



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

#### Introduzione

Anno 2011, *“improvvisamente”* la crisi economica internazionale ha coinvolto anche il settore *“Turismo Nautico”* italiano, quello che fino allo scorso anno aveva *“tenuto”* rispetto alla *“debacle”* del settore *“manifatturiero”*.

Secondo il parere, ovviamente non condiviso, espresso recentemente da Marina Stella (*direttore generale di UCINA*) in occasione della presentazione a Milano del 51° Salone Nautico di Genova, non si può giustificare solo con la *“questione fiscale”* la evidente perdita di fatturato delle Imprese Manifatturiere italiane, scesa dagli Euro 6,2 miliardi del 2008 ai circa Euro 3,2 miliardi del 2010. Un calo del 55%, con una quota coperta dal mercato interno pari a solo il 25%, ovvero secondo le più recenti analisi limitata a soli Euro 600 milioni per l'anno 2011. Qualche *“fuoco di artificio”*, l'orario di apertura esteso per il giorno di apertura alle fino alle 22.30, le *“prove in acqua”* ed una minima integrazione con la retrostante città (*GenovaInBlu*) non potranno garantire un incremento di visitatori, visto che da tale manifestazione continuano ad essere le due principali componenti in termini di numero di Imprese (e di addetti) e di fatturato: il mercato dell'usato e, soprattutto, il mercato del *“Charter Nautico”*.

Se il nuovo management della *Fiera di Genova* vorrà davvero valorizzare lo *“straordinario know how”* che caratterizza tutte le Imprese italiane che operano nel settore della Nautica da Diporto, recuperare *“visitatori”* e ridurre il grave disavanzo di bilancio evidenziato nel 2010 dovrebbe a nostro avviso non solo tagliare i propri costi gestionali, ma anche rivedere i costosi accordi, ereditati dalla *“passata”* gestione, stipulati con *UCINA* (*un esborso notevole, in genere sottaciuto per convenienza*). Aprendo alla componente *“Turismo Nautico”* (*offerte di charter nautico e di unità usate*) le porte della manifestazione, quella presente in tutte le analoghe manifestazioni del mondo, anche quelle più vicine geograficamente, vedi Montecarlo, Cannes, Antibes...

Analogamente dicasi per le Autorità locali liguri e genovesi (*Regione, Provincia, Comune, Autorità Portuale e Camera di Commercio*) che potrebbero in questa situazione di mercato rivolgere la propria attenzione anche a tutte quelle Imprese, fino ad oggi escluse, che invece potrebbero contribuire a pieno titolo al rilancio in senso internazionale di questa importante manifestazione e della città di Genova e della relativa economia. Anche nel 2011 resteranno fuori dal Salone Nautico di Genova tutte le Imprese Armatrici e di Servizi del settore Diporto. Anche se queste ultime, nonostante la scarsa attenzione ricevuta, tenderanno di accogliere sul territorio della Liguria tutti i potenziali Clienti interessati ad acquistare una barca usata o a prenderla in locazione o a noleggio. In tutti i porti turistici, nell'area compresa tra Lavagna e Varazze, **ISYBA** organizzerà con i propri Soci nel **periodo 1-31 ottobre 2011** l'evento **“The Italian Sale & Charter Index”**, ovviamente in forma autonoma ed investendo sulla comunicazione all'estero e senza alcun sostegno da parte delle Autorità locali e della Stampa specializzata nazionale. In momenti di crisi è necessario tutelare tutte le Imprese di un settore economico, non solo alcune *“privilegiate”* (*tre al massimo*) di un *“comparto”*. Vi racconteremo i risultati ...



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

#### La crisi colpisce i Porti Turistici

Secondo le stime pubblicate dall'**Osservatorio Nautico Nazionale** (su indicazioni di Assomarinas e di Assonat), l'indotto sul territorio generato dai soli diportisti stanziali, solo nei "**marina**" (che accolgono solo il 24% dei posti barca in Italia) ammontava nel 2010 ad oltre un miliardo di euro (1.100.040.000). La distribuzione geografica e la composizione di tale somma risulta di particolare interesse:

- 1) in termini di distribuzione geografica, oltre il 50% di tale importante somma è generato nell'alto Tirreno e solo l'8% al Sud.
- 2) la spesa del "**diportista stanziale**" per il 55% interessa shopping, ristorazione, cultura, intrattenimento, mezzi di trasporto e viene veicolata tramite il "**porto turistico**", mentre per il 45% è dedicata alla barca.

