



## I grandi yacht diventano gli alleati dei beni artistici italiani

**A Porto Cervo Federagenti lancia la sfida per attingere dalla nautica di élite risorse per il Sistema Italia**

*i numeri della nautica*

Porto Cervo, 6 maggio 2016 – Una propensione, quando lo yacht sul quale vanno per mare è ormeggiato in un porto turistico, a spendere dai 15 ai 20.000 euro al giorno. Grandi nomi della finanza internazionale, magnati russi, super-ricchi del sud est asiatico, emiri e sceicchi... Questo l'identikit di un turista del tutto particolare che potrebbe diventare il miglior alleato dei beni artistici e culturali italiani.

L'idea che si è tramutata oggi a Porto Cervo in un progetto è venuta ai vertici di Federagenti, la Federazione degli agenti marittimi, che rappresentano nei porti italiani le barche da super-ricchi e che hanno deciso di lanciare una campagna in escalation. Primo. Far conoscere a questa clientela del turismo top i principali siti e le principali bellezze del patrimonio artistico italiano. Secondo. Favorirne la fruizione anche attraverso viste (superpagate) in orari non convenzionali. Terzo. Stimolare la fantasia di questa utenza nella prospettiva di operazioni di sponsorizzazione e di supporto.

Per lanciare questa campagna, che rappresenta una svolta nello sviluppo dei territori e nell'approccio alla grande nautica da diporto, Federagenti Yacht si è affidata a Vittorio Sgarbi che, intervenendo oggi a Porto Cervo alla seconda edizione del Forum del lusso possibile, ha spazzato via una serie di luoghi comuni che hanno provocato nel recente passato grandi danni all'economia anche in merito alla fruizione dei beni culturali del paese e allo sfruttamento del turismo di alta gamma.

Nel corso del convegno, al quale hanno partecipato per Federagenti, il presidente Michele Pappalardo e il presidente della sezione Yacht, Giovanni Gasparini, il presidente di Nautica Italiana, Lamberto Tacoli e quello di Cna produzione, Gaetano Bergami, sono stati anche illustrati dati che evidenziano un'opportunità unica e probabilmente irripetibile per il sistema Italia. In un Mediterraneo sempre più stretto in cui la crisi geo-politica ha messo fuori gioco gran parte dei paesi tradizionalmente "nautici", si configura un'opportunità unica, già testimoniata da flussi turistici in forte crescita e dalla previsione di una stagione estiva di netto rilancio.

Ma l'opportunità (che l'assessore all'Industria della Regione Sardegna, Maria Grazia Piras, ha annunciato di voler cogliere attraverso il varo di tutta una serie di provvedimenti che attribuiscono priorità assoluta alla nautica, all'agroalimentare e all'Italia) è provata dai numeri presentati al Forum di oggi: il numero dei

super-ricchi - come sottolineato dal presidente di Nautica Italiana, Lamberto Tacoli - sta crescendo in particolare in Europa; l'Italia, che è leader nella costruzione dei mega yacht (il 42% negli ordini mondiali), è in condizione di sfruttare la crescita di questo mercato (5973 barche nel 2030 contro le 5113 di oggi); il 56% di questi mega yacht ambisce a stazionare nel Mediterraneo durante l'inverno e il 70% di questa flotta naviga nel Mediterraneo in estate. 6600 sono state le soste nel 2015 in porti italiani.

L'industria mondiale degli yacht contribuisce per 24 miliardi al Pil dell'industria del lusso in Italia per 2,5 miliardi al Pil nazionale con 13.000 occupati diretti. Un maxi yacht dai 30 ai 60 metri spende 2,3 milioni all'anno e questa spesa balza a 6,7 milioni per le imbarcazioni di lusso sopra gli 80 metri.

E - secondo gli agenti marittimi italiani che attraverso la loro Federazione hanno voluto lanciare il nuovo quanto di sfida - è venuto il momento di cambiare passo. Diventando elemento di raccordo sempre più pesante e convinto fra porto e territorio. E i beni culturali sono nel mirino. Come? Favorendo la conoscenza delle risorse artistiche e archeologiche presso la clientela top dei grandi Yacht e trasformando questa clientela al tempo stesso in testimonial e supporter (anche attraverso sponsorizzazioni mirate) del sistema Italia.