



A tu per tu con Carla Demaria: la Presidente UCINA a tutto campo su Liguria Nautica

La presidente UCINA a tutto campo su Liguria Nautica, una lunga intervista a 360 gradi sul mondo della nautica, dei saloni e delle associazioni di categoria



A pochi giorni dall'intervista a [Lamberto Tacoli](#) di Nautica Italiana, un'altra esclusiva di Liguria Nautica: torna a confrontarsi ai nostri microfoni la Presidente UCINA Carla Demaria. Alla manager torinese abbiamo fatto un'intervista ponendo le domande che le altre testate non fanno: i rapporti con

Nautica Italiana e la volontà del nuovo gruppo di entrare in Confindustria, la concessione della nuova darsena in scadenza e l'annuncio del salone dell'usato, i rapporti tra UCINA e Fiera di Genova, i programmi di UCINA, il salone di Venezia, quello che non ci è piaciuto del Salone di Genova e molto altro. Ne è venuto fuori un "pezzo a tutto campo", immaginiamo, e ci auguriamo, ricco di spunti interessanti per gli addetti ai lavori, gli operatori del settore e gli appassionati di nautica italiani.

LN - Quali sono nell'immediato i programmi di UCINA Confindustria Nautica per i propri soci (anche in riferimento ai prossimi appuntamenti espositivi internazionali) e per il comparto nautico in generale?

CD - *Potrei rispondere che vogliamo continuare a fare fatti, per tutta la filiera nautica: UCINA guarda lontano perché viene da lontano. Vorrei ricordare quanto è stato fatto solo nell'ultimo anno. L'approvazione definitiva della Legge delega di riforma del Codice della nautica, necessaria per colmare le lacune del testo del 2005 e il successivo mancato esercizio della finestra normativa prevista per apportare le opportune correzioni. Il Bollino Blu - meno 50% di controlli in mare - l'IVA al 10% nei Marina resort, l'Accordo Ministero Sviluppo economico-UCINA che finanzia la partecipazione alla collettiva del Mets di Amsterdam e ai Saloni 2016, a cominciare da Miami per la grande nautica, Stoccolma per la piccola, e gli altri a seguire, Düsseldorf, Dubai, Fort Lauderdale. L'Associazione si è battuta affinché questi contributi fossero parametrati ai costi sostenuti, non ai fatturati, come alcuni stakeholder chiedevano. La nuova Legge Sabatini - che fra i finanziamenti agevolati include anche gli stampi in vetroresina - il nuovo decreto legislativo sui titoli professionali, l'esclusione dei superyacht dai divieti del decreto Clini-Passera, la cancellazione di due proposte di legge per l'immatricolazione dei natanti e il patentino, fino all'azzeramento degli aumenti dei canoni demaniali della Regione Lombardia.*

LN - In riferimento alla nascita di Nautica Italiana, possono convivere due realtà apparentemente antagoniste dentro Confindustria?

CD - *La "realtà" credo sia quella che ho appena descritto. Per quanto riguarda le imprese che hanno annunciato di voler confluire nel nuovo raggruppamento, aspettiamo che vadano davvero a formalizzare la costituzione, al di là degli annunci stampa, poi capiremo. A quel punto il problema non sarebbe solo l'impossibilità di due associazioni dello stesso settore in Confindustria, ma l'incompatibilità dello statuto del nuovo raggruppamento con i principi di Confindustria stessa. Certamente questi continui rumors hanno la grave responsabilità di aver spaccato e turbato il settore a fronte di un progetto che manca di concretezza.*

LN - Anche da un punto di vista giuridico e statutario, ci sono differenze tra Ucina e Nautica Italiana e quali sono le condizioni per cui un'associazione di categoria possa essere affiliata a Confindustria?

CD - *Stando al testo stato largamente diffuso dagli imprenditori eccellenti venuti al Salone di Genova nell'inconsueto ruolo di "procacciatori", certamente sì. Leggendo lo statuto emergono chiaramente la carenza di rappresentatività dell'assemblea degli associati - tutto il potere è rimesso al consiglio - la mancanza di alcuni requisiti soggettivi - possono iscriversi anche le persone fisiche - e soprattutto di democraticità*

e rappresentanza interna, con tre soci che controllano la futura associazione grazie alla generale ininfluenza per gli associati medi e piccoli. Sono tutti elementi decisamente in conflitto con il codice di Confindustria.

