

NAUTIMONDO

SEATEC: LA NAUTICA E IL SISTEMA FINANZIARIO

Giovedì 19 febbraio u.s., nell'ambito di Seatec 2004 si è tenuto a Carrara un interessante convegno sul tema: "Il sistema finanziario: da elemento marginale a fattore di propulsione della cantieristica e della nautica da diporto".

Nell'introduzione il dott. **Giancarlo Casani** (commercialista che opera nel settore) ha spiegato che fino a una decina di anni fa "l'acquisto della barca era come quello di un quadro, aveva un giro d'affari modesto, e sia il compratore che il cantiere normalmente attingevano a risorse proprie. Ma ora la situazione nautica è cambiata, con incrementi superiori al 100% del sistema finanziario. Oggi siamo a un volume di produzione di 1.779 milioni di Euro (dati Ucina 02) per i soli cantieri costruttori, ma vengono finanziati anche i porti turistici con il project financing, quindi non solo barche e cantieri". Con la nuova legge n. 172/2003, "si aprono scenari di grande vastità e moltissimo si può fare". Casani "lancia alcune idee: 1) Charterizzazione navi da diporto: nasce la figura dell'armatore navi da diporto; 2) finanziamento/leasing navi da diporto; 3) finanziamento della produzione dei cantieri che costruiscono natanti e imbarcazioni di dimensioni medio/minori non su commessa specifica e finanziamento dei relativi clienti; 4) finanziamento porti turistici con project financing; 5) finanziamento programmi integrati di ricerca; 6) finanziamento programmi di penetrazione commerciale; 7) marketing territoriale". "Su questi temi, sistema finanziario e nautica devono trovare soluzioni nuove, non solo per l'oggi ma nel futuro a breve".

L'ing. **Lorenzo Pollicardo**, segretario generale Ucina, ha osservato come "il progresso della nautica ha fatto progredire la finanza", rivendicando, giustamente, la matrice del settore in crescita. Ha poi indicato "tre problemi della nautica in cui la finanza ha titolo per risolverli: 1) eccessiva burocrazia; 2) fisco; 3) infrastrutture". Ed ha aggiunto che "occorre un riconoscimento, la nautica deve entrare nel sistema economico del Paese". Ha detto che il leasing italiano non fa più andare all'estero le barche italiane e attrae a mettere sotto bandiera italiana le barche straniere, perché è un business. Ed ha aggiunto che il contributo in milioni di Euro della cantieristica "è una piccola parte, il business è l'indotto, con l'offerta di servizi indotti". Ha osservato che oggi "pochi super yacht battono bandiera italiana, occorre attirare barche da charter per creare posti di lavoro". Ha poi comunicato una notizia interessante: "Il nuovo Regolamento di Sicurezza sul quale lavoriamo al ministero adotterà una formula unica, italiana ed europea" (speriamo che la lobby della sicurezza dei guadagni che finora ha dettato legge in questo Paese, forse anche tramite la vecchia Ucina, imponendo dotazioni assurde, come, ad esempio, l'apparecchio galleggiante, si attenti in sede CE, n.d.r.). In questo contesto della nautica megagalattica, che ha bisogno di banche e leggi speciali per andare in barca, Pollicardo, verso la fine del suo intervento, ha avuto un momento di poesia quando ha detto che "dobbiamo cercare di far crescere la piccola nautica, dobbiamo far crescere la base, dobbiamo portare più persone alla barca". Certo, caro Pollicardo, alla barca che si acquista, si incarta e si porta a casa. Che è una cosa diversa.

Il prof. **Mauro Bini**, docente di finanza aziendale all'Università Bocconi, ha tenuto un intervento di livello molto elevato, esprimendo concetti innovativi. Ha detto che "scopo del settore è la crescita, ma la crescita di per sé non è un fattore positivo. Molte aziende italiane non sanno correre, sono obese, siamo pieni di aziende grasse e non corrono. Come i bambini piccoli e grassi". Come rimedio propone "una finanza adatta, la finanza ha fatto poche finanziarie, le imprese cambiano se usano il sistema finanziario, ci sono imprese che debbono cambiare". Ci sono aziende italiane che non conoscono le competenze, non le indicano, e "non si può gestire ciò che non si misura, è pericoloso".

