> Fino al 10%: 2 imprese Da 11 a 40%: 2 imprese Nessuna risposta: 1 impresa Totale: 5</p>	

L'ultima parte dell'indagine si sofferma ad analizzare le tipologie di prodotti che più frequentemente vengono forniti alle imprese della nautica. Le opzioni previste nel questionario si adattano esclusivamente alle imprese manifatturiere, per cui i grafici seguenti si riferiscono

alle 25 imprese manifatturiere (cantieri e riparazioni navali e altre manifatturiere) che hanno dichiarato di avere rapporti con la nautica.

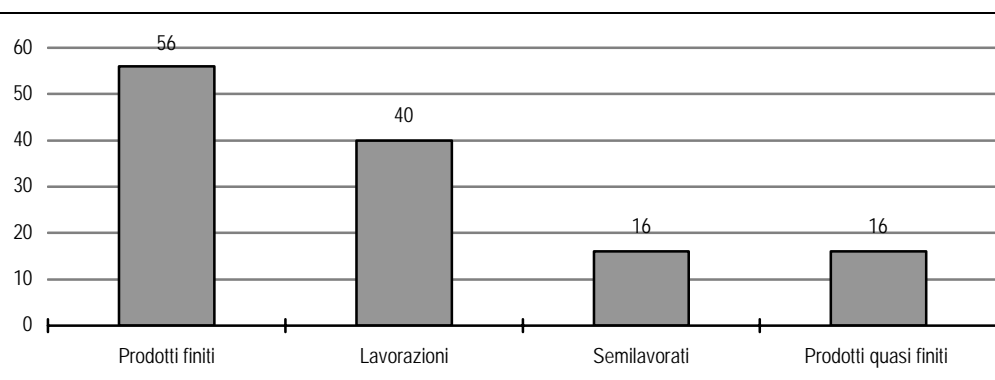
Dall'analisi dei dati emerge che nel 44% dei casi si tratta di prodotti che vengono utilizzati direttamente dal cantiere e nel 36% di prodotti che il cantiere utilizza senza ulteriori lavorazioni. Meno frequenti sono invece le altre due tipologie: prodotti assemblati sull'imbarcazione all'interno del cantiere e lavorazioni all'interno del cantiere con materiali forniti dal cantiere (entrambe sono state indicate dal 28% delle imprese). Anche in questo caso non si tratta di una tipologia di fornitura esclusiva, infatti, le imprese hanno, spesso, dato più di una risposta.

Grafico 4.4
 PRODOTTI/MATERIALI FORNITI ALLE IMPRESE DELLA CANTIERISTICA (SOLO IMPRESE MANIFATTURIERE)
 % sul totale delle imprese manifatturiere



In sintesi, quindi, come riassume il grafico 4.5, le imprese forniscono principalmente prodotti finiti (56% di risposte) e lavorazioni (40%), mentre meno frequentemente semilavorati e prodotti finiti (16%).

Grafico 4.5
 TIPOLOGIA DI PRODOTTI FORNITI ALLE IMPRESE DELLA CANTIERISTICA (SOLO IMPRESE MANIFATTURIERE)
 % sul totale delle imprese manifatturiere



5.

CONCLUSIONI E RIFLESSIONI PER UNA POLITICA LOCALE DI SOSTEGNO ALL'INTEGRAZIONE

L'indagine presenta spunti di riflessione interessanti:

- La presenza di un potenziale nello sviluppo della relazione tra sistema locale di piccole e medie imprese e settore della nautica; l'indagine svolta mostra che i rapporti tra le imprese del territorio con il settore sono ancora poco sviluppati. Tuttavia, emerge la possibilità di modificare questa situazione, in quanto molte imprese appartenenti al settore legno e mobili, all'informatica ed il più ampio comparto dei servizi dichiarano il loro interesse a lavorare in questo settore, che come mostrato da altre realtà locali costituisce un importante *driver* economico. Infatti, sebbene 157 imprese sulle 195 intervistate non abbiano nessun tipo di rapporto, ben 87 sarebbero interessate ad averne. Di queste, 30 operano nel settore di attività collegate all'informatica, 21 a quello del legno e mobili, e 17 fanno parte dei servizi alle imprese.
- Le difficoltà nel tradurre questo potenziale teorico in realtà diffusa; le motivazioni che impediscono alle imprese di sviluppare relazioni costruttive con il settore nautico riguardano principalmente la scarsità di informazioni circa le reali possibilità di lavoro e le difficoltà a stabilire i contatti con i grandi gruppi che operano nel settore. Si tratta, quindi, di capire quali sono le reali potenzialità delle piccole e medie imprese locali di inserirsi nella filiera nautica e che cosa può essere fatto a livello di interventi locali -formazione, incentivi in favore del trasferimento tecnologico e della collaborazione tra imprese- per supportare questo processo di integrazione del tessuto locale nel comparto nautico.
- La presenza di un piccolo ma incoraggiante esempio di imprese locali che lavorano con la nautica; per quanto riguarda i rapporti tra le imprese locali ed il comparto nautico, emerge che sono soltanto 38 su 195 le imprese che dichiarano di lavorare per il settore. Di queste 14 appartengono al settore delle costruzioni navali e riparazioni navi, 8 al comparto dei servizi alle imprese e soltanto 6 a quello del legno e mobili. In effetti, dall'indagine risulta che le imprese che lavorano con il settore della nautica riescono a trarre dei benefici: in termini di fatturato l'analisi evidenzia come la dinamica degli anni 2002-2005 risulta più positiva per le imprese inserite nel settore rispetto a quelle che non lo sono. Nel caso delle imprese che lavorano con il comparto nautico la percentuale di imprese che dichiarano un aumento del fatturato negli ultimi 3 anni sale al 36,8%, contro il 21,6% di coloro che non hanno nessun tipo di rapporto; mentre la percentuale di imprese che registrano una diminuzione del fatturato scende dal 11,5% al 7,9% per le imprese inserite nella filiera. Per cui è possibile ipotizzare che il buon andamento della nautica nell'area livornese possa produrre degli effetti trainanti anche per le imprese locali, nonostante che, al momento, questa relazione positiva risulti ancora poco sviluppata. Andando ad analizzare in dettaglio le caratteristiche delle imprese che lavorano per il settore, è interessante notare come il rapporto che si instaura con le aziende della nautica non risulti essere un rapporto esclusivo, ma al contrario molto spesso le imprese forniscono i loro prodotti e servizi per più di un cantiere. La committenza risulta, quindi diversificata, le imprese rimangono, cioè, legate ad un singolo cliente. I cantieri con i quali lavorano le imprese sono principalmente Azimut Benetti, per il quale lavorano tutte le 24 le imprese che hanno dichiarato di lavorare con i grandi cantieri, Perini Navi (13 imprese) Cantieri di Pisa (10 imprese), Overmarine e Codecasa (9 imprese), Cantieri Arno (6 imprese) e Maiora (5 imprese).
- Forte appare la necessità di intervento in termini di politiche locali; l'indagine evidenzia, da

una parte il riconoscimento dell'impatto positivo del settore nautico sul complesso delle piccole e medie imprese locali, e dall'altra, sottolinea l'importanza di allargare il numero di imprese ad esso collegate; un numero che al momento risulta ancora troppo basso per le imprese dei servizi e quelle del settore legno e mobili. Se da un lato l'area livornese risulta comunque legata all'economia del mare, questo tipo di rapporto non è ancora sviluppato in modo organico come, invece, accade in altre realtà dove l'interazione tra le imprese ed il comparto nautico riesce ad essere un motore per lo sviluppo dell'intero sistema locale.

