

YACHTLIFE

“The Italian Marketplace of Yachting”

L'evoluzione del mercato nautico in periodi di crisi



with the authority of



unprintable newsletter - protect your trees

Le politiche commerciali adottate dalla maggioranza dei produttori nazionali ed internazionali in momenti di crisi economica diffusa, come da un anno a questa parte, non sembrano tener conto dei fondamentali "etici" che dovrebbero caratterizzare lo sviluppo ed il mantenimento di qualsiasi mercato, in particolare quello della Nautica.

In un periodo di "difficoltà economica" gli investimenti fatti a suo tempo dai Clienti dovrebbero essere maggiormente tutelati e non sviliti da politiche di sopravvivenza momentanea suggerite, meglio imposte, dalle istituzioni finanziarie (*banche e società di leasing*) che prima hanno investito per ottenere facili ed immediati guadagni e poi impongono "regole" contrarie ad ogni logica economica. Il Cliente che ha pagato o stà pagando deve continuare a farlo, i nuovi potenziali Clienti non devono guardare all'usato, bensì devono obbligatoriamente essere indirizzati all'acquisto del "nuovo", sfruttando i "vantaggi" di scontistiche fuori da ogni logica o di contratti di leasing "fiscalmente rischiosi".

I cantieri maggiormente indebitati a livello finanziario, ovviamente e contro ogni logica, ottengono, con danno notevole per i Fornitori ed i Clienti acquisiti, compiacenti piani di risanamento finanziario da parte delle Banche esposte nei loro confronti (*vedi Gruppo Ferretti o Aicon Spa*). Compiacenti perchè avulsi totalmente dalla situazione reale di mercato e basati solo su "proiezioni a tavolino", su fantasiosi "piani di rientro" o su "alchimie finanziarie". I titoli tossici non hanno insegnato nulla!

All'estero, invece, assistiamo al "congelamento" della situazione debitoria nei confronti dei Fornitori per 6 mesi, rinnovabili, sfruttando politicamente norme di legge esistenti. Il caso di "Rodriguez Group", società quotata in borsa a Parigi ed il cui titolo è sospeso da quotazione da inizio aprile 2009, è emblematico e significativo: come testimonianza il ricorso all'istituto francese della "Sauvegarde" (una sorta di periodo di grazia concesso ad aziende in difficoltà per continuare ad operare, congelando i debiti verso i Fornitori). O, negli USA, il ricorso al "Chapter XI" da parte di molti Produttori e "Dealers".

Recentemente, al Salone di Cannes, è stato presentato un rapporto di **McKinsey Co.** nel quale si prevede che: "Il mercato tollererà prezzi di listino crescenti del 2-3% annui, con valori più elevati sui modelli nuovi, ma si aspetterà maggiore disponibilità allo sconto da parte dei dealer. In particolare ci si aspetta che gli sconti richiesti dai clienti nel prossimo trimestre siano comparabili in percentuale a quelli proposti nel periodo di crisi, oltre 20% sui modelli in gamma, 10-15% sui nuovi, e che non tornino ai livelli storici del 5-7% neanche nell'orizzonte dei cinque anni. Solo i cantieri che saranno in grado di rinnovare fortemente e continuamente la propria gamma di prodotti riusciranno a sostenere i livelli di prezzodesiderati".

Sono sicuramente ottimisti e forse poco informati del fatto che da qualche mese gli sconti medi praticati sulla vendita del nuovo hanno raggiunto il 35% rispetto al prezzo di listino.

Fino a luglio UCINA ha provato a negare l'evidenza, solo dopo il Salone di Cannes e vicino all'apertura del Salone di Genova vengono comunicati i dati "reali" relativi al fatturato dei Cantieri italiani: in media - **50%** rispetto all'anno precedente. Evidentemente sono riusciti ad avere adesioni sufficienti per fare apparire, a Genova, "florido" un settore (*quello della produzione nautica*) che ormai vive solo di apporti finanziari esterni e di artifici mediatici.

Dati che suscitano maggior preoccupazione a causa della scarsa trasparenza del sistema "UCINA-ASSILEA", ovvero quello che nel caso specifico del Leasing Nautico tende a favorire la vendita "del nuovo", disincentivare la vendita "dell'usato", trasferire agli ignari Clienti ogni futura responsabilità fiscale e relativa sanzione circa l'inesatta applicazione delle mai certe agevolazioni in materia "IVA".

Oggi, infatti, è quasi impossibile subentrare in un contratto di leasing nautico italiano pre-esistente a causa delle richieste, vessatorie, di ulteriori esborsi e sottoscrizioni di "nuovi contratti" a coloro interessati a subentrare, contrariamente a quanto previsto dall'art. 1406 C.C.