Già nel **2010** è stata rilevata una notevole perdita del giro d'affari indotto sul territorio dai "**diportisti stanziali**", evidenziando rispetto all'anno 2009:

- a) un **calo** nazionale medio del "**giro di affari dei porti turistici**" del **20%**;
- b) un **calo** nazionale medio del "**giro d'affari dei servizi accessori**" di circa il **25%** (il risultato più negativo riguarda l'andamento della vendita di carburanti, ovunque in forte calo e stimabile nell'insieme in -30%).

In altre parole, la crisi ha colpito i consumi dei diportisti in maniera rilevante e la spesa media complessiva per l'acquisto di beni e servizi segnala una forte contrazione con punte particolarmente importanti per le navi da diporto.

**Trend negativo** che continua, ancora più marcato, nel **2011**. Le rilevazioni eseguite a metà della stagione estiva evidenziano rispetto all'anno 2010:

- a) un **calo** nazionale medio del "**giro di affari dei porti turistici**" del **25%**;
- b) un **calo** nazionale medio del "**giro d'affari dei servizi accessori**" di circa il **35%** (il risultato più negativo riguarda l'andamento della vendita di carburanti, ovunque in ulteriore forte calo e stimabile nell'insieme in -50%);

Una delle concause, forse la principale, di questo ulteriore peggioramento viene attribuita al **calo** nazionale medio del **10%** circa della clientela che è uscita dal mercato (alcuni clienti sono indotti a spostarsi all'estero; altri sono in difficoltà con i contratti di leasing; altri ancora decidono di lasciare la barca in secca, non riuscendo a mantenerla all'ormeggio).



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Mercato dell'usato: offerta in aumento, fatturato italiano in calo.

La **"disaffezione"** dei Diportisti italiani dal **"mondo nautico"** risulta ancor più evidente dall'andamento del mercato dell'usato, ovvero del numero di unità da diporto usate **"offerte in vendita"** (in crescita esponenziale dal 2010) soprattutto di quelle **"a motore"** nella fascia tra i 10 ed i 24 metri.

I **"Diportisti disaffezionati"** che alimentano il mercato dell'usato appartengono principalmente a due categorie:

- 1) **"Proprietari"** (che rappresentano il 20% del totale) interessati a **"vendere"** per uscire dal mercato oppure per sostituire la loro barca spesso con una di dimensioni inferiori (con preferenza per l'usato recente);
- 2) **"Utilizzatori"** (che rappresentano l'80% del totale) che non sono in grado o non vogliono più mantenere i propri impegni contrattuali nei confronti delle Società di Leasing e preferiscono **"restituire"** la barca alla proprietà (perdita di possesso).

Il problema che nei prossimi anni dovrà essere affrontato riguarda proprio la crescita esponenziale di unità da diporto usate immesse sul mercato della compravendita, conseguenza della **"restituzione"** (perdita di possesso) da parte degli **"Utilizzatori"** alle Società di Leasing. **ISYBA** stima che il valore economico di questo atipico **"mercato dell'usato"** (quello delle unità da diporto "ritirate" dalle Società di Leasing) raggiungerà in Italia **Euro 3,5 miliardi** entro la primavera del 2012 (ovvero quasi 6 volte il valore dell'attuale fatturato sul mercato italiano relativo alla vendita di unità da diporto "nuove", pari a circa Euro 600 milioni nel 2011).

Un fenomeno nuovo e decisamente preoccupante, soprattutto per i Cantieri Navali, gli Importatori ed i relativi Concessionari italiani costretti a subirne la legittima concorrenza, vedendo ulteriormente ridotti i Clienti interessati ad acquistare nuove unità, vista la soverchiante abbondanza di offerta di unità usate di costruzione recente a prezzi decisamente contenuti, sicuramente più appetibili in termini di **"rapporto qualità/prezzo"** rispetto alle pochissime offerte di prodotti innovativi (v. **"green economy"**) proposti nel **"nuovo"**.

