



ISYBA - Report 2010 sul Charter Nautico

Yacht Chartering



Professionals Only



Max Revello
Presidente ISYBA



Introduzione

I modelli rappresentativi del “**sistema nautico**” hanno fino ad oggi fatto riferimento al concetto “**manifatturiero**” di *filiera* o di *sistema del valore*, focalizzando l’attenzione solo sulle attività necessarie per giungere alla produzione di un determinato “**output**” (il prodotto “*unità da diporto*”), considerando tutte le altre attività subordinate e derivanti da quella ritenuta “*prevalente*”. Modelli che negano l’esistenza di rapporti con altri sistemi di produzione, paralleli ma complementari.

Una visione tesa alla “**gerarchizzazione**” delle diverse componenti del “**sistema nautico**”, asservite alla “**dominanza**” del livello “**manifatturiero**” che, nelle sue rappresentazioni economiche, tende a negare l’esistenza di un “**cluster**”, ovvero che esistano “**altri attori**” (*Imprese ed Istituzioni*) in grado di creare autonomamente ulteriore valore per l’utilizzatore finale.

Assumendo come “**centro di gravità**” del “**sistema nautico**” la sola “**filiera della produzione delle unità da diporto**”, le attività di servizio al “**diportista**” ed al “**turista nautico**” rimangono sostanzialmente escluse o considerate solo in modo marginale; impostazione che, a nostro avviso, contraddistingue anche il lavoro di analisi e ricerca svolto sommariamente dall’**Osservatorio Nautico Nazionale (ONTAN)** di Genova (v. *Rapporto 2008 e Rapporto 2009*).

Per realizzare questa ricerca, quindi, ci è sembrato più consono adottare una metodologia di analisi condotta nell’ottica della “**co-produzione di valore economico**”, distinguendo il “**sistema nautico**” in due nuclei di attività principali:

- quello “**product oriented**”, in cui prevale l’aspetto “**manifatturiero**” che ruota attorno al “*cantiere navale*” e al “*diportista*”;
- quello “**service oriented**”, in cui prevale l’aspetto “**servizi**” che ruota attorno al “*turista nautico*”.

L’analisi dell’economia del settore “**Charter Nautico**” è stata realizzata da **ISYBA** tenendo presente la realtà operativa delle Imprese di Servizi e di quelle Armatoriali, distinguendo: il “*diportista*” dal “*turista nautico*”; il “*porto residenziale*” dal “*porto turistico*”; il “*diportismo*” dal “*turismo nautico*”. Anche per quanto attiene alla “*eco-sostenibilità*” di due differenti modi di “*vivere il mare*”.

Un contributo che auspichiamo porti alla consapevolezza che possono esistere soluzioni e prospettive di sviluppo non necessariamente vincolate al solo “*sistema delle Imprese manifatturiere*”, sempre più orientato alla delocalizzazione verso l’estero.

Ringrazio tutte le Imprese associate ad **ISYBA** per la fattiva partecipazione.



Il mercato del “Charter Nautico” in Italia nel 2010

ISYBA (Associazione Italiana Mediatori Marittimi), in collaborazione con YAG (Yacht Agents Group), ha proceduto a stimare la consistenza del settore “Charter Nautico” in Italia per l’anno 2010, analizzando le tre componenti di questo mercato:

- a) Charter Nautico (italia): relativo alle unità da diporto di Società Armatrici italiane;
- b) Charter Nautico (estero): relativo alle unità da diporto battenti bandiera straniera che operano tra porti italiani;
- c) Charter Nautico (abusivo): relativo ad unità da diporto battenti bandiera italiana non autorizzate all’impiego commerciale in attività di locazione e di noleggio (es.: “unità sostitutive” di cantieri e concessionari; “unità di privati”; “unità” impiegate da Soci temporanei di Associazioni Sportive Dilettantistiche); è il mercato parallelo del “tutto in nero”, ivi incluso anche l’eventuale equipaggio, ovviamente privo delle certificazioni professionali previste per legge.