Bini per illustrare il concetto di "quanto vale il settore: il peso effettivo delle risorse intangibili implicito nella crescita", ha citato due esempi: "nel 2002 Dresdner Kleinwort Capital (società di capital venture) ha acquisito il 51% dei Cantieri Navali di Pisa con un P/VB implicito di 9,5x circa; alla fine del 2003 i cantieri Azimut-Benetti hanno acquisito il 100% del Cantiere Navale Fratelli Orlando con un P/VB implicito di 10,7x circa". Non tentiamo neppure di spiegare al lettore questi concetti e parametri da aula universitaria, che sinceramente ci sono sembrati al di fuori della portata dell'uditorio carrarino e ci sembrano anche esterni alla vita e al modo di agire delle aziende nau-



tiche nostrane e dei diportisti. Bini naviga nell'alta finanza, che può essere interessante solo per una nicchia del settore, che è in grado di recepirlo. Per fortuna il mondo della nautica, per la quasi totalità di chi vi appartiene, è ancora sinonimo di libertà, non di astruse costruzioni finanziarie. Bini termina affermando testualmente che "occorre che il settore misuri il valore che crea, non si può gestire un business mondiale di super yacht senza avere i parametri finanziari". Ci è sembrato - oltre che una tirata di orecchi per Paolo Vitelli e compagni - anche un momento di marketing per la finanza, gli indicatori economici e finanziari e tutto quel settore che sta sgomitando per entrare a far parte del mondo della nautica. Che è soltanto diverso. Come diversa è la figura dell'armatore di navi da charter, liberalizzato dalla recente Legge 8 luglio 2003, n. 172 "Disposizioni per il riordino e il rilancio della nautica da diporto e del turismo nautico", pubblicata nella G.U. n. 161 del 14 luglio 2003. Mentre Lorenzo Selva, vice presidente Ucina, osservava a Genova, al Salone dell'ottobre scorso, assieme a noi, che "con la nuova legge sulla nautica (di cui sopra) grossi aiuti a quella piccola non ci sono stati".

Ha chiuso l'incontro il dott. **Giovanni Gallani**, direttore generale Bipielle Ducato Leasing, del Gruppo Banca Popolare di Lodi. Gallani ha raccontato l'inizio delle operazioni di leasing 20 anni fa' (quando Ducato Leasing apparteneva alle Casse di Risparmio del Tirreno, n.d.r.). Ha riportato l'uditorio alla realtà ricordando come "la barca da diporto non produce reddito, ma lo consuma in modo notevole". Ha detto che la nuova normativa sul leasing italiano "ha rappresentato l'elemento di maggiore innovazione e più importante dal punto di vista finanziario nella storia della nautica da diporto nazionale". Così "in questo ultimo triennio si è sviluppato (il leasing) con incrementi superiori al 100%". "All'ultimo Salone Nautico di Genova erano presenti ben 16 società di leasing italiane, mentre, nel 1999, l'unica società italiana di emanazione bancaria presente era l'azienda da me diretta". Ha detto che "oggi il costo del leasing per quanto attiene il tasso è allineato a quello del mutuo sulla casa". Vi sono poi una serie di "servizi aggiuntivi non compresi nel canone di locazione", che sono: "contratto di compravendita autenticato, nomina dell'armatore, convenzione con la Compagnia di assicurazione per coprire i rischi RC e Corpi, immatricolazione dell'imbarcazione, iscrizione al RINA, richiesta di collaudo dell'apparecchiatura di bordo, trasferimento dell'unità, dismissione di bandiera, ecc."

Quanto ai porti, anch'essi finanziabili, Gallani sostiene che "Li debbono fare i privati. Il porto di Roma è stato fatto da privati (non si capisce se sia una stoccata per Italia Navigando, n.d.r.)".

Ha quindi osservato, giustamente, che "questa nuova forma contrattuale (il leasing) è di particolare interesse soprattutto per le piccole-medie aziende cantieristiche, che a fronte di una capacità tecnica e di innovazione di prodotto, dispongono purtroppo di un'organizzazione aziendale inadeguata per quanto riguarda le funzioni legali-fiscali, finanziarie e amministrative, invece indispensabile per concludere contratti di importo elevato. In questi casi, la società di leasing rappresenta il trait d'union indipendente tra armatore e cantiere, funzione che finora veniva svolta da consulenti esterni o agenzie di brokeraggio".

Come dire che col leasing la società che lo concede opera un po' come fosse il notaio del contratto. E questo porta a una maggiore trasparenza e correttezza nei rapporti che si instaurano.

Nell'insieme un buon convegno, seguito da una cinquantina di persone.

Franco Bechini