

Session CHARTER AND TOURISM

"Marinas and Charters for the growth of Nautical Tourism"

Tuesday, 1st of May 2007

From 05:00 pm to 07:00 pm

Dott. Antonio Barabino - Italy

Porti turistici e società di charter hanno avuto spesso un rapporto di conflittualità derivante dalla non reciprocità di interessi commerciali, che ha portato inevitabilmente ad uno squilibrio nel rapporto business to business. Mentre il charter ha sempre avuto bisogno di un ricovero per le proprie imbarcazioni, il porto turistico ha avuto maggior interesse a fare operazioni di speculazione immobiliare con clienti privati, ove consentito, o quantomeno affittare i posti barca solo a questi ultimi, considerati clienti più puliti e comodi rispetto alle movimentate flotte da noleggio. Il cliente preferito dai marina è stato quindi il cliente stanziale o semi-stanziale. Poiché notoriamente l'armatore privato non sta sulla sua barca tutto il periodo di ormeggio, una siffatta politica da parte dei Marina non si è dimostrata lungimirante, portando le strutture portuali turistiche a trovarsi oggi in posizioni inadeguate e di disagio nei confronti di uno scenario del turismo nautico molto più dinamico e completamente modificato rispetto agli anni passati, che vede la quota del charter salire ed in alcune aree a volte addirittura sorpassare quella del traffico privato. Un esempio tipico è quello dei marina pieni di barche ma deserti già da fine settembre, con negozi e ristoranti chiusi: davvero una brutta immagine per il nostro comparto turistico nautico.

Le due culture, quella della facile, comoda e sterile speculazione immobiliare, fonte non rinnovabile di ricchezza, e quella del lavoro e del servizio, fonte rinnovabile di ricchezza, sono in questi ultimi anni arrivate inevitabilmente a collisione. Il crescente traffico Charter, dalle flotte bareboat di imbarcazioni medio-piccole ai super yachts di lusso, sta facendo pressione sulle strutture

portuali con la richiesta di posti barca, servizi al turismo, spazi a terra dedicati, logistica, che sono tipiche di attività imprenditoriali che generano flussi di ricchezza e indotto: in altre parole, sviluppo. I Marina più attenti hanno ormai capito che il futuro del turismo nautico è indissolubilmente legato a quello del charter, poiché hanno visto che il volano di presenze che genera questo settore prettamente turistico, valorizza il proprio investimento immobiliare.

Le flotte bareboat, così come le unità da noleggio, vanno considerate a tutti gli effetti strutture turistiche ricettive, e come tali vanno considerate: generatori di occupazione, ricchezza, indotto. Sole venti barche da locazione che cambiano equipaggio significano 250 persone diverse che insistono sulla struttura portuale ogni settimana, che hanno bisogno di alberghi, supermarket, negozi, ristoranti, bar, servizi turistici accessori: ben 7500 per le 30 settimane di stagione mediterranea, davvero difficilmente immaginabili se quei venti posti barca fossero di proprietà o affittati a privati.

Portata alla luce la reciprocità di interessi, è necessario individuare la formula con la quale si possa creare sinergia tra Marina e Charter nella maniera più semplice e flessibile. E' naturalmente impensabile pensare una contrattualistica standard o delle tariffe che possano andare bene per tutte le realtà. Penso invece, che sia possibile individuare pochissime ma essenziali linee guida, adattabili alla maggior parte delle aree geografiche. La linea guida base è la scontistica, che è stata individuata da studi mediati e progetti pilota già sul campo, oscillante tra il 40% e il 60% dei listini in vigore. L'altra linea guida é la periodicizzazione conseguente alla stagionalità: prenotazione vuoto per pieno in bassa stagione, prenotazione selezionata in alta stagione.

Questi due criteri dovrebbero potersi adattare alla maggior parte dei Marina, dei listini e delle stagionalità, sulla base della sunnominata reciprocità di interessi, diritti e doveri. Da parte del Marina la massima cura nel servizio primario che è l'ormeggio, in termini di disponibilità dei posti barca, contiguità degli stessi, sicurezza, assistenza e servizio; inoltre sarà importante che la

struttura portuale, in questi termini qualificata anch'essa come struttura ricettiva turistica, sia in grado di fornire all'azienda di Charter tutti i servizi indispensabili alla logistica a terra (uffici e magazzini, parcheggi, ecc.) e all'accoglienza del cliente finale (supermarkets, bar, ristoranti, negozi, bancomat, alberghi). Da parte dell'azienda di Charter diligenza e pulizia nell'usufruire delle strutture portuali che la accolgono, rispetto delle normative sulla sicurezza e sulla tutela ambientale e più in generale degli accordi contrattuali sottoscritti con il Marina per i dettagli operativi.