Lo stesso fenomeno, con conseguenti ancora più gravi in termini di **"sopravvivenza economica"**, dovranno affrontare le tante Società Concessionarie italiane, abituate a fare facili affari sulle **"permutate usato/nuovo"** svolgendo la funzione impropria di sostegno finanziario indiretto dei Produttori/Importatori di unità da diporto di nuova costruzione.

Un fenomeno che potrebbe essere definito **"il tossico delle barche usate offerte sul mercato"**, che si va sempre più a sostituire con



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

quello vissuto negli anni dell'illusione di un mercato sempre crescente (*caratterizzato aumento della produzione, senza un'adeguata attenzione alla produttività e alla redditività*), in cui erano state prodotte troppe barche rispetto a quello che poteva essere il fisiologico assorbimento stagionale (v. *analisi pubblicata lo scorso anno da SYMBOLA, presieduta da Ermete Realacci*). Un fenomeno che l'Associazione delle Imprese Manifatturiere, **UCINA**, continua irresponsabilmente ad ignorare, preferendo continuare a sviluppare una politica "**monotematica**" basata su argomentazioni "**vecchie**" ed "**arroganti**", al fine di sostenere non il mercato interno (*in termini di fatturato ed occupazione diretta ed indiretta*) bensì quello "**internazionale**" riservato a quelle pochissime aziende che hanno potuto delocalizzare la produzione all'estero (v. *Brasile, Cina e Turchia*) ottenendo attenzione da parte del sistema bancario (*che ha concesso fiducia/credito solo a quelle pochissime aziende in possesso di un "appeal" potenziale sul mercato mondiale e tale da consentire (forse) la restituzione delle esposizioni debitorie sfruttando i tassi di crescita a doppia cifra delle economie di alcuni Paesi in via di sviluppo*). Da qui la scelta di monopolizzare anche la 51° edizione del Salone Nautico di Genova, incentrata solo ed esclusivamente per "**mettere in risalto**" la produzione delle sole aziende primarie del settore "**manifatturiero**". La "**nautica per tutti**" è un'altra cosa: a Genova andrà in onda solo la "**nautica dei pochi**", quella che privilegia alcune aziende ed evita accuratamente l'esposizione al pubblico dei settori imprenditoriali che costituiscono la vera ossatura del mercato nautico italiano: il **Charter Nautico** ed il **mercato dell'usato**.

**Mercato dell'usato** che dovrebbe indurre anche le **Società di Leasing** ad intervenire, costrette ad affrontare gli improvvisi "**effetti tossici**" della "**bolla speculativa**" da loro stesse indotta basandosi su analisi economiche previsionali approssimative e su agevolazioni fiscali (v. *IVA*) che la UE non ritiene conformi allo spirito delle norme comunitarie. Essendo costrette a "**riprendere possesso**" di centinaia di unità da diporto di recente costruzione, possono solo tentare di immetterle nel circuito dell'usato nel tentativo di realizzarne l'alienazione a terzi della proprietà (*vendita*). E' noto, infatti, che le Società di Leasing non possiedono internamente risorse e competenze professionali in grado di affrontare in condizioni "**normali di mercato**" (*non in una grave situazione di crisi economica*) in primo luogo le problematiche tipiche del "**management**" (*gestione e controllo dei relativi costi*), in secondo luogo quelle connesse con l'attività di "**advising**" e di "**closing**" tipiche della compravendita professionale. Come dovrebbe essere noto che la politica del "**raggiungimento dei targets**" imposti da neo-managers di estrazione "**bocconiana**" ai propri "**agenti**" (*la cui unica preparazione professionale è rappresentata da una calcolatrice programmata per generare il costo delle rate mensili*) in questo frangente non può più essere perseguita. Un problema che dovrebbe essere affrontato con senso di responsabilità, evitando "**soluzioni tampone**" adottate solo per contenere i costi di gestione, quale l'accordo con alcuni porti turistici (es. *Lavagna e Rimini*) per ottenere la disponibilità di centinaia di "**posti barca futures**", ovvero "**ormeggi a credito**" il cui costo di affitto sarà corrisposto solo quando la barca verrà venduta. E, soprattutto, si dovrebbe evitare l'affidamento a soggetti non qualificati (*Periti Assicurativi*) del compito di certificare il valore commerciale di unità da diporto da citare in bilancio (*spesso eccedente i valori accettati dal mercato*).