Charter Nautico - Imprese italiane

I dati relativi alle unità impiegate da Società Armatrici italiane, nell’anno 2010 sono i seguenti:

- 1) Le unità da diporto iscritte nei Registri italiani ed utilizzate in attività reale di locazione e noleggio sono circa **2.300**, di cui il 80% impiegato mediante contratti di locazione (**1840**) ed il 20% mediante contratti di noleggio (**460**).
- 2) Il tasso settimanale di occupazione medio è stato di circa **10** settimane per unità, pari in totale a circa **23.000 settimane di impiego** ed un flusso complessivo di Clienti pari a circa **138.000 persone** (966.000 pernotti).
- 3) Il fatturato complessivo delle unità battenti bandiera italiana impiegate in attività di locazione è pari a circa **Euro 73.600.000**, mentre quello delle unità impiegate in attività di noleggio è pari a circa **Euro 138.000.000**.
- 4) Il fatturato complessivo generato sull’indotto è pari a circa **Euro 41.400.000** per i Clienti della locazione (110.400) e di circa **Euro 99.360.000** per i Clienti del noleggio (27.600).

Charter Nautico - Imprese straniere

I dati relativi alle unità da diporto battenti bandiera straniera, impiegate mediante contratti di noleggio ed operanti tra porti italiani, nell’anno 2010 sono i seguenti:

- 1) Le unità da diporto estere che hanno svolto in Italia attività di noleggio sono circa **600**.
- 2) Il tasso settimanale di occupazione medio è stato di circa 10 settimane per unità, pari in totale a circa **6.000 settimane di impiego** ed un flusso complessivo di Clienti pari a circa **48.000 persone** (336.000 pernotti).
- 3) Il fatturato complessivo delle unità battenti bandiera estera impiegate in attività di noleggio tra porti italiani è pari a circa **Euro 240.000.000**.
- 4) Il fatturato complessivo generato sull’indotto in Italia è pari a circa **Euro 192.000.000**.

Charter Nautico Abusivo

I dati relativi alle unità da diporto battenti bandiera italiana impiegate abusivamente nell’anno 2010 sono i seguenti:

- 1) Le unità da diporto che svolgono in Italia attività di abusiva di locazione e di noleggio sono circa **2.600**.



Il mercato del “Charter Nautico” in Italia nel 2010

- 2) Il tasso settimanale di occupazione medio è stato di circa **3** settimane per unità, pari in totale a circa **7.800 settimane di impiego** ed un flusso complessivo di Clienti pari a circa **46.800 persone** (327.600 pernotti).
- 3) Il giro d'affari non dichiarato, cioè “*in nero*”, è stimabile pari a circa **Euro 54.600.000**, oltre ad un indotto generato pari a circa **Euro 51.480.000**.

Consistenza del settore Charter Nautico in Italia nel 2010

La stima complessiva del settore per l'anno 2010 può essere così riassunta:

- a) Le unità da diporto battenti bandiera italiana che svolgono attività di locazione e di noleggio in modo regolare sono circa **2.300**.
- b) Le unità da diporto battenti bandiera italiana che svolgono attività di locazione e di noleggio in modo irregolare sono circa **2.600**.
- c) Le unità da diporto battenti bandiera estera che svolgono in Italia attività di noleggio sono circa **600**.
- d) Il fatturato complessivo (*regolare ed abusivo*) del settore Charter Nautico in Italia è di circa **Euro 506.200.000**.
- e) Il valore economico complessivo (*regolare ed abusivo*) dell'indotto generato è di circa **Euro 384.240.000**.
- f) Il numero complessivo di Clienti (*regolare ed abusivo*) è di circa **232.800** (1.629.600 pernotti).