- Per implementare politiche efficaci, bisogna tenere conto delle elevate e specifiche richieste del settore nautico e trarre insegnamento anche dalle esperienze di altre realtà locali; in quest'ottica è opportuno, quindi, riflettere su che cosa è possibile fare per poter meglio integrare il tessuto locale con la filiera nautica. Abbiamo visto che dall'indagine emerge un certo interesse per la nautica da parte delle imprese del legno e mobilio e dei servizi alle imprese. Bisogna, però, capire anche come queste si possano inserire, quali sono i prodotti ed i servizi maggiormente richiesti dai cantieri nautici. Nell'indagine effettuata dalla Camera di Commercio nella provincia di Lucca, ad esempio, sono state individuate 10 principali aree di intervento in cui è possibile sviluppare attività imprenditoriali. Tra queste è importante sottolineare in particolare, oltre alla costruzione e manutenzione, con riferimento alle attività di lavorazione delle materie prime, i cantieri assemblatori, i costruttori e assemblatori degli interni, le lavorazioni meccaniche, ma anche la riparazione e revisione delle imbarcazioni e impianti, la riparazione dei motori a bordo e in officina, l'area che riguarda il comparto degli accessori. Questi possono essere sia di tipo strumentale, con riferimento alle attività di carpenteria nautica, impiantistica elettromeccanica, attrezzatura per la navigazione e per la sicurezza, sia complementari con riferimento alle attività di complemento d'arredo e di servizio al proprietario, in termini di progettazione degli interni. Un altro settore di potenziale sviluppo può essere individuato nel campo delle competenze specialistiche e "artigianali" nella lavorazione del legno e del ferro -le così dette maestranze-, ma anche, per quanto riguarda il comparto dei servizi, la progettazione del design degli interni e di utilizzo della progettazione CAD. Purtroppo, non è sempre facile, soprattutto per imprese di piccole dimensioni, inserirsi con successo in uno di questi settori, anche perché gli standard richiesti dalla clientela sono sempre più elevati e non sempre le imprese riescono a soddisfare le esigenze che provengono dal fronte della cantieristica. Come abbiamo visto, il tessuto locale è composto essenzialmente da micro-imprese che lavorano su committenza, in assenza di un marchio proprio e di un proprio catalogo, per cui è spesso difficile inserirsi in contesti di alto livello e di grande notorietà.
- Un ruolo centrale può essere svolto da interventi sulla formazione tecnica e per il trasferimento delle competenze alle PMI locali; tenendo conto degli alti standard tecnici e qualitativi richiesti dai committenti della cantieristica, appare probabile che interventi sulla formazione e soprattutto sul trasferimento di tecnologia ed anche di competenze organizzative in azienda: da un lato è importante formare figure professionali specifiche richieste dal mercato, altamente competenti, dall'altro è importante formare l'impresa stessa, attraverso una impostazione manageriale diversa, con una tipologia di approccio al mercato più orientata verso le esigenze della clientela, anche in un'ottica di team di lavoro e di collaborazione tra aziende. Quest'ultimo punto risulta abbastanza critico.
- Un supporto può consistere anche nel far uscire le imprese dal loro isolamento ed incoraggiarle a collaborare di più e consorziarsi. Come emerge dall'analisi, i piccoli imprenditori e gli artigiani lavorano molto spesso per conto proprio senza particolari collaborazioni tra imprese. Una domanda che era stata proposta nel questionario, ma che non ha avuto particolare successo, riguarda proprio la partecipazione a consorzi da parte delle

imprese. Soltanto 6 imprese su 195 dichiarano di far parte di consorzi. Dal punto di vista delle politiche pubbliche sarebbe interessante andare a stimolare lo scambio di informazioni circa le opportunità di sviluppo del settore anche attraverso la creazione di consorzi e/o centri servizi specializzati, in modo tale da poter creare un adeguato sistema di servizi avanzati che possa, da un lato, mettere in comunicazione i fornitori con i potenziali clienti e dall'altro possa garantire alla committenza un elevato standard di qualità.