Una sinergia così prospettata, con tutte le varianti inerenti alle singole realtà locali, può avvenire solo con un passaggio culturale ancor prima che economico: il bene porto/specchio acqueo non è privatizzabile in maniera perfetta, poiché insistente sul mare, che è di tutti e quindi inderogabilmente facente capo solo agli Stati Nazionali. In questa ratio di interesse pubblico si inserisce il concetto di servizio come avente diritto a maggior tutela rispetto a quello della pura operazione di speculazione privata. Solo approcciando lo stato di fatto attuale in questa maniera si possono risolvere i problemi che nei porti sono sotto gli occhi di tutti: sovraffollamento stagionale, disservizi, tariffe talvolta esose e comunque sbilanciate da luogo a luogo, stagionalità accentuata, servizi a terra inadeguati.

Gran parte di quello che non va nei porti del Mediterraneo oggi, è a mio avviso frutto di una concezione statica ed ormai antiquata del porto, di tipo privatistico-monopolistico-privilegiato, che deve fare i conti oggi con un'utenza molto più dinamica e numerosa, con la tutela ambientale, con il rispetto delle norme di sicurezza. La dicotomia maggiormente diffusa fino ad una decina di anni fa "gestione marina-cliente privato" non è più adeguata a tempi in cui, per le proprie vacanze, si sceglie sempre più spesso di utilizzare i beni e i servizi organizzati dai professionisti del charter, piuttosto che immobilizzare ingenti capitali per sottosfruttare la propria imbarcazione. Anche il tempo di vacanza a disposizione si è drasticamente ridotto o diversificato, per cui un porto che non

preveda una quota della sua offerta ai servizi charter non è, a mio avviso, da considerarsi al passo coi tempi.

L'obiettivo è che la sinergia tra marina e charter generi uno sviluppo moderno e dinamico del turismo nautico, che non sia più solo basato sulle proprietà private di beni immobili e mobili, peraltro indispensabili a sostenere gli investimenti, bensì anche sulle attività professionali di ricezione turistica nautica, cioè su quello che viene comunemente considerato Charter. La crescente quota del parco navigante charter ha una importante valenza sia sul piano economico che su quello della tutela dell'ambiente. I porti spesso sono pieni di barche inutilizzate dai loro proprietari, mentre il charter tende ad utilizzare il bene in maniera più razionale, rassomigliando per certi versi al "car sharing" che viene ormai sperimentato in alcune metropoli strangolate dal traffico: lo stesso mezzo che viene sfruttato appieno da più utenti, i quali hanno un'esigenza di utilizzo limitata nel tempo.

Il turismo moderno, quello che crea un alto valore aggiunto e rinnovabile, è quello che genera flussi di incoming e turnover settimanale. Il turismo stanziale, in tutti gli ambiti a partire da quello immobiliare, non è più considerato un punto di riferimento come vent'anni fa, tant'è che le nazioni che hanno deciso di investire in maniera decisa e importante nel turismo hanno costruito principalmente alberghi, non case da vendere ai privati. Questo dovrebbe essere preso ad esempio dal nostro settore, quello del turismo nautico, figlio piccolo del turismo cosiddetto di massa. Se il comparto turistico nautico vuole crescere e diventare grande, entrando a pieno titolo tra i protagonisti degli altri settori turistici internazionali, è necessario che si muova in ottiche dinamiche di mercato e flussi internazionali in continuo movimento. Ciò vuol dire liberarsi da molti fardelli culturali obsoleti e fare azienda e business insieme con correttezza professionale e senza preconcetti.

E' quello che auspico agli amministratori dei Marina e dei Charter, che considero colleghi all'interno dello stesso comparto turistico nautico, in un'ottica di crescita sinergica comune, proficua e di lungo termine.