Una situazione "creata ad arte", tesa a "spostare" l'interesse dei Clienti solo verso l'acquisto del "nuovo pre-finanziato" dal sistema bancario e dalle società di leasing.

"Bloccando" i Clienti interessati a cedere l'usato, soprattutto quelli che pagano regolarmente e hanno offerto congrue garanzie.

E "bloccando" lo sviluppo della filosofia "una barca per tutti" propria del Charter Nautico, fortemente penalizzato da politiche lobbistiche assurde e controproducenti.

Non si può continuare ad ignorare il fatto, noto ovunque nel mondo, che le unità impiegate in attività di locazione e di noleggio (*Charter Nautico*) generano un fatturato non trascurabile con notevoli ricadute sull'indotto ed investono ogni anno mediamente il 10% del loro valore per attività di manutenzione, di riparazione e di refitting.

Nè si possono ignorare i notevoli vantaggi notevoli in termini di sostenibilità e compatibilità ambientale: **1 unità da diporto "commerciale" movimentata in estate 120/140 persone, contro le 6 di una barca privata**. Lo sviluppo e la promozione dell'Industria Armatoriale consentirebbe di distribuire l'afflusso di Turisti Nautici nel periodo maggio-settembre, riducendo drasticamente la necessità di posti barca e decongestionando le baie di ancoraggio presenti nel territorio. Sarebbe sufficiente destinare alle **Imprese** che operano nel **Charter Nautico** una minima parte dello spazio disponibile all'interno dei porti commerciali dismessi (*attraverso la modifica della legge n. 84/1994*) per rivitalizzare in senso "turistico nautico" l'economia del territorio circostante.

Invece che fare sterili azioni di "lobby", provino a ragionare su questi semplici dati:

- 1) In funzione del numero di giorni di utilizzo, 4.000 unità impiegate a *Charter* movimentano mediamente lo stesso numero di persone rispetto ad 80.000 unità "private" (*rapporto 20 a 1*).
- 2) In media ogni unità impiegata a *Charter* viene utilizzata per 140 giorni all'anno (*contro i 20 giorni di ogni barca "privata"*) consentendo a 120 persone di navigare per diporto (*contro le 6 persone di 1 unità "privata"*).

- 3) In termini di "**spesa media pro-capite**" quella del "*Diportista Charter*" è maggiore di circa il 30% rispetto a quella del "*Diportista Privato*".
- 4) Il "**flusso economico**" indotto sul territorio dal "*Diportista Charter*" è distribuito in un arco temporale più ampio (*destagionalizzazione*).
- 5) Il **coefficiente di sostenibilità ambientale** (*maggiore è il valore del coefficiente, maggiore è l'impatto sul territorio*) è di **28,6** per 1 unità impiegata a *Charter*, di **4000** per 1 unità "*privata*".

Per non parlare delle azioni di sviluppo che dovrebbero essere attivate per sviluppare ulteriormente la "*Portualità turistica*" in Italia secondo visioni non economiche o turistiche. Il sostegno politico al concetto **Una barca per uno** ha generato una "*portualità turistica*" assimilabile solo a "*parcheggio statico*", destinata quasi esclusivamente a Clienti stanziali ed amministrata come "*boxes condominiali*". Strutture scarsamente integrate con il territorio circostante, che vivono di un'economia a "*ciclo chiuso*" (*avulsa dal contesto locale*) che si rivitalizza parzialmente solo per sei mesi all'anno (*aprile-settembre*). Nei week-end estivi, poi, le concentrazioni di barche ormeggiate in golfi e baie distanti poche miglia dal porto stanziale creano situazioni di disagio all'attività di balneazione (*vista la non obbligatorietà dell'installazione a bordo di casse per la ritenuta delle acque grige e nere, e l'assenza di sistemi di raccolta e smaltimento presso la maggior parte dei Porti Turistici*) specie in Liguria o in Toscana o nel Lazio o in Campania.

In tutto il mondo i settori del **Charter Nautico** (*cioè l'attività di locazione e di noleggio svolta con unità da diporto*) e dell'**Usato** vengono considerati degni di considerazione nei vari Saloni Nautici, Internazionali o meno. Dusseldorf, Parigi, Monaco (*solo per citarne alcuni*) dedicano da sempre congrui spazi espositivi alle Imprese Armatrici, di Brokeraggio e di Management. In Italia, invece, i vari Saloni (*per la maggior parte a valenza strettamente locale*) seguono l'esempio trainante di Genova, continuando a privilegiare (*in modo acritico*) la presenza di Espositori appartenenti alla filiera della "*Produzione*".

