

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Al Forum di SY24 la nautica punta su refit e servizi, ma chiede regole più snelle e tecnici formati

Nicola Capuzzo · Wednesday, February 18th, 2026

Sanremo (Imperia) – Il comparto nautico del Ponente ligure cresce. Investimenti attivi, domanda estera solida e cantieri con carichi pieni. Ma restano ostacoli strutturali. Il confronto tra operatori del settore, al forum di Sanremo, ha evidenziato tre nodi: personale qualificato, tempi amministrativi e infrastrutture. Di questo si è parlato durante l'8° Forum di SUPER YACHT 24, che ha visto il primo panel dedicato a “La competitività dell'industria nautica italiana nel contesto Mediterraneo”. In sala circa 200 ospiti, addetti ai lavori del mondo dello yachting e dell'industria nautica, in rappresentanza di circa 90 aziende di settore.

Il territorio parte da basi solide. “Abbiamo numerosissimi posti barca, molti cantieri di refit e numerose agenzie. È un'offerta di grande qualità” dice Paolo Della Pietra di Confindustria Imperia. Il limite è la formazione: “La difficoltà maggiore è reperire risorse davvero formate. È necessario avvicinare il mondo degli imprenditori a quello della scuola”.

Sul fronte investimenti interviene Giorgio Casareto di Portosole: “I capitali oggi ci sono, ma chi investe vuole certezze. La burocrazia italiana è lenta e rischia di frenare progetti importanti”.

La posizione geografica resta un vantaggio. “Siamo al centro del Mediterraneo e questo crea opportunità. Offriamo destinazioni che generano flussi e creano filiera – osserva Barbara Amerio di Amer Yachts. Ma avverte -: attirare talenti sta diventando sempre più difficile. Serve incrementare i rapporti con l'Europa per incidere sulle normative”.

Dal lato produttivo parla Guido Orsi di Tankoa Yachts: “Gli armatori vengono in Italia per la flessibilità che non trovano nel Nord Europa. Chi paga molto non si aspetta la parola no”. Poi segnala un limite della filiera: “I fornitori affidabili sono pochi e spesso sempre gli stessi. Dobbiamo cercarne di nuovi”. Sui numeri aggiunge: “Abbiamo 11 imbarcazioni in costruzione e 3-4 consegne l'anno, circa 650 persone coinvolte. Con l'integrazione di Otam avremo nuove strutture e un bacino operativo”.

Il ruolo degli equipaggi è cambiato. “Il comandante non è più solo chi porta la barca da A a B, ma chi gestisce tutti i servizi”, spiega Gino Battaglia di Italia Yacht Master. E sul livello del Mediterraneo: “Non dobbiamo sentirci dietro a nessuno. I servizi sono migliorati molto”. Resta però il problema ricambio: “Se i giovani non ricevono aiuto da cantieri e manager, avremo sempre

meno professionisti”.

Le infrastrutture restano un tema. “L’Italia oggi ha un vantaggio competitivo come destinazione, ma non possiamo permetterci di avere porti non pronti. In quaranta chilometri di costa vicini alla Francia ce ne sono alcuni incompleti”, dice Riccardo Ciani di Med Yacht Services. Ma riconosce anche un punto di forza: “La flessibilità italiana nei servizi resta superiore a molti concorrenti”.

Sul piano normativo interviene Ezio Vannucci di Moores Rowland Partners: “L’industria nautica ha specificità difficili da spiegare al legislatore e per questo ottenere chiarimenti e semplificazioni richiede tempo. Confindustria Nautica è impegnata giornalmente su questo e da anni elabora e diffonde una Guida Nautica Fisco & Dogane con l’obiettivo di aiutare operatori e armatori a districarsi nella normativa. Purtroppo oggi molti armatori scelgono registri esteri come Malta per costi e burocrazia minori. Il registro italiano perde unità e la tendenza è preoccupante, spetta alle istituzioni in primis comprendere la forza del comparto nautico e aiutare il rilancio della nostra bandiera”.

Tema sostenibilità. Orsi invita alla prudenza: “È un tema di moda, ma non c’è ancora chiarezza su quale tecnologia adottare. L’industria ha bisogno di tempo e investimenti perché ogni yacht è custom”. Amerio porta esempi concreti: “Collaboriamo con Volvo Penta e condividiamo risultati con altri cantieri. La ricerca non fa vendere di più, ma ti differenzia”.

Il refit emerge come leva strategica. Casareto osserva che “tutti i grandi costruttori hanno divisioni refit con numeri in crescita. Con l’avvio della concessione demaniale, Portosole è diventata di nuovo competitiva. A livello di cantieristica, spero entro la fine della settimana di riuscire ad aprire il distributore di benzina”. Domanda forte e reputazione alta. Ma senza tecnici formati, iter più rapidi e politiche coordinate, il vantaggio competitivo rischia di ridursi.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Filiera, tecnologia e competenze: il sistema Italia convince i cantieri globali







This entry was posted on Wednesday, February 18th, 2026 at 7:48 am and is filed under Services. You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