Charter Nautico in Italia - Consistenza del mercato - Anno 2010

	N° unità	N° settimane	N° Clienti	Fatturato (Euro)	Indotto (Euro)
Regolare (IT)	2.300	23.000	138.000	211.600.000	140.760.000
Regolare (no IT)	600	6.000	48.000	240.000.000	192.000.000
Abusivo	2.600	7.800	46.800	54.600.000	51.480.000
Totale	5.500	36.800	232.800	506.200.000	384.240.000



“Charter Nautico” in Italia: trend del triennio 2008-2010

Yacht Chartering

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
Regolare (IT)	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
Regolare (no IT)	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
Abusivo	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
Totale	4.700	5.200	5.500	41.900	43.750	36.800	268.200	307.300	232.800	527,3	671,8	506,2	435,1	507,9	384,2



Il mercato mondiale del “Charter di Super-Yachts”

A livello internazionale vengono definite come “**Super-Yachts**” le unità di **lunghezza $\geq 80'$** (≥ 24 metri), note in Italia come “**navi da diporto**”. Molte sono impiegate in attività di “**No-leggio**” (Charter) sia per recuperare gli elevati costi di gestione annuali, sia per mantenere un valore di mercato superiore alla media. La gestione di tale attività è in genere affidata in via esclusiva a **Società di Management** (Central Agents) che manlevano la proprietà (Ownership), garantendone l’anonimato, dalle responsabilità tipiche dell’Armatore e da qualsiasi incombenza (tecnica, amministrativa, commerciale e soprattutto di copertura fiscale) e che hanno sede prevalentemente nel Principato di Monaco, in Costa Azzurra, in Svizzera ed Inghilterra. Una “**lobby**” costituita solo da 30 imprese che controllano il 75% di questa particolare “**nicchia del mercato del lusso**”, imponendo ai “**Resellers**” (rivenditori al dettaglio, da non confondere con i “**veri Brokers**” professionali) ammessi ad operare nel circuito di marketing denominato **MYBA** (previo pagamento annuale di una “**fee**”) ed ai “**Clients**” (Charterers) “**regole interne**” non sempre conformi alle leggi vigenti, soprattutto in materia contrattuale e fiscale (v. IVA).

Valutare la consistenza economica di questo particolare “**mercato**” è decisamente difficile, soprattutto per chi non vi opera direttamente da anni conoscendo i “**trucchi del mestiere**”. Un mercato che può cambiare valore in funzione delle “**distorsioni di carattere fiscale**” che lo caratterizzano da quando è stato “**creato**”, sintetizzate nell’adozione della bandiera “**Red Ensign**” in uso alle ex-colonie inglesi, ovvero da parte di Stati non appartenenti alla Comunità Europea (v. *Cayman Islands o British Virgin Islands, promossi pubblicamente da Quentin Bargate dello studio legale londinese Bargate & Murray, colui che per sostenere il “caso Briatore” fece pubblicare sul Financial Times l’articolo “Italy’s Tax Crackdown Steers Away Super-yachts”*), o da uno Stato parzialmente legato alla Comunità Europea (v. *Isle of Man, sostenuto dal locale studio legale Moore Stevens*).

Studi legali che fino al 29 dicembre 2010 data in cui la Francia ha dovuto abolire il locale e singolare regime di agevolazioni fiscali (contrario alle elementari regole di Concorrenza UE, meglio conosciuto come “**FCE - French Commercial Exemption**”) a qualsiasi “**Commercial Yacht**” di proprietà di Società (anche Extra-UE!) prive di Partita IVA comunitaria e di rappresentanti fiscali nei vari Stati della UE “**toccati**” dai vari “**charter**”. Una “**semplificazione**” del tutto “**arbitraria**” e priva di qualsiasi fondamento giuridico, tenuto conto di quanto stabilito per esempio dalla Direttiva 2006/112/CE, dalla Direttiva 2008/8/CE e dalla sentenza C-116/2010 della Corte di Giustizia dell’Unione Europea.