Anche se ormai è evidente la forte contrazione di tale mercato (*per la stagione 2008-2009 si valuta un calo di circa il 50%*) dovuta a due effetti congiunti: la fine della "*bolla speculativa*" che ha "*gonfiato*" il fatturato della "*Produzione*" italiana degli ultimi 5 anni; la crisi economica mondiale.

Ai nostri Diportisti consigliamo di valutare attentamente l'acquisto "*dell'usato*" e del "*Charter Nautico*" come valida alternativa al "*nuovo*". Anche perchè non vi è certezza che al Salone Nautico di Genova espongano "Produttori" in grado di mantenere gli impegni contrattuali relativi alla consegna degli eventuali "*ordinativi*" acquisiti. Le regole (*ferree fino a qualche anno fa*) per poter esporre (*in termini di solvibilità e di conti economici attivi*) non sembrerebbero più così stringenti.

Il primo esempio in tal senso è da attribuire al Salone del Mare di Venezia dove ha esposto regolarmente un Cantiere sto-

ricamente noto (Dalla Pietà) che subito dopo la conclusione della manifestazione ha portato i libri in tribunale richiedendo l'amministrazione controllata.

Analoga situazione si potrebbe replicare al Salone Nautico di Genova, nel caso fosse consentito di esporre ai **Cantieri Navali di Lavagna**. Di seguito alcune note, significative, pubblicate dai quotidiani genovesi in questi giorni al riguardo:

Il Secolo XIX (24 settembre 2009)

I **Cantieri Navali Lavagna, CNL**, cercano investitori. La Regione è pronta a utilizzare il fondo di garanzia per anticipare la cassa integrazione ai 30 lavoratori senza stipendio da giugno e finora privati anche degli ammortizzatori sociali. La difficile situazione dell'azienda (*con un deficit di bilancio che supera i 20 milioni di euro*) è stata al centro dell'incontro che si è svolto ieri, in Regione, tra Giovanni Enrico Vesco, assessore ligure alle Politiche del lavoro, Paolo Perfigli, assessore provinciale allo Sviluppo economico, Giuliano Vaccarezza, sindaco di Lavagna, i funzionari di Ligurcapital (*società regionale, coinvolta dalle istituzioni con l'obiettivo di risanare i conti di Cnl*), Francesco e Laura Ceccarelli, titolari dei Cantieri, Marisa Patellani, già presidente del gruppo Tigullio di Confindustria Genova. *"L'azienda ha seri problemi di liquidità e arretrati con l'Inps che impediscono all'Istituto di previdenza di erogare la cassa integrazione - spiega Vesco - Interverremo con il fondo di garanzia della nostra finanziaria, Filse, affinché i lavoratori possano farsi anticipare dalle banche ciò che gli spetta"*. L'incontro di ieri è stato organizzato dopo l'assemblea della scorsa settimana, in Comune a Lavagna, tra istituzioni, lavoratori e Confindustria e sarà seguito da un altro, di aggiornamento, tra quindici giorni. Intanto, la famiglia Ceccarelli cerca uno o più imprenditori disposti a entrare nel capitale aziendale, consentendo, da un lato il mantenimento del marchio sul territorio e, dall'altro, di accelerare il più possibile l'erogazione degli ammortizzatori sociali. La volontà congiunta di salvare il polo produttivo e la sua localizzazione è unanime, ma la situazione è molto grave e le istituzioni insistono su azioni che salvaguardino i lavoratori. *"In questo momento non abbiamo certezze sugli arretrati - spiega Vesco - L'azienda non ha la possibilità di coprire questi debiti. Per quanto riguarda i 6 lavoratori del cantierino di Riva Trigoso, che non hanno il diritto di accedere agli ammortizzatori sociali, potrebbero essere impiegati in alcuni interventi di manutenzione"*. Gli amministratori locali hanno chiesto scelte rapide. *"La preoccupazione è che questa situazione possa pregiudicare il futuro dell'azienda - conferma Vesco - È determinante che i Cantieri navali segnino una presenza sul mercato e abbiamo cercato di convincerli a non perdere l'occasione del Salone nautico di Genova"*.

Oggi, per iniziare una trattativa d'acquisto relativa ad una *"unità da diporto nuova"*, non potendo contare sulle necessarie certezze che dovrebbero essere garantite a chiunque visiti un luogo di negoziazione quale è ogni Salone Nautico, sarà bene richiedere anticipatamente opportune garanzie documentali circa la situazione economico-finanziaria del *cantiere navale* o del *concessionario* o del *dealer* con cui si entra in contatto. Non ottenendole, meglio evitare e rivolgersi altrove.

Il principio di **"etica commerciale"**, evidentemente, deve essere riaffermato in tempi rapidi!

Buon vento da ISYBA.