Come avete accolto la costituzione di un nuovo soggetto di categoria come quello rappresentato da Lamberto Tacoli, di cui fanno parte alcuni dei nomi importanti dell'industria nautica italiana e che insieme fatturano il 65% circa della produzione nautica nazionale?

CD - Il sistema produttivo delle imprese della nautica non è costituito dalle sole imprese della Costruzione di unità. Per questo UCINA Confindustria Nautica oggi è articolata in sette assemblee di settore, ciascuna con un suo consiglio e un suo presidente. Non sto neanche a rimarcare che la compagine annunciata di Nautica Italiana non raggiunge neanche il 35% della produzione; il tema è che anche fossero veri, quei dati attesterebbero la rappresentanza di circa il 10% della filiera. Soprattutto rimane difficile capire di quale soggetto si tratterà. Se, come prevede lo statuto, si riempirà di consulenti, designer e professionisti sarà una piccola UCINA, non rappresentativa della filiera. Se invece vuole essere il riferimento dei costruttori di navi, allora in Confindustria c'è già Assonave.

LN - Il Vice Ministro Calenda ha auspicato al Salone collaborazione tra i soggetti del comparto nautico: sarebbe disposta a collaborare con Nautica Italiana per un grande evento espositivo in comune?

CD - Confindustria Nautica collabora per vocazione con chiunque. Per questo prima ancora di annunciare la novità di Venezia l'ho anticipata al dott. Tacoli, aspettando, come lo stesso Vice Ministro gli aveva chiesto, una chiamata per poter dare l'annuncio congiunto. Ma il telefono è rimasto muto. In generale, ogni possibile interlocutore deve essere un soggetto reale, titolato e soprattutto portatore di proposte concrete nell'interesse dell'intera filiera nautica. Altrimenti cadiamo nel circolo dei comunicati stampa da un lato, delle posizioni tattiche dall'altro e così si fa solo del male al settore.

LN - Quali saranno nello specifico i contenuti del Salone di Venezia? Sarà dedicato ai megayacht, sarà un Salone "omnibus", un Salone specializzato o dedicato alla piccola e media nautica?

CD - Non sarà un salone, quello c'è già a Genova. Lo abbiamo difeso proprio contro chi prima ci ha chiesto di chiuderlo affermando che "la città di Genova non va bene", e anche per questo è uscito da UCINA. Sarà un evento diffuso, molto più vicino alle settimane milanesi che a un boatshow. Un evento di eventi, non targhettizabile come piccola o grande, piuttosto come made in Italy che guarda al mondo, con una particolare vocazione all'oriente, e che grazie all'apertura del Sindaco della Città diverrà anche un appuntamento culturale.

LN - In riferimento all'annuncio di un Salone dell'usato per il prossimo aprile a Genova, a che punto è l'eventuale rinnovo della concessione della Nuova Darsena che i Saloni Nautici hanno in gestione fino al 31 dicembre? Cosa vi ha spinto a progettare e annunciare un evento pensato su uno spazio la cui concessione è in scadenza?

CD - A parte i risultati governativi di cui ho parlato prima, eleggendomi i Soci mi hanno chiesto rinnovamento - abbiamo un rivoluzionario statuto che ci pone di fatto come una federazione - e nuovi strumenti al servizio delle aziende. Dunque Venezia, complemento del Nautico di Genova, e un nuovo momento sotto la Lanterna, dedicato all'usato e in primavera, come chiedevano alcuni grandi produttori. Circa le concessioni, non è dunque UCINA che corre, semmai dobbiamo chiederci quale sia il passo delle istituzioni. E' anche chiaro che il problema dell'attuale sottoutilizzo degli spazi risiede in una concessione rilasciata per soli 12 mesi che non permette di fare né investimenti, né programmazione.

LN - L'interessamento verso la Nuova Darsena degli imprenditori Amico (Vice Presidente Nautica Italiana) e Pesto, entrambi operanti nel settore dei megayacht, è più che un rumors di banchina. Come potrebbero cambiare i vostri programmi nel 2016 qualora la Darsena dovesse essere assegnata a loro?