30 società di gestione, proprietarie del circuito “**commerciale**” denominato **MYBA** (tanto considerato in Italia da **UCINA** e da **FEDERAGENTI YACHT**), che a fronte di tali “**novità fiscali**” oggi propongono “**reports**” sulla consistenza del mercato del “**Charter Nautico di lusso**” da cui vengono “**cancellati**” i periodi di utilizzo effettuati nei periodi estivi (circa 4/5 settimane all’anno, definite come “**Owner’s use**”) dai “**Beneficial Owners**”. Riducendo così il periodo di utilizzo commerciale rilevabile fiscalmente a sole **8,..** settimane l’anno. E’ questo il dato che emerge dalla pubblicazione “**The Super Yacht Index**” edita dalla società “**Camper & Nicholson**”, salvata dal fallimento attraverso la procedura di “**salvaguardia**” (sauvegarde) concessa bonariamente dalla Francia alle società “**insolventi**” quotate in borsa (v. congelamento di debiti pregressi tramite, pari ad Euro 134,491,000) con “**grande felicità**” dei relativi creditori... Vediamone alcuni dati, comunque significativi, visto che il 75% di Charter estivi si svolgono in Italia e che, considerando quanto stabilito dalla Direttiva 2008/8/CE, l’IVA sui corrispettivi del noleggio pari al 20% sulle “**rate di nolo**” e sulle “**componenti aggiuntive di nolo**” dovrebbe essere versata in Italia.

Per questa analisi prenderemo come riferimento “**pivot**” l’anno 2009, quello che non ha risentito dell’effetto del “**caso Briatore**” (accaduto nel 2010), definito “**negativo**” in modo strumentale dagli appartenenti al circuito **MYBA**, nonché da **UCINA** e da **FEDERAGENTI YACHT**, Associazioni che rappresentano in modo strumentale solo il **50%** del mercato “**reale**”.

Secondo la pubblicazione “**The Super Yacht Index 2010**” (MYBA’s Members, ovvero solo il 50% del mercato reale) sono circa **860** i “**Super-Yachts**” (quelli di lunghezza $\geq 80'$) noleggiati dalle società aderenti al circuito **MYBA** nel 2009. La suddivisione per dimensione è la seguente:

- **n. 500** di lunghezza $\geq 80'$ e $< 130'$ (58%);
- **n. 230** di lunghezza $\geq 130'$ e $< 165'$ (27%);
- **n. 130** di lunghezza $\geq 165'$ (15%).



Il mercato mondiale del “Charter di Super-Yachts”

Solo 172 (< 20%) di questi “*Super-Yachts*” appartengono alla categoria “*vela*”.

Riguardo alla dislocazione geografica ed al relativo fatturato, emerge che solo il **29%** del fatturato è generato da Società americane (*Resellers*) dislocate in USA (*laddove è molto sentita la problematica fiscale*), mentre il restante **71%** è generato da Società europee (*Resellers*). Sono pochi i “*Brokers professionali*” coinvolti in tali trattative, che non desiderano essere “*confusi*” con soggetti non qualificati pronti a scendere a compromessi (*soprattutto in materia fiscale*) pur di “*guadagnare le facili commissioni*” garantite dalla “*lobby*” del **MYBA**.

Da un punto di vista “*geografico*”, i **Caraibi** dal 2001 hanno perso costantemente fatturato, rappresentando nel 2009 solo il **17%** del mercato mondiale “**MYBA**”, mentre le **Bahamas** e la **Florida** rappresenterebbero solo il **2%** di detto mercato. Dedotto un ulteriore **8%** da attribuire alle **restanti aree geografiche** del mondo, il **Mediterraneo** resta l’area geografica “*leader*” assoluta del mercato mondiale “**MYBA**” (e *non solo*), con una percentuale di fatturato totale pari al **73%**.