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

#### Charter Nautico italiano in sofferenza: la perdita di fatturato in Italia nel 2011 sfiora il 50%.

Nella pubblicazione "Charter Nautico in Italia - trend triennio 2008-2010" ISYBA aveva evidenziato i dati dell'economia diretta/indotta sul territorio nazionale dall'attività di locazione e di noleggio di unità da diporto, riassunti sinteticamente nel seguente prospetto:

Charter Nautico in Italia - Trend del triennio 2008-2010															
	N° unità			N° settimane			N° Clienti			Fatturato (milioni di Euro)			Indotto (milioni di Euro)		
Anno	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
<b>Regolare (IT)</b>	1.900	2.100	2.300	24.700	25.200	23.000	148.200	176.400	138.000	181,4	263,2	211,6	148,2	178,4	140,7
<b>Regolare (no IT)</b>	600	700	600	8.400	9.800	6.000	67.200	78.400	48.000	294,0	343,0	240,0	235,2	274,4	192,0
<b>Abusivo</b>	2.200	2.400	2.600	8.800	8.750	7.800	52.800	52.500	46.800	51,9	65,6	54,6	51,7	55,1	51,5
<b>Totale</b>	<b>4.700</b>	<b>5.200</b>	<b>5.500</b>	<b>41.900</b>	<b>43.750</b>	<b>36.800</b>	<b>268.200</b>	<b>307.300</b>	<b>232.800</b>	<b>527,3</b>	<b>671,8</b>	<b>506,2</b>	<b>435,1</b>	<b>507,9</b>	<b>384,2</b>



## Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

### Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)

Tale pubblicazione può essere scaricata dal seguente link: <<http://www.isyba.it/ISYBA-news/news2011/ISYBA-report2010.pdf>>.

A fine luglio 2011 **ISYBA**, attraverso una ricerca condotta tra le aziende associate ed a livello internazionale sui “**bookings**” di quelle internazionali (*circuito MYBA*), rileva quanto segue:

- 1) un **forte e preoccupante peggioramento** del mercato del **Charter Nautico in Italia**, evidenziando un **calo del 50%** rispetto al 2010 del fatturato relativo alle componenti “**locazione e noleggio regolari**”;
- 2) un **incremento del 300%** della componente “**abusivismo**”;
- 3) un **calo del 40% dell’occupazione di Marittimi italiani** in possesso delle abilitazioni previste per legge;
- 4) un **decremento del 60%** della componente costituita dagli Yachts stranieri battenti bandiera straniera (*per lo più extra-comunitaria*) che usualmente frequentavano le coste italiane durante il periodo estivo ed oggi limitano la loro operatività commerciale (*area di navigazione*) nella “**fiscalmente compiacente Francia**” (*con particolare riferimento alla Costa Azzurra*).

Le motivazioni di tale improvviso, inaspettato e significativo calo del fatturato italiano del settore “**Charter Nautico**”, oltre alla situazione di crisi economica internazionale, devono essere imputate alle seguenti cause:

- 1) Le condizioni meteo-marine sfavorevoli che hanno caratterizzato il periodo maggio-luglio;
- 2) Le devastanti aspettative indotte da chi in Italia ha sostenuto politicamente il “**porcellum Nautico**”, inserito artatamente dall’On. Gerardo Soglia, nel Decreto Sviluppo per fortuna “**cassato**” in fase di approvazione per la determinata iniziativa di ISYBA (v. <<http://www.isyba.it/ISYBA-news/news2011/ISYBA-DLsviluppo3.pdf>>);
- 3) La concorrenza sleale di alcune Imprese Armatrici della UE (*greche ed inglesi in primis*) che utilizzano stabilmente in Italia unità da diporto battenti bandiera non italiana, aggirando con artifici (*fiscalmente illegali ai sensi della Direttiva 8/2008/CE*) il pagamento dell’IVA sui corrispettivi in Italia (*riducendo i listini del 20%, a danno delle Imprese italiane*) e le norme di sicurezza;
- 4) Le false aspettative indotte nei Clienti/Consumatori da parte di chi rappresenta la componente “**manifatturiera**” del settore Nautico, che negli ultimi due anni insiste senza alcuna motivazione nell’affermare che in Francia esiste un “**fisco amico**” (*sottoposto a procedura di infrazione dalla UE*) ed una legislazione particolarmente vantaggiosa per la locazione (*BALLE, basterebbe chiedere agli Skipper francesi, titolati ai sensi della Convenzione STCW, che cosa ne pensano...*).