CD - La questione è complessa e per questo non è stata ancora trovata una soluzione. L'unica, a mio avviso, è mettersi seduti tutti attorno a un tavolo. Mi sento solo di aggiungere che la proposta UCINA è orientata all'interesse di tutta la filiera - locale e nazionale - e del territorio ed è difficile compararla con gli interessi di un singolo imprenditore.

LN - Se tra Nautica Italiana e Ucina dovesse averla vinta Fiera di Genova (Dello Strologo ha recentemente mostrato interesse per la Darsena) potrebbe Fiera gestire gli eventi di entrambi in maniera super-partes?

CD - Ne parliamo al tavolo.

LN - Ma come giudica le dichiarazioni fatte da Dello Strologo circa il Marchio Salone Nautico di cui la Fiera è proprietaria?

CD - Io sono torinese, mi permetta di ricordare quello che avvenne con il Salone dell'Automobile. La prevista edizione numero 69, in calendario nel 2002, non si tenne a causa della crisi. Gli organizzatori proposero a tutti gli espositori di partecipare gratuitamente, ma questi diedero forfait. Ne scaturì una violenta polemica politica e l'allora sindaco disse che la città era interessata ad acquistare i diritti: non s'è più fatto. Lo dico pacatamente, perché sono la prima sostenitrice del Salone Nautico di Genova, ma so che le fiere si fanno con i clienti, non con le carte, nemmeno con i loghi. Fiera di Genova a oggi è stata fuori dall'organizzazione del Nautico solo perché non aveva la possibilità di aderire. Ben venga oggi se ha asset e progettualità concrete. Una cosa è certa, se Ucina non si fosse fatta carico, non solo dell'organizzazione degli ultimi due Saloni, ma anche dei relativi oneri economici, oggi semplicemente non avremo nulla di cui parlare. Perché, come quello dell'Automobile, il Salone di Genova non si sarebbe fatto più.

LN - Salone Nautico: apprezzabile il lavoro dal punto di vista della comunicazione. Sul fronte delle imbarcazioni a motore però la presenza numerica non ci è sembrata esaltante. Quali sono i dati finali sugli affari conclusi?

CD - Come ho già avuto modo di dire non condivido questo modo un po' italiano di

autodenigrarsi: chi ha girato per il Salone ha potuto vedere finalmente sorrisi dimenticati da anni. Abbiamo ripreso a vendere, non solo a promuovere, in tutti i segmenti del comparto e anche agli italiani e questa è stata una sorpresa assoluta. Inoltre c'erano molti più buyers esteri. Poi basta citare la sottoscrizione di Giovanna Vitelli per il gruppo Azimut-Benetti, che a dispetto di tutte le campagne mediatiche contro il Salone di Genova e contro la Saloni Nautici che lo organizza, si è precipitata per essere presente. Qualcosa vorrà dire, no?

LN - I dati sul comparto nautico sono spesso fonte di discussione: “Nautica in Cifre” fornirà i dati dell’industria basandosi solo sui dati degli associati UCINA, o saranno compresi anche quelli dei cantieri che non sono più in Confindustria?

CD - Anche questa logica non mi appartiene: Confindustria Nautica offre i dati del settore e lo fa per tutto il settore. Peraltro quelli di Nautica in Cifre, elaborati dall’Università di Genova, non sono gli unici. Solo per rimanere all’ultimo anno, citiamo le collaborazioni e gli studi di e con Censis, Fondazione Edison-Università Cattolica, Fondazione Symbola, Rete Marenostrum, oltre alla stessa Università di Genova e all’Osservatorio Nautico Nazionale. Una mole di analisi che non ha eguali al mondo.

LN - L’inversione di tendenza del mercato c’è, ma resta modesta. Bastano questi primi segnali positivi per guardare con ottimismo al prossimo futuro o occorrono ancora interventi strutturali per il comparto nautico e in generale per l’economia italiana?

CD - Certamente non bastano. Sappiamo che il fortissimo ridimensionamento del mercato interno è dovuto anche il clima di caccia alle streghe che si era creato nel Paese. Grazie al lavoro quotidiano di confronto con le istituzioni svolto da UCINA, quel clima oggi è fortemente mutato. E poi stiamo continuando a lavorare.

Mauro Giuffrè