A questo punto della ricerca condotta da **ISYBA**, interessa sottolineare il “*ruolo peculiare*” svolto in modo apparentemente “*riservato*” dalle “**30 major companies**” che controllano il circuito **MYBA** ed utilizzano una formula commerciale assimilabile al “*contratto di franchising*” attraverso cui molti “*Resellers*” sparsi per il mondo (*senza possedere particolari competenze e qualifiche professionali, tranne la corresponsione di una “fee” annuale*) si prestano a “*promuovere la vendita*” di servizi dal costo decisamente elevato (*Luxury Charter*) pre-confezionati da altri soggetti, i “**Central Agents**”, che evitano contrattualmente (v. *MYBA Charter Agreement*) ogni possibile coinvolgimento nonostante gestiscano direttamente tutta l’operazione commerciale di “*Charter*” nella qualità solo presunta di “*Agenti con rappresentanza*” o, meglio, in quella di veri e propri “*Armatori*” (*Disponent Owners*) fittizi.

Fatta questa doverosa premessa, ecco i dati di fatturato che “**Camper & Nicholson**” (*una delle 12 Major Companies aderenti al circuito di marketing MYBA*) presenta per il 2009 dopo aver “*cancellato*” i “*significativi*” (*almeno il 33%*) periodi di impiego definiti come “*Owner’s use*” (*che non sono più contemplati fiscalmente neanche nel Regno Unito*).

Anno 2009: **2.400** contratti di “*charter*” stipulati, di durata pari **2.680 settimane** (*con una durata media di 8,3 giorni per contratto, ovvero -6% rispetto al 2008*), con fatturato complessivo pari a **USD 360,000,000** (*al cambio di USD 1 = Euro 1,40*), basato su una rata di nolo settimanale media pari a **USD 132.000** (*inferiore del 10% rispetto al 2008*). Nell’area geografica Costa Azzurra, Corsica e Italia tirrenica è stato concentrato il **63.5%** dell’intero fatturato “*mondiale MYBA*”, ovvero **USD 228,600,000**, grazie al contributo bonariamente offerto al settore “*Luxury Charter*” dalla Francia attraverso l’illegittimo (*secondo l’Unione Europea*) regime fiscale detto “**FCE-French Commercial Exemption**”.

Anno 2010: il mistero sui risultati economici di questa “*nicchia del lusso*”, fiscalmente atipica, si infittisce. Le riviste internazionali (*poche*) che si occupano attivamente del settore parlano di rate di nolo “*crollate*” anche del 50% tramite la concessione di forti sconti (*discounts*) concessi dai “**Central Agents**” (*Disponent Owners*) pur di incassare “**Commissions**” paragonabili a quelle del **2007** (*USD 70,000,000*). E’ l’anno in cui entra in vigore la **Direttiva 2008/8/CE**, la **Comunità Europea** invia una lettera di messa in mora alla Francia per l’illegittimo sistema di agevolazioni fiscali denominato “**FCE-French Commercial Exemption**”, in Italia viene sequestrato il **MY “Force Blue”** battente bandiera delle Cayman Islands.

Anno 2011: la Francia (29/12/2010) modifica il proprio “**Code General des Impots**” per adempiere pienamente alle norme comunitarie in materia di IVA previste dalla Direttiva 2006/112/CE e dalla sentenza C-116/CE emessa dalla Corte di Giustizia della UE il 22 dicembre 2010. Solo la “**lobby MYBA**” (*sostenuta in Italia da UCINA e FEDERAGENTI YACHT, contro gli interessi delle Imprese italiane che operano nel settore*) si ostina a comunicare tuttora “*quotazioni di rate di nolo*” che non riportano indicazioni circa l’IVA applicabile in funzione dei principi di territorialità del servizio, continuando così ad attuare una politica di “**concorrenza sleale**” nei confronti delle altre Imprese armatrici e di servizi operanti nella Comunità Europea. Le Autorità fiscali europee saranno in grado di contrastare in modo deciso tale illegittima “**posizione dominante**” per garantire lo sviluppo del “**libero mercato**”, tutelando i Clienti (*terzi trasportati, a volte minorenni*) che pagano un prezzo elevatissimo per ottenere un servizio spesso indefinito nella figura del “*prestatore*” e delle “*prestazioni*” che dovrebbero essere rese dietro corrispettivo?