## *Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)*

### *Analisi del mercato del Diporto in Italia (2)*

- 5) La concorrenza sleale attuata dagli **Operatori economici del circuito MYBA** abituati a gestire i contratti di **“charter”** al di fuori del rispetto delle norme fiscali internazionali e comunitarie (**VAT exempt**), sfruttando la **“benevolenza”** che la Francia offre all’illegalità fiscale compiuta utilizzando **“Yachts battenti bandiera Extra-UE a charter”** nelle acque territoriali comunitarie.
- 6) La scarsa attività di verifica e controllo sulle attività di locazione e noleggio svolte stabilmente in Italia da parte unità da diporto battenti bandiera straniera (*comunitaria o extra-comunitaria*) gestite da Operatori economici (*spesso Tour Operator*) anche italiani senza rispettare le normative amministrative, di sicurezza, fiscali e doganali vigenti in Italia e nella Comunità Europea. Basterebbe fosse fatta rispettare quanto disposto dall’art. 2, 3° comma, del D. L.vo n. 171/2005 per risolvere la questione. Non è accettabile la concorrenza sleale di coloro che utilizzano artifici contabili (v. *la fatturazione dei corrispettivi delle locazione/noleggio giustificati fittiziamente come “servizio di crociera” e contabilizzati in sospensione di imposta ai sensi dell’art. 74 del DPR 633/1972*) per avvantaggiarsi nei confronti degli Impreditori che operano, con sacrifici, nel rispetto delle leggi vigenti.
- 7) Le **“semplificazioni amministrative”** relative alle **“pratiche di arrivo-partenza”** concesse tramite semplici **“circolari”** e con estrema benevolenza ai **“Commercial Yachts”** battenti bandiera non italiana utilizzati mediante contratti di noleggio.

Le negative conseguenze economiche di tutti i fattori sopra citati sul mercato del **“Charter Nautico”** in Italia possono essere riassunte come segue:

- 1) Il fatturato 2011 relativo alle **“Imprese Armatrici regolari”** italiane si potrebbe ridurre del 50% rispetto a quello del 2010, passando da Euro 221,6 milioni a poco più di Euro 110 milioni.
- 2) Il fatturato 2011 relativo ai corrispettivi generati in Italia da **“Commercial Yachts”** ivi impiegati durante la stagione estiva passerà dagli Euro 240 milioni del 2010, ad Euro 100 milioni nel 2011.
- 3) Il valore del fatturato indotto regolarmente sul territorio passerà dagli Euro 340 del 2010, ad Euro 150 nel 2011.
- 4) Il valore del **“mercato abusivo”** (cioè *in nero*) triplicherà, passando dagli Euro 55 milioni del 2010 agli Euro 165 milioni del 2011, senza considerare il relativo **“indotto”** sul territorio.
- 5) Il 40% dei Marittimi italiani regolari (*circa 2500 persone*) perderà il posto di lavoro a vantaggio dei tanti **“Skipper abusivi”** sostenuti in Italia da chi rappresenta il sistema camerale (*che dovrebbe tutelare le Imprese*), ovvero **ASSONAUTICA-ASSOCHARTER**.
- 6) Il 25% delle Imprese Armatrici e di Servizi italiane saranno costrette a chiudere con ovvie ripercussioni sull’occupazione.



*Iniziative per rilanciare all'estero  
il mercato del Diporto in Italia*



*The Italian Sale & Charter Index*



*Worldwide Sale Index*



*Worldwide Charter Index*



*Italian Bareboat Index*

*ISYBA*

*Professionals Only*